



RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad
Nacional
de Quilmes

Taraborrelli, Diego

Modulaciones de la dependencia agroindustrial en la Argentina : un análisis de las economías regionales extra-pampeanas



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

Taraborrelli, D. (2022). *Modulaciones de la dependencia agroindustrial en la Argentina: un análisis de las economías regionales extra-pampeanas*. (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/3841>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

Modulaciones de la dependencia agroindustrial en la Argentina

Un análisis de las economías regionales extra-pampeanas

TESIS DOCTORAL

Diego Taraborrelli

diegotaraborrelli@gmail.com

Resumen

Como parte de la inserción dependiente en el sistema internacional, en la Argentina se consolidó una matriz agroindustrial sobre la base de importantes asimetrías y heterogeneidades estructurales. Mientras las producciones de las regiones más dinámicas se articularon con los principales mercados de exportación, los complejos agroindustriales de las regiones secundarias y periféricas transitaban un sendero marcado por recurrentes crisis económicas y socio-productivas que se fueron agudizando en los últimos años. Con la nueva división internacional del trabajo, establecida a partir de los años setenta, las prácticas promovidas por las empresas multinacionales profundizaron los procesos de concentración y extranjerización de las economías regionales resultando en la definición de los modos de acumulación sectorial en el país. Esta tesis analiza el devenir histórico de los complejos agroindustriales extra-pampeanos periféricos que condujeron a la masiva crisis de las economías regionales iniciada en las últimas décadas del siglo XX. Considera que las prácticas políticas y comerciales establecidas por las empresas multinacionales, y nacionales transnacionalizadas, consolidadas en los núcleos de poder de los complejos productivos, contribuyen a definir esquemas de subordinación alternativos cuyas características cristalizan la dependencia internacional primarizadora de la Argentina.

En términos metodológicos, a través del diseño de un abordaje integral, se parte de considerar históricamente y desde distintas escalas (regional, nacional e internacional), las relaciones jerárquicas establecidas dentro de los complejos productivos. Para ello, cada una de las escalas se aborda mediante conceptos provenientes de distintas disciplinas y corrientes de pensamiento que, de manera complementaria, permiten enriquecer los tratamientos de la economía política regional. Las herramientas teórico-conceptuales de este análisis articulan las nociones de: ciclos económicos internacionales y regímenes

agroindustriales globales; los estilos de desarrollo; y las tramas de poder dentro de los sistemas sociales de producción agroindustrial. La articulación de estos elementos multidisciplinarios permitió identificar la existencia de tres configuraciones históricas de la dependencia que he definido como “configuraciones de RAEN”, en alusión a los elementos conceptuales que las componen: los regímenes agroindustriales, el Estado nacional y los núcleos productivos.

A través de la utilización de fuentes secundarias, que complementan entrevistas realizadas a diferentes actores del sector público y privado, se analizan cinco complejos agroindustriales periféricos a la luz de las mentadas configuraciones de subordinación y dependencia (frutas de pepita, lana, tabaco, limón y yerba mate).

El análisis de esta investigación ofrece una caracterización de las diferentes modulaciones que adopta la dependencia agroindustrial en las zonas periféricas de un país del Sur Global. La tipología de los esquemas de subordinación que se presenta, considera fundamentalmente el papel de las empresas transnacionales (y nacionales transnacionalizadas) sobre el desarrollo de las dinámicas socio-productivas del resto de las etapas de los complejos productivos (producción, acondicionamiento, procesamiento y comercialización) y sus repercusiones sobre el Estado para la formulación e implementación de políticas públicas sectoriales.

Modulaciones de la dependencia agroindustrial en la Argentina

Un análisis de las economías regionales extra-pampeanas.

Universidad Nacional de Quilmes
Doctorado en Desarrollo Económico

Tesista: Diego Taraborrelli
Director: Dr. Andrés Kozel
Co-director: Dr. Juan Santarcángelo

Jurados de la tesis: Dr. Roberto Bocchetto (INTA), Dra. Silvia Gorenstein (Conicet), Dr. Alejandro Gaggero (UNSAM) y Dra. Martha Ruffini (UNQ)

*Monsieur Dupont te llama inculto,
porque ignoras cuál era el nieto
preferido de Víctor Hugo.
Herr Müller se ha puesto a gritar,
porque no sabes el día
¡exacto! en que murió Bismark.
Tu amigo Mr. Smith,
inglés o yanqui, yo no lo sé,
se subleva cuando escribes shell.
¡Parece que ahorras una ele,
y que además pronuncias chel!
Bueno ¿y qué?
Cuando te toque a ti,
mándales decir cacarajícara
y que donde está el Aconcagua,
y que quién era Sucre,
y que en qué lugar de este planeta
murió Martí.
Un favor:
que te hablen siempre en español.*

(Nicolás Guillén, Problemas del subdesarrollo, 1972)

Agradecimientos

Revisando el camino recorrido necesariamente me desplazo de la formalidad académica. Me encanta que sea así. Porque esta tesis se logró caminando entre las sombras que dejó todo lo que no-es-académico. Tanto es así que pude escribir 280 páginas empujado por una multiplicidad de sensaciones. No sólo las mías, también estuvieron las de aquellos que me sostuvieron desde los años de la calle Salerno, en la periferia del Partido de San Miguel, provincia de Buenos Aires. Esta tesis se hizo caminando de la mano con el Pancho, sintiendo el olor a la tierra entre las cajas de madera, diversión en medio de la miseria. Esta tesis viajó todos los días con mi madre en tren hasta la estación Derqui, pisó el barro, saltó zanjas y comió pollo reciclado. El resultado de estas páginas también se sostiene sobre los pies de mi hermano, pegoteados con licor de las barras del mundo, en la búsqueda constante de un destino llamado *Solferino Native Dry Gin*. Tengo la enorme suerte de que esta tesis esté hecha con todos los sueños de mi familia.

Además, este esfuerzo tuvo grandes acontecimientos inesperados. Sin buscarlo, aparecieron nuevos y grandes amigos para guiarme. Me sostuvieron entonces y ahora, recordándome que el camino es mucho más sencillo cuando somos como el buen soldado Svejik. Entre ellos destacan Andrés Kozel y Juan Santarcángelo, quienes a través de la pluma y la palabra me ayudaron a visualizar y materializar el final de esta tesis.

Estos nuevos amigos se sumaron a los viejos compañeros de ruta. Esos que estuvieron firmes durante tanto tiempo: enseñándome el amor por la vida, llamándome un domingo durante el fin del mundo, alojándome en su casa en medio de la tormenta, regalándome las palabras justas, comprando zapatos de charol o simplemente, interesándose por lo que no entendían. Muchas gracias Esther Galván, Walter Tejerina, Marisa Davicino, Susana Sequeiros, Fernando Copello, Mari Pugliese, Dani Guzmán, Pablo Cisneros, Lucas Casas, los Chefs, Nicolás Cuenca, Cesar Barolo, Silvina Papagno, Juliana González Jauregui, Mercedes Patrouilleau, Rubén Patrouilleau, Roberto Bocchetto, Ignacio Alonso, Marcelo Saavedra, Laura Reboratti, entre muchísimos otros.

Entre los nuevos amigos y viejos amigos circularon un montón de personajes, referentes y maestros que, por cuestiones de la vida, dejamos de frecuentarnos. Muchos de ellos son igual de importante que los otros, porque también me inspiraron, me guiaron y me escucharon cuando fue necesario. Muchas gracias Valeria Hernández, Pepita Ould Ahmed, Roberto Bisang, Cintia Quiliconi, Juliana Peixoto, Sergio Morresi y Patricia Monsalve.

Es lógico que durante el tiempo que llevó esta tesis, hayan pasado cosas. Por ejemplo, se terminaron algunos ciclos y empezaron otros. Estas páginas, escritas con mi cuerpo, tienen mucho del espíritu de esos ciclos y lo celebran con la sonrisa de los que están naciendo. Gracias Negra, Beto, Moro, Penny; Frasca, Bola, Gorda, Polaca; y especialmente, gracias Doctora Longordo. Como siempre, también se agradece a aquellos que no creyeron. Fueron muy importantes, porque sin ellos hoy no podría estar celebrando con todos los de acá arriba.

Contenido

Agradecimientos	5
Resumen	1
Índice de ilustraciones, esquemas y tablas	10

Introducción	13
I. Rodeo inicial. Un afiche y sus espesores	13
II. Los desequilibrios estructurales de la Argentina	17
III. Para una aproximación histórica, multi-escalar y multi-actoral a la cuestión de la dependencia agroindustrial	20
IV. Esta tesis.....	26

Capítulo I. Características generales de la dependencia agroindustrial en Argentina.....	31
1. Notas sobre las transformaciones agroindustriales en la mundialización	31
1.1. ¿Por qué estudiar al agro argentino? Los problemas específicos de las asimetrías estructurales en el sistema agropecuario y agroindustrial	33
1.2. Las inversiones extranjeras y su papel en el agro argentino	38
1.3. Concentración y centralización agroindustrial en la región pampeana	42
1.3.1. <i>La leche y los subproductos lácteos</i>	po
1.3.2. <i>La industria frigorífica bovina</i>	pr
1.3.3. <i>Complejo oleaginoso y comercialización de granos</i>	py
1.4. La concentración y la dependencia en los principales cultivos industriales extra- pampeanos	52
1.4.1. <i>Del oro blanco algodonero al mar de soja en el Chaco</i>	ph
1.4.2. <i>La vitivinicultura argentina. El caso de Mendoza</i>	pt
1.4.3. <i>El complejo azucarero argentino</i>	cm
1.5. La concentración productiva en los complejos agroindustriales primarios y secundarios	65
1.6. Las implicaciones de la concentración en la definición de políticas públicas.....	67

Capítulo II. Aspectos metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales	70
2. Dependencia y desarrollo. Un recorrido histórico	70
2.1. Modulaciones de la dependencia agroindustrial. Un debate conceptual	74
2.2. Aspectos metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales: multi- escalaridad y multi-dimensionalidad en perspectiva histórica.....	76
2.3. La escala regional: el sistema agroindustrial y sus complejos productivos.....	82

2.4. Revisión conceptual de abordajes del Sistema Agroindustrial (SAI) argentino	85
2.5. Esquemas de subordinación en el agro contemporáneo: Control productivo, tecnológico, comercial y financiero.....	89
2.6. Una analogía para representar la subordinación: de los eslabones de la cadena a la coctelería	92
2.7. Formatos típicos de la dependencia a través de la mirada histórico-escalar	102

Capítulo III. La dependencia huérfana de la agroindustria periférica. Los casos de las frutas de pepita y los limones en Argentina. 106

3. Introducción	106
3.1. El complejo frutícola del Alto Valle	108
3.2. El complejo frutícola visto a través de los regímenes y los estilos de desarrollo	110
3.2.1. <i>Etapas formativas: La estructuración del complejo para ultramar</i>	MMH
3.2.2. <i>Etapas de la fruticultura “industria nacional” con internacionalización incipiente</i>	ММР
3.2.3. <i>Etapas de transnacionalización</i>	МНЛ
3.3. Un tipo de empresa líder: Expofrut.....	130
3.4. Recapitulación de la fruticultura rionegrina.....	133
3.5. Exprimiendo un análisis de los limones tucumanos	134
3.6. El complejo limonero de Tucumán	135
3.7. El complejo limonero visto a través de los regímenes y los estilos de desarrollo	136
3.7.1. <i>El complejo limonero en el tercer régimen agroindustrial</i>	МОТ
3.8. Un tipo de empresa líder: SA San Miguel.....	145
3.9. Recapitulación del complejo limonero	148
3.10. Conclusiones del capítulo	149

Capítulo IV. La dependencia tutelada de la agroindustria periférica. Los casos del tabaco, la lana y la yerba en Argentina. 156

4. Introducción	156
4.1. El complejo tabacalero de Salta y Jujuy	157
4.2. El complejo tabacalero visto a través de los regímenes y los estilos de desarrollo	159
4.2.1. <i>La concentración nacional y extranjerización temprana (entre la década de 1930 y la de 1960)</i>	МСМ
4.2.2. <i>Concentración y extranjerización consolidada (entre la década de 1960 y mediados de 1970)</i>	МСР
4.2.3. <i>Extranjerización total (desde la década de 1980)</i>	МСФ
4.3. Un tipo de empresa líder: Philip Morris International	175
4.3.1. <i>El poder político global de PMI</i>	МТС

4.3.2. Reformulación de los mercados	МТТ
4.4. Recapitulación del complejo tabacalero en el NOA	178
4.5. Ovillando un análisis del sector lanero de Chubut	179
4.6. El complejo lanero de Chubut	180
4.7. El complejo lanero visto a través de los regímenes y los estilos de desarrollo	182
4.7.1. Ciclo de inversión británico extendido (fines del siglo XIX a mediados del siglo XX)	МУН
4.7.2. Ciclo de inversión estatal (desde mediados del siglo XX)	МУС
4.8. Un tipo de empresa líder: Schneider Group – Furhmann S.A.	193
4.8.1. FURHMANN S.A.	МФП
4.9. Recapitulación del complejo lanero	197
4.10. Cebando un análisis del sector yerbatero del NEA	198
4.10.1. La yerba en el tercer régimen agroindustrial	МФФ
4.11. Recapitulación del complejo yerbatero del NEA	206
4.12. Conclusiones del capítulo	206
Conclusiones	213
Nivel I. Esquema analítico	214
Nivel II. Modulaciones de la dependencia	217
Las copas: analogía multi-escalar de la dependencia agroindustrial	НМТ
Las configuraciones del Sistema Social de Producción	ННН
Las opciones de desarrollo dependiente frente al comportamiento de las EMN y nacionales transnacionalizadas	ННС
Nivel III. El rol del Estado y las políticas públicas en el desarrollo agroindustrial periférico	230
Nivel IV. Planificación desarrollo: Prospectiva, Bio-economía y Bio-industrialización ante el ascenso del RAEN asiático	236
La prospectiva como planificación del desarrollo	НОС
Bio-economía	НОУ
Ascenso de la configuración de RAEN asiática	НПЛ
Bio-industrialización: un futuro para el desarrollo	НПО
Bibliografía:	249

Índice de ilustraciones, esquemas y tablas

Ilustraciones

Ilustración 1. Afiche del Movimiento Evita, marzo 2021

Ilustración 2. Portada de Escenarios del Sistema Agroalimentario Argentino al 2030 (INTA)

Ilustración 3. Sistema ferroviario argentino en 1960

Ilustración 4. Variedad de copas de la alta coctelería

Esquemas

Esquema 1. Estructura heterogénea y sistema capitalista

Esquema 2. Valor Agregado agropecuario total, en % por producto

Esquema 3. Distribución y puntos de concentración de los agentes del SAA

Esquema 4. Enfoque analítico

Esquema 5. Caracterización de la copa de dependencia agroindustrial

Esquema 6. Diagrama de la configuración de los complejos productivos

Esquema 7. Copa de Martini de la fruticultura

Esquema 8. Copa de Brandy de la fruticultura

Esquema 9. Copa de Margarita de la fruticultura

Esquema 10. Copa de Margarita del limón

Esquema 11. S.A. San Miguel

Esquema 12. Copas de la dependencia huérfana

Esquema 13. Copa de Brandy tabacalera

Esquema 14. Copa de Margarita del tabaco

Esquema 15. Concentración corporativa de los canales comerciales de la hoja de tabaco

Esquema 16. Copa de Margarita de la lana

Esquema 17. Grupo Schneider

Esquema 18. Copa de Margarita de la yerba

Esquema 19. Contratación de las copas de Margarita del tabaco, de la lana y de la yerba

Esquema 20. EMN como cadena de transmisión multi-escalar

Esquema 21. Copas de la dependencia complejo de frutas de pepita entre 1920 y 2015

Esquema 22. Copas de la dependencia del complejo tabacalero entre 1960 y 2015

Esquema 23. Alianzas en las economías regionales del RAEN copa de Martini

Esquema 24. El drama de las políticas públicas en las configuraciones RAEN

Mapas

Mapa 1. Mapa de oportunidades bio-industriales de la Argentina

Tablas

Tabla 1. Recepción diaria de leche cruda por empresa láctea

Tabla 2. Frigoríficos exportadores de la Argentina

Tabla 3. Distribución de la cuota Hilton Argentina

Tabla 4. Ranking de empresas exportadoras del complejo oleaginoso (granos, aceites y subproductos)

Tabla 5. Concentración global del mercado de semillas transgénicas

Tabla 6. Concentración de empresas exportadoras de productos derivados de algodón

Tabla 7. Actores extranjeros y estrategias de inversión en la vitivinicultura

Tabla 8. Principales bodegas exportadoras de vino de capital extranjero

Tabla 9. Ingenios y grupos del azúcar, tn. y %

Tabla 10. Bio-refinerías y grupos económicos del NOA

Tabla 11. Empresas y concentración del Agro

Tabla 12. Tipos de integración vertical en la agroindustria

Tabla 13. Principales empresas exportadoras de la tercera etapa

Tabla 14. Concentración de las exportaciones, 1988-2015

Tabla 15. Estructura productiva del complejo frutícola (2005), en has. y porcentaje

Tabla 16. Principales normas internacionales

Tabla 17. Tipología de empresas exportadoras de limón

Tabla 18. Principales empresas agroindustriales del complejo limonero de Tucumán

Tabla 19. Exportadores de lana, % del mercado y cargo en la FLA

Tabla 20. Agregado de valor de la fibra de lana, año 2011

Tabla 21. Campos de Furhmann S.A

Tabla 22. Mercado de la Yerba mate al 2017

Tabla 23. Tipos de empresas agroindustriales extra-pampeanas

Gráficos

Gráfico 1. Evolución de hectáreas sembradas con algodón y soja (en miles de has.)

Introducción

I. Rodeo inicial. Un afiche y sus espesores

En los primeros días del mes de marzo de 2021 la ciudad de Buenos Aires amaneció empapelada con un afiche colorido y elocuente que denunciaba: “En Argentina un puñado de empresas extranjeras y algunas nacionales asociadas al capital extranjero controlan nuestro comercio exterior y nuestra moneda”.

La denuncia se inscribía, por supuesto, en un contexto particular: hacía referencia al Decreto 949/20, por el cual se autorizaba la renovación de la licitación de la hidrovía Paraguay-Río de la Plata. Puntualmente, el afiche precisaba la posición oligopólica de las empresas agroexportadoras sobre el comercio exterior argentino, cuya facturación anual ronda los U\$S 28.000 millones. En un lugar visible, ofrecía una infografía de los dieciocho puertos privados que exportan granos, de los cuales quince son extranjeros o bien están asociados a empresas globales (Ilustración 1). Las razones específicas de la aparición del afiche, atribuible al Movimiento Evita, son debatibles; no profundizaré ahora en eso. Sí me interesa, en cambio, tomar el afiche como una expresión significativa y emblemática de un tema relevante.

Consideremos con mayor atención el caso que motivó la denuncia. La hidrovía Paraguay-Río de la Plata se concesionó en los años noventa a la firma belga Jan De Nul y a su socio en Argentina, Emepa, mediante el Decreto 253/95. A través de Hidrovía S. A., estos actores se encargarían de realizar obras para mejorar la navegabilidad por medio de trabajos de dragado, balizamiento y señalización. Si bien el contrato se firmó inicialmente por un plazo de diez años, se fue renovando y ampliando gracias a Actas Acuerdo hasta llegar a los veinticinco años. Dicha dinámica derivó en la conformación de un oligopolio en el manejo del transporte fluvio-marítimo del país (CAUCE, 2020). Ante la inminencia del fin de la concesión, desde el gobierno se tuvo una intención inicial de estatizar el manejo. Sin embargo, frente al rechazo de las empresas agroexportadoras y del sector productivo, se definió anunciar la renovación de la licitación con un mayor control por parte del Estado a través de la creación del Consejo Federal de la hidrovía. La lógica que subyace al afiche es la siguiente: si el Estado no es capaz de regular la producción, el comercio y la moneda, son las empresas multinacionales (EMN) las que las controlan oligopólicamente; la conclusión, no explicitada aunque claramente insinuada, es que, en tales condiciones, la

Argentina, más que un país independiente y soberano, es una colonia o neocolonia. Desde el punto de vista opuesto, se denuncia cualquier intento regulatorio como una intromisión injustificada e inconveniente en una esfera que, se piensa, debe estar mayormente en manos del orbe empresarial.¹

Independientemente de las posiciones ideológicas de los transeúntes que debieron decodificar el mensaje propuesto por el afiche –cargado, como puede fácilmente apreciarse, de alusiones históricas, tanto desde el lenguaje (saqueo, entrega, etc.) como desde la gama cromática y la tipografía–, sería difícil negar que los términos de la denuncia tienen un considerable espesor. En efecto, en un espacio reducido, el afiche logró recoger y sintetizar una problemática que cuenta con numerosos antecedentes, y que remite a la zona central de los debates sobre el (sub)desarrollo del país.

En suma, las cuestiones de fondo que el afiche puso en evidencia con su referencia al Decreto 949/20 son las de la (in)conveniencia y la (in)capacidad del Estado para regular de manera soberana las actividades de las empresas multinacionales en el territorio nacional. Revisando la historia argentina pueden hallarse incontables ejemplos homólogos, reveladores de conflictos en los cuales afloraron criterios contrapuestos sobre las estrategias de desarrollo, el papel de los actores protagónicos (y secundarios) y el formato de las tramas de poder subyacentes. Basta recordar los estudios de Raúl Scalabrini Ortiz sobre los *modus operandi* del capital británico desde inicios del siglo XIX, o las discusiones en torno a la significación del llamado pacto Roca-Runciman en la década de 1930, incluyendo en un lugar central de la saga las denuncias del senador Lisandro de la Torre, o el debate generado por el denominado Plan Larkin en los tiempos del presidente Frondizi, para darse una idea de la profundidad histórica de la temática.

¹ Al respecto, un periodista de *Clarín* señaló: “Se abre ahora una verdadera Caja de Pandora. La creación de un ente estatal para controlar o incluso explotar la hidrovía. Puede que todo termine en una empresa faraónica que desatienda el sentido crucial de esta arteria, que tiene para el país la misma importancia que la aorta en los humanos”. *Clarín*, 01-09-20. Disponible en: https://www.clarin.com/rural/hidrovía-tentacion-bien-0_HHBrHvJlo.html

Ilustración 1. Afiche del Movimiento Evita, marzo 2021



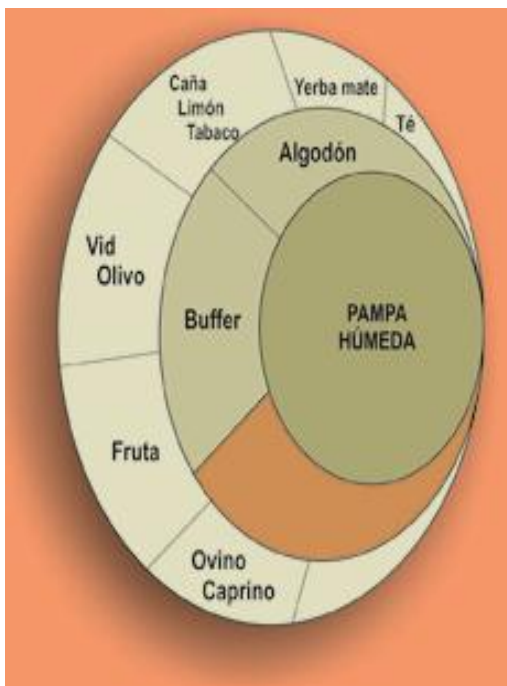
Fuente: Imagen tomada por el autor en la intersección de Av. Jujuy y Av. Rivadavia, 11-3-21

No es éste el lugar para escribir la historia de estas discusiones, aunque no está de más recordar que a lo largo del tiempo se fueron conformando tradiciones ideológico-culturales relativamente definidas, con sus imaginarios y sus retóricas, y con consecuencias bastante evidentes sobre los modos de enfocar la cuestión, y esto no solamente en lo que respecta a las opiniones de los ciudadanos de a pie, sino también en lo que concierne a las perspectivas teóricas elaboradas en el campo científico y a los criterios que orientan la formulación de las políticas públicas para el desarrollo.² No abordaré aquí, por supuesto, la extremadamente difícil temática de los vínculos entre ciencia e ideología, aunque ella será –vale la pena anticiparlo– una de las cuestiones transversales a todo el ejercicio de argumentación.

² Sobre este abanico de problemas, véanse por ejemplo: Vara, 2013; Kozel, 2015; Grondona y Tzeiman, 2020

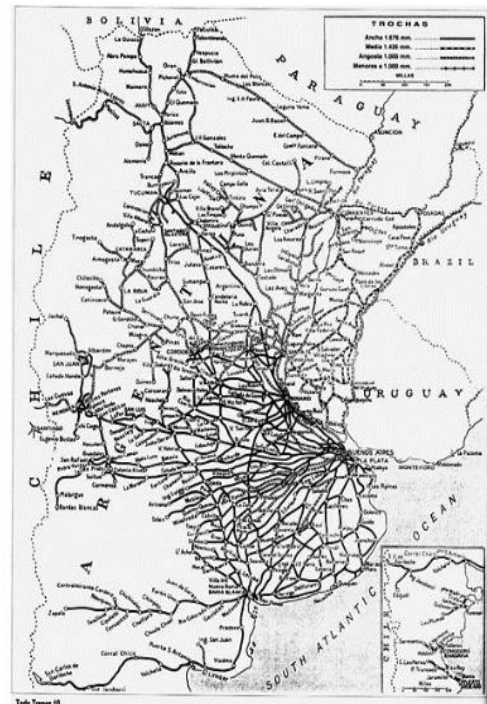
Pero no hay dudas de que el afiche y su específica retórica, asociada a la gestión de la hidrovía (una gestión puesta al servicio de la entrega, el saqueo y el drenaje de las riquezas del país), remiten a la clásica cuestión de los desequilibrios argentinos, unos desequilibrios que son visibles entre otras cosas en la estructuración histórica de las actividades productivas, de las infraestructuras de transporte y de la distribución de la población (ilustraciones 2 y 3).

Ilustración 2. Portada de Escenarios del Sistema Agroalimentario Argentino al 2030 (INTA)



Fuente: Patrouilleau et al., 2012

Ilustración 3. Sistema ferroviario argentino en 1960



Fuente: Cena, 2017

El ejercicio de prospectiva Escenarios del sistema Agroalimentario Argentino al 2030 se consolidó como un trabajo de referencia para pensar los desequilibrios territoriales de la Argentina desde una mirada transdisciplinaria. Si bien no me encontraba trabajando en el INTA al momento de su publicación, después de leerlo e interactuar con sus autores, tomé nota de los aspectos metodológicos que reflejan el espíritu de un análisis estructural y multidimensional. Del mismo modo, desde mi posición como investigador del Instituto de Investigación en Prospectiva y Políticas Públicas,³ he transitado la tensión que existe entre la

³ El Instituto de Investigación en Prospectiva y Políticas Públicas se creó en el 2011 y fue disuelto en el 2016. Actualmente, parte de los investigadores de aquel instituto conforman la planta de investigadores del Centro de Investigación en Prospectiva y Economía.

mirada estatal (Top Down) y la mirada territorial (Bottom up) sobre los procesos del desarrollo, a la que el entonces director del Instituto llamó “dilema tecno-territorial”. La idea de esta tesis es aportar algunos elementos que contribuyan a pensar ese dilema.

II. Los desequilibrios estructurales de la Argentina

Sería difícil discutir que, periférico en el sistema mundial, el territorio argentino exhibe también en su interior una estructuración centro-periferia, en la cual una zona núcleo tiene una estructura productiva integrada plenamente al mercado mundial, una economía diversificada y un stock en infraestructura importante, cuyo problema principal es resolver los cuellos de botella; mientras que las zonas periféricas y marginales presentan economías de subsistencia, aisladas de los centros urbanos con servicios y sin la infraestructura productiva adecuada para sacar la producción hacia los centros de consumo.

La preeminencia del área central se ha mantenido prácticamente intacta en el último siglo y medio. Más allá de la homogeneidad relativa que ostenta la zona núcleo, existe un amplio consenso técnico y académico que diferencia las regiones periféricas entre:⁴

i) Áreas periféricas con disponibilidad de recursos naturales e infraestructura productiva pero de escaso dinamismo, con actividades que tienden a especializarse en torno a uno o dos complejos productivos. Por lo general, en estas áreas la disponibilidad de recursos naturales, como agua y suelos de calidad, es menor a la de la zona central y su capacidad de I&D es limitada. Se las puede situar en zonas de oasis del noroeste, en los valles medio e inferior de los ríos Negro y Chubut, en algunos valles cordilleranos;

ii) Áreas marginales de limitada capacidad productiva y limitado desarrollo científico y tecnológico. Se trata de microrregiones que poseen una menor dotación de recursos naturales y, en muchos casos, déficit de agua. Además, se encuentran alejadas de los mercados y en general no cuentan con dispositivos de CyT que les permitan generar fuertes procesos de innovación. Aquellas que poseen recursos estratégicos de alto valor no han logrado desarrollarlos (como

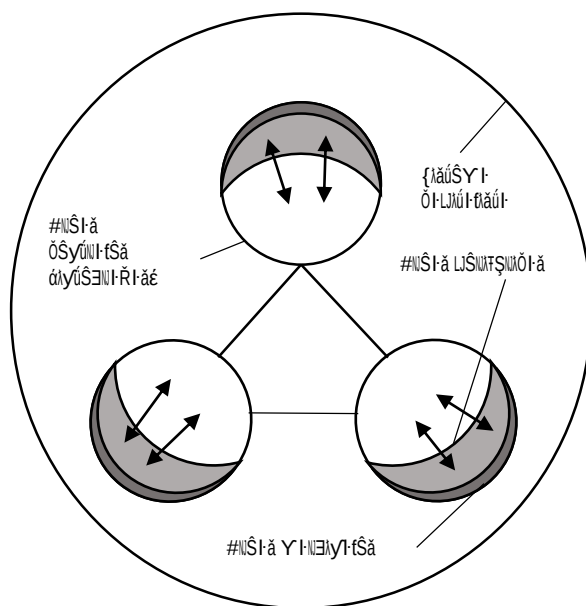
⁴ Las regionalizaciones, como construcciones analíticas, pueden variar en función del enfoque y los objetivos de cada autor. Para profundizar en la cuestión regional consultar: Cao, 2006; Manzanal y Rofman, 1989; Sili, 2007.

podría ser el caso del litio). Se ubican sobre todo en las zonas más áridas y marginales de la Argentina: la Patagonia central, el oeste cordillerano, el Chaco árido.

El origen y la reproducción de los desequilibrios territoriales argentinos debe buscarse entre un conjunto de factores estructurales en continua regeneración. De este modo, la estructura desequilibrada de la Argentina expone las características heterogéneas de los países subdesarrollados con, por un lado, un territorio capaz de acompañar las demandas del mercado internacional, compuesto por los sectores productivos integrados globalmente y, por el otro, territorios periféricos excluidos, en apariencia, de los circuitos internacionales pero con relaciones intermitentes con los territorios más dinámicos del país (Esquema 1).

Esta tesis aborda la clásica problemática (sub)desarrollo/dependencia colocando el énfasis en las regiones periféricas de la periferia. Pero partiendo de la premisa de que poco se entiende si no inscriben esas regiones en el panorama más amplio. Esa es la mejor manera de captar su especificidad. Ponerles una lupa, sí, pero que el análisis no se quede en lo que ella nos muestra, sino que siga teniendo presente el telón de fondo.

Esquema 1. Estructura heterogénea y sistema capitalista



Fuente: Elaboración propia, adaptado de Sunkel, 1972

Dentro de las áreas periféricas y marginales, en esta tesis me enfoco en las llamadas “economías regionales” asociadas a los emprendimientos agroindustriales. Considero que estas economías funcionan como cajas de resonancia para muchos de los fenómenos económicos originados en las áreas centrales, pero cuyos impactos en la periferia de la periferia son mucho más profundos dada la escasez de recursos naturales y de infraestructura productiva. Me refiero, concretamente, a la extinción del pequeño productor familiar (un agente indispensable para el arraigo de la población); a la concentración de la propiedad de la tierra, de los excedentes y de los recursos; a la expulsión de población y la fuga de recursos de regiones sometidas a cambios de usos productivos, generalmente orientados a priorizar prácticas extractivas, reemplazando los circuitos productivos regionales que presentaron mejores desempeños en épocas pasadas.

Estas características ponen evidencia aquello que se ha repetido como un mantra en los estudios territoriales, esto es, que, a través de los años, en Argentina se fue consolidando una estructura productiva definida por la penetración irregular de relaciones de producción capitalistas.

Las reflexiones sobre los desequilibrios territoriales en general, y sobre las economías regionales en particular, cobran entidad cuando se recuerda que, para 2019, el 63% del total del valor exportado por la Argentina (US\$ 39.267 millones) provino de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (MOA). Esa relevancia crece todavía más si, además, notamos que, de ese total, el 79% (US\$ 31.136 millones) salió del área central (la pampa húmeda) por muchos de los puertos que el afiche señala como los responsables del saqueo de las riquezas argentinas. El otro 21% del valor exportado se distribuyó entre el resto de las regiones periféricas y marginales del país: el noroeste argentino aportó un valor de 8% (US\$ 3.142 millones), la región patagónica un 5% (US\$ 1.974 millones), la región de Cuyo el 5% (US\$ 1.967 millones) y por último, el noreste argentino con 3% (US\$ 1.048 millones) (Ferrari y Terré, 2020).

De manera involuntaria o, mejor dicho, debido a razones ideológicas, los análisis económicos de los principales actores agroexportadores (la Bolsa de cereales de Rosario, la Sociedad Rural y AAPRESID) complementan los argumentos de la denuncia del afiche: la cuestión agraria resulta inescindible del carácter dependiente de nuestro país, de donde se desprende que la continuidad de los

procesos de concentración en la producción, en la comercialización y en el capital, se articula y confunde con la extranjerización y desnacionalización de la economía argentina (Romero, 2016).

III. Para una aproximación histórica, multi-escalar y multi-actoral a la cuestión de la dependencia agroindustrial

La denuncia del afiche se presenta sesgada cuando hace referencia al “saqueo de las riquezas”. Quiero señalar, puntualmente, que se interpela sólo al 79% del valor generado por los complejos agroindustriales que, como mencioné, provienen de las áreas centrales. La omisión de las regiones periféricas y marginales habilita preguntas y reflexiones acerca del modo en que se manifiestan las dinámicas de subordinación y dependencia establecidas en las economías regionales, en especial aquellas que no son determinantes como generadoras de valor exportado: ¿Cuál ha sido y que carácter ha adoptado la incidencia de los capitales extranjeros sobre el sistema agroindustrial extra-pampeano? ¿Esos capitales contribuyen al desarrollo regional o lo deforman y traban? ¿Cuál es su peso en los eslabonamientos agroindustriales extra-pampeanos, considerando el porcentaje de mercado que controlan? En suma, ¿Qué pasa con el otro 20%?

Claro está que esta serie de preguntas se inscribe en las discusiones sobre el desarrollo agroindustrial. Pero, para empezar a delinear algunas respuestas, primero se debería identificar un conjunto de cuestiones problemáticas que subyacen a los potenciales esclarecimientos:

A) Por un lado, se destacan las dificultades para pensar los asuntos del desarrollo atendiendo a las características de su multi-dimensionalidad. El desarrollo y, fundamentalmente, el desarrollo de un país de la periferia, como fenómeno social amplio y complejo, requiere de una mirada flexible que sea capaz de enhebrar la multiplicidad de cuestiones que lo atraviesan. Por lo tanto, considero que cualquier respuesta a una pregunta sobre el desarrollo debe iniciarse sin perder de vista tres aspectos esenciales: i) la multi-escalaridad espacial, ii) la temporalidad, y iii) la inter-dependencia entre actores diversos (locales, regionales, nacionales e internacionales). La cuestión no es menor cuando se trata de una estructura territorial desequilibrada como la argentina,

donde los actores con anclaje territorial tienen intereses globales y los actores globales tienen intereses territoriales.

B) Por otro lado, aparece la discusión sobre el rol del Estado *vis-à-vis* con las EMN como actores capaces para conducir el proceso de desarrollo. En los países del Sur Global, fundamentalmente durante los años noventa, las conclusiones/recomendaciones sobre esta cuestión se acomodaron a la moda teórico conceptual impuesta por el neoliberalismo, asociada a la tematización de la importancia de la auto-regulación del mercado y la retirada del Estado (que además, vale decir, apuntaló la mirada local sobre los territorios). Pese a esas conclusiones, que aún resuenan en los pasillos de muchas Universidades y organismos de gobierno, cuando analizamos retrospectivamente el papel del Estado argentino en sus marchas y contramarchas, resulta fácil identificar aspectos que reafirman la idea de que él es el único capaz de conducir un proceso de desarrollo; incluso cuando sus posibilidades para diseñar e implementar políticas de manera autónoma y soberana enfrentan permanentemente múltiples dificultades.

A.i) Respecto de la multi-escalaridad, en líneas generales y salvo algunas excepciones, las cuestiones del desarrollo agroindustrial se problematizan mirando las dinámicas y los actores implicados en la construcción los territorios. Cuando el enfoque está puesto en la escala local, en el mejor de los casos, las raíces del problema se extienden hasta la escala nacional sin tener en consideración la esfera de lo internacional como causa posible o probable. Cuando se aborda el problema desde lo nacional hacia los territorios los problemas tienden a duplicarse, porque se esmerilan las especificidades territoriales y se continúa desestimando la relevancia de las dinámicas globales y de los actores internacionales.

Los sesgos espaciales que se aprecian en los estudios sobre el desarrollo arrastran diagnósticos incompletos, si lo que se busca es una comprensión cabal de los problemas de la periferia. Como ya he señalado, el sector agropecuario y agroindustrial argentino alberga distintas productividades, historicidades y temporalidades que se traducen en: i) desequilibrios territoriales, donde conviven áreas desarrolladas y altamente tecnologizadas, con otras definidas por un retraso multidimensional; ii) una inserción internacional definida por sus aspectos

dependientes, principalmente como proveedores globales de materias primas; iii) la fragilidad macroeconómica, derivada por la volatilidad de los precios internacionales de los *commodities*; y iv) ciertas características agropecuarias y agroindustriales como la mono-producción, la concentración y la extranjerización.

Prima facie se puede suponer que estas cuestiones trascienden causas de origen estrictamente territorial. Por lo general los factores que impulsan esas dinámicas se desarrollan por medio de mecanismos que articulan las dinámicas locales y nacionales con los sistemas mundiales de inversión, producción y comercialización (Esquema 1).

Durante el siglo XX se realizaron esfuerzos por entender la articulación espacial de las dinámicas económicas y sociales desde una perspectiva latinoamericana. En ellos se identificó a las características territoriales de la periferia como el resultado del funcionamiento del sistema capitalista internacional. En esa línea de reflexión, a través de los aspectos estructurales de la ruralidad argentina, es posible recuperar muchos de aquellos argumentos, en particular los esgrimidos desde el enfoque de la dependencia. Si bien existen discusiones abiertas sobre la vigencia de esa corriente teórica, considero que sus trazos aún permiten delinear explicaciones de muchas de las dinámicas socio-económicas como las mencionadas.

A.ii) Partiendo de algunos de los fundamentos del enfoque de la dependencia se pueden recuperar los debates sobre el desarrollo que articulan multi-escalarmente los procesos territoriales, sin perder de vista sus temporalidades específicas. Me refiero, en particular, a los autores que como Cardozo y Faletto (2015), buscaron superar las miradas demasiado generales para invitar a abordar lo que sucede al interior de los Estados nacionales, dando cuenta de las dimensiones social y política, y de dinámicas y temporalidades específicas. Así, O'Donnell (1982), Diamand (1972) y Ferrer (1950) analizaron la secuencia de avance y retroceso de la política industrial en Argentina al calor de la(s) temporalidad(es) de la política nacional, como parte de un sistema económico más amplio. Estos estudios dejaron huella a través de algunas de sus

tesis, como las de empate hegemónico y péndulo político.⁵ Más allá de las observaciones que se pudieran hacer sobre esas huellas, en términos analíticos, para el abordaje de las trayectorias nacionales, los estudios de Ferrer y Diamand han demostrado que las políticas públicas pueden presentarse como la punta visible de los estilos de desarrollo nacionales y de las disputas de poder dentro de cada Estado, cuyas repercusiones influyen directamente en las dinámicas territoriales y agroproductivas.

A.iii) La mirada integral de los procesos del desarrollo a través del tiempo y de distintas escalas implica no perder de vista las tramas de poder y el papel de los distintos actores. En ese sentido, para articular las tres escalas espaciales respetando las temporalidades cíclicas del capitalismo y de sus actores principales, en esta tesis utilizaré tres nociones conceptuales provenientes de distintas disciplinas: los ciclos económicos internacionales y los regímenes agroindustriales globales, que inciden directamente sobre el tipo de inserción internacional de los productos agropecuarios argentinos; los estilos de desarrollo, que dan cuenta de los conflictos y las orientaciones de la política nacional en la definición de los modos de acumulación; y las tramas de poder dentro de los sistemas sociales de producción agroindustrial, desde donde es posible identificar los núcleos productivos de cada complejo agroindustrial. A la articulación de estos elementos las he definido como configuraciones de RAEN (en alusión a los elementos teórico-conceptuales que las componen) y las he representado a través de copas de coctelería.

Atento a los desequilibrios territoriales de la Argentina, desde el marco explicativo que ofrecen las configuraciones de RAEN, se podrían visibilizar las estructuras de dominación que se reflejan en las áreas periféricas del agro argentino, resultantes de la conexión entre los componentes estructurales internos y externos.

De lo expuesto hasta aquí surgen dos cuestiones. La primera: el agro argentino desempeña un papel como parte de una dinámica de producción, procesamiento y elaboración que trasciende las fronteras nacionales y que, por lo tanto,

⁵ Ambos planteos, si bien funcionaron eficazmente como imágenes de un vaivén o un equilibrio precario de la economía política nacional, remiten a movimientos que se presentan reversibles o bien, idénticos en su dinámica. Durante los últimos años hemos apreciado que los movimientos del péndulo no vuelven al punto de partida. En lugar de eso, sus movimientos se asemejan a ciclos espiralados que conllevan el deterioro y la destrucción progresiva de las condiciones estructurales que funcionan como plataforma para el desarrollo.

incorpora actores y dinámicas propias del capitalismo internacional. La segunda: las políticas públicas derivan de un poder interno inestable, que tambalea en un equilibrio precario, que dificulta la proyección de mediano y largo plazo de la trayectoria del Estado nacional.

B) Respecto del Estado *vis-à-vis* con las Empresas Multinacionales (EMN), resulta llamativo que en los estudios sobre el desarrollo productivo argentino se señale, de manera recurrente, la incapacidad de los actores territoriales para apropiarse y utilizar las herramientas e instrumentos de promoción del desarrollo. Por lo general, dichas incapacidades son remitidas a las características endógenas de los territorios y sus actores, por ejemplo, la falta de un umbral mínimo de educación, la ausencia de servicios públicos e infraestructura productiva. Cuestiones que, en definitiva, incidirían negativamente sobre la competitividad territorial. A nuestro entender esos enfoques descuidan algunos de los aspectos que pudieron ser visualizados en la denuncia del afiche de la ilustración 1.

Recordemos que no interesan aquí las razones específicas del afiche, sino su importancia como expresión significativa de un tema relevante: el papel centralísimo de las EMN como parte de las dinámicas económicas de Argentina. De las dinámicas económicas y también de las políticas. Se trata de actores que tienen la capacidad para poner en jaque el poder de negociación y regulación de los gobiernos. Esta cuestión deja entrever ciertas características esenciales de la economía política internacional, compuesta en proporción importante por conglomerados transnacionales que operan simultáneamente en varios mercados nacionales. A través de las EMN el sistema económico internacional no sólo “atraviesa” los sectores más dinámicos de la Argentina, sino también las espacialidades de los territorios periféricos y marginales del país.

En los debates académicos, las relaciones entre las EMN y las estructuras políticas y económicas domésticas encontraron su punto más alto a mediados de la década de 1960. Uno de los grandes aportes de la literatura crítica de mediados del siglo XX es que dejó de ver a los actores internacionales como vectores del flujo de capitales, como señalaban las corrientes neo-clásicas, para empezar a considerarlos por sus implicaciones sociales y económicas. Fundamentalmente las críticas giraban en torno de la capacidad de las EMN para

prescribir las relaciones de producción e incidir en las políticas públicas a través de inversiones y mecanismos relacionales establecidos con gobiernos y élites locales (mediante redes formales e informales).

En la actualidad, y en buena medida como resultado de las décadas de triunfo del neoliberalismo, el tema fue perdiendo centralidad en los estudios sobre el desarrollo, pero sin desaparecer por completo. En los foros académicos pueden identificarse, al menos, tres grandes vertientes teórico-conceptuales que siguen abordando la cuestión. En primer lugar, aquellas deudoras de los planteos dependentistas que consideran a las dinámicas establecidas entre los actores multinacionales y los países de la periferia como fuentes de tensiones políticas y económicas, con más prejuicios que beneficios para los países de la periferia (Biersteker, 1987; Moran et al. 2005; Romero, 2016). Por otro lado, buena parte del *mainstream académico*, los organismos internacionales y los países desarrollados observan que a través de la integración de las estructuras domésticas en el sistema internacional se garantiza el desarrollo económico, debido a la mayor circulación de los flujos de capitales, la transferencia de tecnología y de los conocimientos técnicos que impulsan el crecimiento (Bhagwati, 2005; OCDE, 2011). Por último, aquellos que vinculan el rol estratégico de determinados actores internacionales a las estrategias de expansión de la influencia y poder de los países del Norte global (y cada vez más, de los emergentes como China) (Gilpin, 1990, Strange, 2001).

Como se puede ver, independientemente de la perspectiva desde la que se analice, el papel de las EMN incide significativamente en la consolidación o diversificación de los perfiles productivos de los países (no sólo) de la periferia. Dentro de la primera de las corrientes mencionadas, el trabajo de O'Keef y Li (2011) sostiene que el desempeño económico de las EMN puede tener impactos positivos o negativos, según el sector al que se oriente: en el caso de las inversiones en recursos primarios, tienden a reforzar la dependencia entre las economías desarrolladas y los países en desarrollo, ya que se orientan a generar las condiciones para la exportación de la producción utilizando escasos recursos intermedios que podrían surgir de la estructura económica del país. Al igual que Sala-i-Martin y Subramanian (2003), O'Keef y Li (2011) consideran que los beneficios de ese tipo de inversiones tienden a ser capturados por las élites

económicas y políticas nacionales, reforzándose así los comportamientos rentísticos.

De algún modo, estos autores avalan académicamente la denuncia que inició esta argumentación. Desde allí surge una nueva serie de interrogantes: ¿Cuál es el papel que juegan las empresas multinacionales y las nacionales extranjerizadas en el desarrollo económico de la Argentina? ¿Cuáles son las políticas públicas necesarias para comenzar a delinear un proyecto de país y de región que posicione a la Argentina en mejores condiciones de competitividad? ¿En qué términos es posible que las políticas traccionen el desarrollo endógeno de los complejos agroindustriales de la Argentina? Y por último, ¿Por qué ha sido tan difícil consensuar los acuerdos necesarios en torno a las políticas públicas que proporcionen las posibilidades de desplegar las potencialidades de cada región? Cada uno de estos interrogantes tiene su propia relevancia e invita a reconocer, y a reflexionar críticamente sobre las correlaciones de fuerza en los procesos sociales y las relaciones de poder existentes entre actores, territorios y gobiernos.

IV. Esta tesis

Con estas cuestiones como telón de fondo, esta tesis se propone contribuir a comprender y explicar los rasgos principales de la dependencia agroindustrial de la Argentina, con un acento colocado en actividades que se llevan adelante en sus áreas periféricas. Con el propósito de identificar y caracterizar algunas de las expresiones concretas de la dependencia, se ofrece un recorrido que focaliza la atención en el análisis de la incidencia histórica de las empresas multinacionales en la definición de las políticas públicas orientadas al desarrollo de los complejos agroindustriales extra-pampeanos (periféricos y marginales) desde principios del siglo XX hasta la actualidad, con especial énfasis en las últimas décadas.

Para el análisis se seleccionaron cinco complejos agroindustriales extra-pampeanos que, *a priori*, tienen empresas multinacionales en sus núcleos más dinámicos. Además, todos los casos seleccionados cuentan con un *corpus* de políticas sectoriales de carácter crediticio, asistencial, productivo y redistributivo, que fue impulsado desde algún organismo público del gobierno nacional. Los complejos agroindustriales extra-pampeanos fueron agrupados en función del

tipo de política pública diseñado para cada uno. Para ello partimos de considerar que aquellas políticas que tienen carácter de Ley nacional suponen un compromiso de mayor alcance con el desarrollo, en lo que respecta al nivel de discusión parlamentaria y la perdurabilidad de la política en el tiempo. De ese modo, la existencia o no de una Ley nacional va a funcionar como el principal criterio de agrupamiento de los complejos seleccionados. Los casos seleccionados son: sin Ley nacional, los complejos de frutas de pepita (Patagonia norte) y limonero (Tucumán); con Ley nacional, los complejos tabacalero (Salta y Jujuy), lanero (Patagonia sur) y yerbatero (Misiones). Para abordar cada uno de los complejos se diseñó una metodología cuyas fuentes principales de información provinieron de dos orígenes: por un lado, entrevistas abiertas y/o semi-estructuradas a informantes clave (funcionarios públicos, técnicos de gobierno, productores agropecuarios y empresarios), muchas de las cuales se pudieron concretar en las estancias cortas de investigación que se realizaron en las provincias de Salta, Chubut, Santa Cruz y Corrientes entre 2017 y 2019; por el otro, fuentes de información estadística y literatura académica. Tras el análisis de los casos fue posible arribar a conclusiones situadas en cuatro registros distintos:

La primera, de carácter metodológico, gira en torno a la conveniencia de utilizar el enfoque analítico histórico-estructural para el estudio del desarrollo económico y agroindustrial. En ese sentido, la articulación de las nociones de conceptuales de régimen agroindustrial, estilo de desarrollo y núcleo de los complejos productivos (que he definido como configuraciones de RAEN), contribuyó a construir una mirada integral sobre las dinámicas históricas del desarrollo en la periferia de los países de la periferia.

La segunda conclusión señala las diferentes modulaciones que adquiere la dependencia agroindustrial en cada una de las configuraciones de RAEN. En este punto se revisan, para cada uno de los casos analizados, las tramas de poder que contribuyeron a poner de manifiesto que las alianzas clasistas y sectoriales dentro de cada complejo y como se fueron modificando junto con las articulaciones de RAEN.

La tercera conclusión recupera los hallazgos de los análisis sincrónicos y diacrónicos de los casos y se posiciona en la discusión respecto del Estado y de

las políticas públicas como elementos determinantes para el desarrollo de la periferia. Allí he visibilizado que, aún con la presencia del Estado y con un complejo entramado de políticas públicas donde las leyes nacionales son solo un exponente, los procesos de desarrollo que finalmente tuvieron lugar en los complejos agroindustriales fueron parciales, ineficientes o truncos.

Finalmente, y en línea con las anteriores, dejan planteadas algunas cuestiones sobre las ideas del desarrollo agroindustrial del siglo XXI, fundamentalmente de la Bio-economía, y sobre el papel de la planificación del desarrollo en términos prospectivos.

Considero que los resultados del estudio contribuyen a dos campos del conocimiento: en primer lugar, al de la economía política del desarrollo, al incorporar las cuestiones territoriales articuladas en sus diferentes escalas y temporalidades. En segundo lugar, al de la reflexión sobre el rol del Estado y de las políticas públicas en los procesos del desarrollo de los países periféricos.

El estudio parte de dos grandes supuestos orientadores. El primero señala que, en la medida que las empresas multinacionales y nacionales transnacionalizadas establecen y consolidan alianzas con los actores locales vinculados a los complejos agroindustriales, se condiciona la autonomía del Estado para la definición de políticas públicas que promuevan el desarrollo homogéneo de las economías regionales. El segundo indica que la concentración de empresas multinacionales en espacios centrales de los complejos productivos de las zonas extra-pampeanas (producción, acopio, procesamiento y comercialización) contribuye a profundizar la heterogeneidad estructural en los territorios, así como al interior mismo de los complejos agroindustriales, debido a la concentración del poder político-económico frente a la pluralidad agro-productiva del sector y a la debilidad institucional que encuadra las relaciones establecidas.

La tesis se estructura en cuatro capítulos, además de esta breve introducción. En el primer capítulo se profundizan los aspectos problemáticos del desarrollo agroindustrial de la Argentina que he referido más arriba, desde la conformación de la estructura desequilibrada, pasando por el papel de las empresas multinacionales y las políticas para el desarrollo. Con el exclusivo fin de contextualizar adecuadamente el abordaje de las dinámicas dependientes de las economías extra-pampeanas periféricas y marginales, se analizan en este

primer capítulo, en forma condensada, algunos de los casos principales de concentración y extranjerización de la región pampeana (la lechería, la industria frigorífica y la soja), junto con otros los complejos emblemáticos de las economías extra-pampeanas tradicionales: el azúcar, el algodón y la industria vitivinícola. La visión de conjunto permitirá apreciar el desempeño de las empresas más dinámicas ubicadas en los complejos productivos tradicionales de la Argentina, desde donde se proyecta el comportamiento de estos actores hacia las zonas marginales y periféricas, en lo que varios autores definen como la pampeanización de la agricultura (Pengue, 2008).

En el segundo capítulo se delinea un marco interpretativo que permita abordar las especificidades que presentan los procesos productivos de los territorios con estructuras económico-sociales periféricas. En la búsqueda de un entramado conceptual que articule los actores, las temporalidades y los territorios (locales, nacionales e internacionales), se plantea la utilidad de las configuraciones de RAEN, que articula herramientas conceptuales de tres corrientes disciplinares y teóricas distintas con el fin de analizar las particularidades de los aparatos productivos y de los sistemas sociales de producción en su escala territorial, pero sin perder de vista las dinámicas de la economía política nacional e internacional. Con el esquema de las configuraciones de RAEN se pretende ilustrar la inestabilidad constitutiva de múltiples temporalidades y ritmos presentes en la estructura productiva argentina.

Los capítulos tercero y cuarto contienen estudios de caso desde el enfoque delineado presentado en el capítulo segundo. Concretamente, en el capítulo tercero se analizan complejos productivos que presentan una multiplicidad de herramientas de políticas públicas promovidas por organismos públicos, como programas de fomento y asistencia técnica específica, como es el de peras y manzanas del Alto Valle del río Negro. Su abordaje cubre un arco temporal amplio, recorriendo las particularidades de su economía política a través de los RAEN, en búsqueda de las continuidades y rupturas históricas ante cada ciclo de acumulación. El caso es contrastado con el estudio del complejo limonero desde la década de 1980. Por su parte, el cuarto capítulo se aboca al análisis de los complejos agroindustriales que cuentan con políticas públicas con la jerarquía de Ley Nacional, es decir cuya aprobación requirió un tratamiento parlamentario. Con la misma estructura que en el capítulo anterior, se analiza el

devenir histórico del complejo tabacalero a través de las tres configuraciones de RAEN, para contrastarlo luego con las especificidades de los complejos laneros y yerbateros desde los años ochenta.

Por último, una sección conclusiva sintetiza los resultados y ofrece una serie de reflexiones en torno a cuatro grandes ejes. En primer lugar, se revisa la utilidad del marco analítico (configuraciones de RAEN). En segundo, se revisan los principales resultados del análisis sincrónico y diacrónico de los complejos agroindustriales extra-pampeanos de la Argentina, presentando esquemáticamente las configuraciones socio-productivas para cada caso. En tercero, se indaga sobre el rol de las políticas públicas para el desarrollo agroindustrial, destacando los desfasajes y anacronismos que caracterizan a buena parte de ellas. Finalmente, se plantea una serie de consideraciones sobre la utilidad de la planificación y la prospectiva como herramientas que deben ser consideradas para recuperar la iniciativa en materia de desarrollo, al tiempo que se ponderan críticamente algunos conceptos contemporáneos respecto de las estrategias útiles para alcanzar el desarrollo.

Capítulo I. Características generales de la dependencia agroindustrial en Argentina

1. Notas sobre las transformaciones agroindustriales en la mundialización

Este capítulo ofrece una visión del sistema agroindustrial de la Argentina, subrayando sus históricas características de concentración y transnacionalización. Para ello se apela a datos y argumentos que permiten repensar el desarrollo de los complejos agroindustriales argentinos a la luz de las nuevas y remozadas dinámicas establecidas por el capitalismo desde los años setenta, que tienen como protagonistas a las empresas multinacionales (EMN). Por lo tanto, el capítulo tiene un doble propósito: por un lado, identificar las características generales del sistema agroindustrial argentino; por el otro, describir y problematizar las consecuencias que conllevan la concentración, la transnacionalización y las estrategias de las EMN para el desarrollo económico. En el largo plazo, la evolución histórica de la economía mundo capitalista ha experimentado periódicas transformaciones que modificaron sus características. Cada transformación implicó la relocalización de las actividades productivas, de manera que continuara siendo viable el proceso de acumulación de capital pero sin que desapareciese en ningún momento la configuración jerárquica y desigual que impone la estructura centro-periferia (Arrighi, 2010; McMichael, 2015; Fernández, 2018). En el transcurso de las últimas cuatro décadas, puntualmente desde los años 1970s, se evidenció la gestación de un reordenamiento geopolítico y geo-económico a nivel mundial, el cual estableció una nueva división internacional del trabajo. Su rasgo sobresaliente ha sido la internacionalización del capital y la consolidación de un mercado más global e interdependiente en sus patrones de producción y consumo (Gilpin, 1990; Medialdea y Sanabria, 2013).

En ese contexto se terminó de consolidar el proceso de integración de la agricultura a la industria. Las cadenas globales agroindustriales y agroalimentarias generaron nuevas formas organizativas que integran, a escala planetaria, las estructuras productivas con los sistemas financieros y los mercados. El dominio del capital sobre lo agro-productivo se tradujo en el control de las Empresas Multinacionales (EMN) sobre buena parte de los procesos

asociados a los alimentos: desde la producción y el comercio de los insumos (químicos, maquinarias y semillas), hasta la producción alimentaria propiamente dicha y la consolidación de marcas mundiales de productos procesados: lácteos, jugos de naranjas, galletitas, etc.⁶

Casi en simultáneo con el despliegue y consolidación de esas dinámicas, diversos estudios comenzaron a analizar el desempeño de las EMN (Piñeiro, 1994; Gutman, 2003; Gilpin, 1990; García, 1972). Los argumentos giraron en torno de, al menos, cuatro asertos principales:

1. Las decisiones de invertir en la agricultura (cuánto, en qué y para qué) dejaron de estar en manos de los productores para concentrarse en agentes comerciales, financieros e industriales influidos por las políticas macroeconómicas y las dinámicas internacionales.
2. La reorganización del orden internacional borró las fronteras entre sectores y países, permitiendo que las decisiones de inversión comenzaran a tomarse por fuera de la esfera productiva.
3. El sistema internacional comenzó a fijar crecientemente las reglas de juego del funcionamiento de los esquemas productivos nacionales, con lo cual empezó a incidir fuertemente sobre la definición de la naturaleza de sus participantes y los sistemas de producción.
4. Los consumidores comenzaron a jugar un papel cada más importante a través de la demanda de calidad e inocuidad de los productos.

La concentración multinacional de los procesos agroindustriales terminó por favorecer la homogeneización de los procesos, de los productos y del consumo: se crearon y difundieron paquetes tecnológicos, se desarrollaron e impusieron tecnologías agrícolas uniformes mediante la producción bajo contrato, se impuso la innovación constante en las fases industriales y agroindustriales, se uniformizaron las pautas de consumo y se promovieron cambios institucionales

⁶ En líneas generales, existe cierto consenso respecto del agrupamiento de las empresas agroindustriales en función de sus prácticas específicas: a) las productoras y distribuidoras de insumos para la agricultura, la ganadería y la producción forestal y; b) las procesadoras de materias primas agrícolas y distribuidoras de alimentos y de otros productos no alimenticios como: textiles, cueros y calzados, caucho, papel e industrias de madera, cáñamo y otras fibras.

y organizacionales (Domike y Rodriguez Gigena, 1975; Rofman, 1982; Friedmann, 1982; Piñeiro, 1994; Hernández, 2009).⁷

Esta serie de cambios en el orden internacional obliga a complejizar los análisis que observaron los estudios clásicos del desarrollo sobre el carácter asimétrico de las relaciones entre países y regiones. Una reflexión actualizada sobre el desarrollo en Argentina debe partir de dos consideraciones insoslayables: i. La inserción internacional de la Argentina se asentó históricamente sobre un conjunto limitado de actividades agropecuarias, y lo sigue haciendo; y ii. Dichas actividades constituyen el nexo externo indispensable para el funcionamiento de todo el sistema económico nacional.⁸ Desde allí se dispara una serie de interrogantes que establecen un primer punto de observación para el análisis del desarrollo agroindustrial de la argentina: ¿Cómo impactaron las nuevas dinámicas en la estructura agro-productiva argentina? ¿Qué diferencias regionales se establecieron históricamente al interior de la estructura agro-productiva argentina? ¿Cuál ha sido el rol jugado por las empresas multinacionales en las dinámicas de producción y reproducción de la estructura agro-productiva en las últimas décadas? Y, ante los cambios globales ¿de qué modo se han replanteado las políticas de desarrollo agroindustrial?

1.1. ¿Por qué estudiar al agro argentino? Los problemas específicos de las asimetrías estructurales en el sistema agropecuario y agroindustrial

Fueron las características de la inserción internacional dependiente de la economía argentina las que establecieron el marco general para su desarrollo. Como parte de este proceso algunas regiones se expandieron con impulso propio, mientras que otras lo hicieron sólo como reflejo de aquéllas, definiendo además matrices heterogéneas en su interior.

⁷ Solo por mencionar algunos ejemplos del dominio del comercio mundial de los productos agropecuarios y agroindustriales por parte de las EMN: a comienzos del nuevo milenio seis corporaciones comercializaban el 85% de los granos; quince controlaban el 85% del comercio mundial algodón; ocho corporaciones respondían por el 55% del té consumido en el mundo occidental; tres empresas dominaban el 80% del comercio de bananas; otras tres dominaban el 83% del de cacao y sólo cinco firmas compran más del 70% del tabaco en rama producido globalmente (Teubal, 2005; Romero Weimer, 2016; ETC, 2018; Taraborrelli, 2014).

⁸ Tomando datos al año 2016, las actividades primarias y agroalimentarias en su conjunto (productos primarios y manufacturas de origen agropecuario) representaron el 10,4% del total del PBI, equivalente a 840.035 millones de pesos. Según los datos de la Fundación Argentina para el Desarrollo de la Argentina (FADA) las cadenas agroalimentarias aportaron 7 de cada 10 dólares en concepto de ingreso de divisas por exportación, equivalente a USD 38.019 millones, el 66% del total de divisas por exportación, de los cuáles USD 14.677 millones corresponden a productos primarios, mientras que USD 23.342 millones fueron explicados por exportaciones de manufacturas de origen agropecuario. (Pisani Claro y Miazzi, 2017).

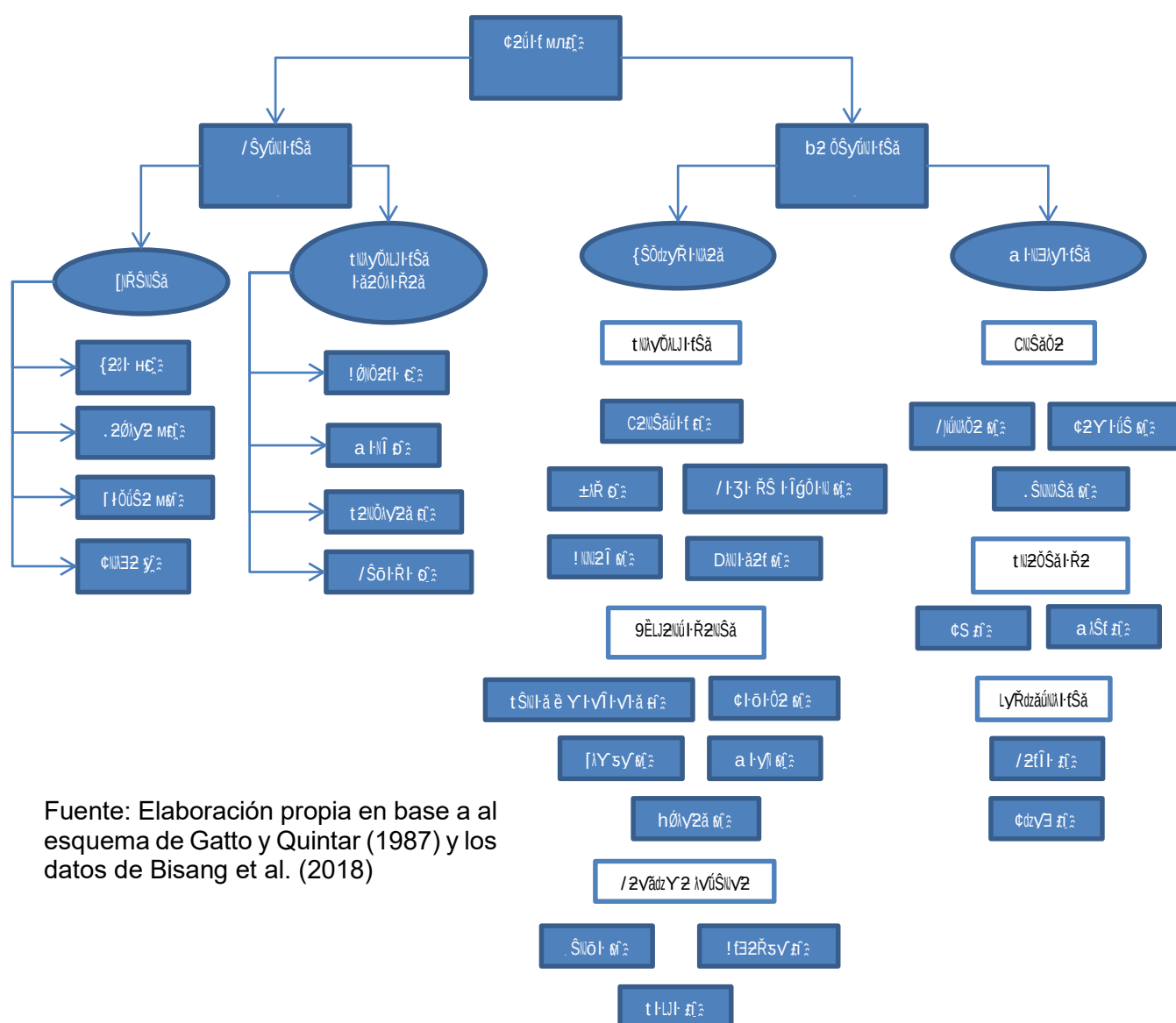
A mediados del siglo XIX el crecimiento económico argentino se consolidó a partir de la exportación de productos primarios de la región pampeana (carne, lana y cereales), una zona privilegiada por sus condiciones agro-ecológicas y económicas. Durante aquellos años, las regiones extra-pampeanas pudieron lograr un tipo de inserción periférica mediante la colocación de ciertos productos locales que tuvieron importancia en el mercado interno, o bien fueron productos agropecuarios destinados al mercado externo, a veces en cantidades significativas, pero sin entrar en contradicción con el modelo central. Al día de hoy esas diferencias históricas de composición entre los aparatos productivos regionales se siguen reflejando en los patrones de comportamiento económico, en los niveles tecno-productivos y en la potencialidad de los actores para protagonizar la inserción en un proceso de desarrollo económico más amplio.

Desde diferentes disciplinas y marcos teóricos se han propuesto esquemas para abordar el desarrollo del agro argentino. Por lo general, la bibliografía que avanzó en esta cuestión partió de considerar, sea la división espacial-regional del territorio, sea los modelos productivos y de negocios de las actividades agropecuarias. Frente a las características del reordenamiento internacional señalado en el apartado anterior, la propuesta de Gatto y Quintar (1987) permite conceptualizar las diferencias entre los complejos agroindustriales en función de su importancia relativa en la economía nacional. Más allá de los cambios, entrado el siglo XXI el planteo realizado por ambos autores conserva su vigencia, presentando la ventaja de incluir el análisis de los aparatos productivos regionales articulado con el sistema económico nacional.

Como podemos observar en el Esquema 2, para 2018 solo cuatro productos (soja, trigo, lácteos y carne bovina) conformaron la principal base productiva del agro argentino. El peso de esos tres productos es gravitante en el volumen y monto de las exportaciones y, por lo tanto, en el funcionamiento del sistema económico nacional. Muy próximo, pero con un nivel de importancia menor, podemos identificar un segundo grupo de productos, que comparte esencialmente las características del primero, pero con una importancia individual o peso específico algo más reducido (maíz, carne avícola y porcina).

El resto de las producciones que no comparten los lugares principales tampoco constituyen un grupo homogéneo. El esquema establece una primera distinción entre aquellos que son secundarios pero con cierto grado de gravitación y otro grupo cuya contribución puede ser considerada marginal. Al interior de los cultivos secundarios se desagregan tres situaciones: en primer lugar, aquellos que ostentan un fuerte peso en la producción agrícola nacional y dan origen a importantes complejos agroindustriales dada su significativa incidencia en la alimentación de base agrícola (azúcar y vid). En segundo lugar, aquellos orientados a la exportación o con destino mixto (peras y manzanas, tabaco y limón). Por último, los que tienen como destino principalmente el mercado interno (algodón, yerba mate, tomate y papa).

Esquema 2. Valor Agregado agropecuario total, en % por producto



Fuente: Elaboración propia en base a al esquema de Gatto y Quintar (1987) y los datos de Bisang et al. (2018)

Al referenciar geográficamente el valor agregado por producto agropecuario, se observa que la provincia de Buenos Aires genera el 32%, seguida por Santa Fe con el 18% y Córdoba con el 17%. Son las tres provincias de la región pampeana central. Detrás se encuentra Entre Ríos (también de la región pampeana) con un aporte del 7,6%. Entre las provincias con menor presencia del sistema agroalimentario argentino se encuentran aquellas que no poseen aptitud o territorio para el desarrollo de actividades agropecuarias primarias: además de la CABA, es el caso de Tierra del Fuego, Neuquén, Catamarca, Chubut y Santa Cruz (menos del 2% de su actividad corresponde a las cadenas agropecuarias argentinas).

Como vimos al inicio, la reconfiguración del orden internacional no implicó la reestructuración de las jerarquías y las desigualdades entre los países del mundo. Por el contrario, el nuevo ciclo del capitalismo creó nuevas formas de regionalización, control y subordinación, que dieron sustento a una nueva división internacional del trabajo agropecuario y proyectaron nuevos esquemas de dependencia al interior de las fronteras nacionales.

En ese sentido, lejos de superarlas o difuminarlas, las nuevas dinámicas ampliaron las históricas brechas socio-económicas del sistema agropecuario y agroindustrial argentino. Se generaron nuevos procesos y fenómenos específicos en las distintas etapas de los complejos productivos y sus cadenas asociadas. Solo por mencionar algunos, la pampeanización de las regiones periféricas (Reboratti, 2010; Pengue, 2008); la fragmentación y la heterogeneización social dentro de los estratos productivos (Gras, 2005; García y Rofman, 2009); las transformaciones de las características productivas en los pequeños productores (Ramilo y Prividera, 2013), y como un fenómeno más general y contemporáneo, la agriculturización y la sojización (Gras y Hernández, 2009; Espoturno, 2015; Azcuy Amhegino y León, 2005).

Cada una de esas problemáticas generó repertorios bibliográficos específicos. Por ejemplo, para los complejos productivos centrales primaron las investigaciones sectoriales sobre cuestiones sociopolíticas y económicas (Scobie, 1982; Smith, 1968; Giberti, 1986; Basualdo, 2008; Barsky y Gelman; 2001), desde los años ochenta, el foco se desplazó hacia el avance de la agricultura sobre el tradicional esquema de producción mixto iniciado en los años setenta (agriculturización) y las consecuencias (económicas, tecnológicas,

políticas y medioambientales) de la expansión del cultivo de la soja (un proceso conocido como sojización) (Gorenstein, Napal y Barbero, 2009; Bisang, 2003; Gras y Hernández, 2007; Patrouilleau et al., 2012; Muzlera, 2008; Balsa, 2008; Azcuy Ameghino, 2012).

En contraposición, los estudios sobre los complejos agroindustriales secundarios y terciarios (extra-pampeanos) de fines de los años setenta y principios de los ochenta, reflejaron el clima de época al circunscribir el eje central de la discusión a los problemas estructurales del desarrollo económico regional. Con ese marco surgieron interpretaciones que ponderaron las características regionales para el crecimiento económico de la mano de la planificación estatal y la industrialización (Vigorito, 1978; Manzanal y Rofman, 1989; Gatto y Quintar, 1984; Gutman y Gatto, 1990). En los últimos años esas líneas de análisis estructural dieron paso a estudios regionales provenientes del campo de la geografía económica. En ellos se exploran las dinámicas productivas territoriales y, a lo sumo, su relación con el resto del sistema agroindustrial nacional (Gorenstein, 2012; Gorenstein, Schorr y Soler, 2011; Radonich y Steimbregger, 2007; Garcia, 2015; Filadoro, 2014; Rofman, 2012; Bageneta, 2015).

Si bien es cierto que las limitaciones para el crecimiento económico devienen en gran medida del tipo de producto, como elemento vital en la determinación del ingreso total, no se deben desestimar las particularidades de la organización productiva del complejo. Me refiero, puntualmente, a aquellos elementos que determinan la capacidad de los diferentes sectores y estratos de productores para conducir el proceso de acumulación. En ese sentido, y retomando lo mencionado en el primer apartado, a la enumeración de las problemáticas que surgen en el sistema agroindustrial de la Argentina se debe incorporar la profundización de la extranjerización y la concentración de los complejos agroindustriales, en lo que respecta tanto a la provisión de insumos y tecnologías, como a los procesos de producción, procesamiento industrial y distribución final de los productos (Romero, 2016; Teubal, 1999; Piñeiro, 1994). Lo expuesto en este apartado nos permite echar algo de luz sobre los interrogantes planteados en cuatro direcciones principales. En primer lugar, para abordar el desarrollo económico de la Argentina se requiere una comprensión integral de su sistema agroindustrial y agroalimentario, y no solo de sus complejos más dinámicos. En segundo lugar, es preciso, también, indagar en la

historia de las estructuras sociales y económicas, irregularmente alteradas desde fines del siglo XIX. En tercer lugar, que la brecha establecida dentro de la estructura productiva, entre sectores principales, secundarios y marginales, se ha profundizado en los últimos treinta años con la consolidación de las características del nuevo orden internacional. Por último, que la economía argentina, desde su concepción, giró en torno de las cíclicas demandas de los mercados agroalimentarios internacionales. De ahí que el estudio del desarrollo en Argentina debe necesariamente contemplar de manera integrada el estudio del sector agropecuario y agroindustrial. En ese sentido, la ligazón que se establece entre el desarrollo sectorial y la inserción internacional vuelve relevante el análisis de las características de aquellos actores específicos que se posicionan como correa de transmisión entre los mercados agroalimentarios globales, el agro nacional y las economías regionales.

1.2. Las inversiones extranjeras y su papel en el agro argentino

En medio de las transformaciones del orden internacional, una serie de estudios sobre el fenómeno de las Inversiones Extranjeras Directas (IED) dejó de ver a las empresas multinacionales como meros vectores del flujo de capitales. Casi de manera simultánea, en Estados Unidos (Strange, 1992; Moran, 1978; Biersteker, 1987; Vernon, 1971; Hymer, 1972; Gilpin, 1989 y Penrose, 1968, entre otros), América Latina (Pinto, 1976; García, 1969; Lozada, 1974; Mendes Pereira, 2014; Gunder Frank, 1978; Cardoso y Faletto, 1978, entre otros), y particularmente en Argentina (Sourrouille, 1978; Fischer, 1973; Azpiazu, 1983; Ferrer, 1973; Schvarzer, 1978 y; Prebisch, 1986, entre otros), esos estudios ponderaron las implicaciones económicas y sociales que las inversiones de EMN tenían sobre los países de la periferia donde se radicaban.

En Argentina las estrategias de entrada de las empresas extranjeras, sus patrones de inversión y su distribución sectorial tuvieron un impacto directo en la estructura económica. Su capacidad de prescripción determinó las modalidades del crecimiento de la economía y los límites para su desarrollo. En este sentido, en acuerdo con los análisis clásicos, las EMN no constituyen meros factores externos en la economía política nacional y, por lo tanto, es necesario abordarlas como parte de las tramas de poder de la estructura socio-económica; el estudio de su comportamiento ha de permitir arribar a definiciones más precisas de las

políticas para el desarrollo (Campos, 2009; Biersteker y Hall, 2004; Milner y Keohane, 2009; Teubal y Rodríguez, 2002; Gambina y Estay, 2009).

Si bien el predominio de los capitales extranjeros en el agro argentino puede remontarse al desarrollo del modo de producción capitalista de fines del siglo XIX, los niveles de extranjerización del sector no han sido idénticos en todos los sectores ni, tampoco, lineales en el tiempo. Se han registrado distintos ciclos de inversión extranjera en el país, cuyos rasgos predominantes plantean interrogantes sobre las políticas socioeconómicas, el desarrollo económico y los esquemas de inserción internacional.

Los primeros análisis sobre la influencia de las empresas extranjeras en Argentina surgieron al calor de la crisis de 1930 por las denuncias sobre el imperialismo británico, cuya imagen se estampó en las alianzas entre terratenientes locales y frigoríficos, bancos y empresas ferroviarias extranjeras. Desde entonces, el examen del rol de las empresas inglesas y norteamericanas ocupó un lugar preponderante en los debates académicos que, a través de diferentes metodologías, buscaron reflejar el impacto positivo o negativo del capital extranjero en la economía argentina (Lanciotti y Lluch, 2018).

Independientemente de los aspectos metodológicos, se logró establecer una serie de criterios causales que permite articular el accionar de las empresas extranjeras con la inserción dependiente de las economías latinoamericanas en la economía mundial. Siguiendo a Lozada (1976), los criterios se pueden condensar alrededor de cuatro fenómenos:

Primero, la *distorsión creciente del comercio internacional*, generada por el control de los complejos productivos por parte de las empresas extranjeras. A través de este criterio se podrían explicar ciertos niveles básicos de industrialización, pero que no terminan de modificar la estructura de las exportaciones regionales. De este modo, también se explicaría que la incipiente industrialización constituye una adaptación dependiente a las nuevas configuraciones del mercado internacional.

Segundo, *el reforzamiento de las asimetrías de poder* entre los distintos actores, a través de fenómenos tales como la fuga de capitales (económicos y humanos) y la evasión de impuestos. Si bien no son prácticas que se circunscriban exclusivamente a las empresas extranjeras, la cuestión se agrava por la

incidencia de la toma de deuda para el pago de importaciones por insumos transferidos intra-firma (con sobrepagos y subfacturaciones), el pago de royalties por el uso de tecnología y el envío de remesas; del mismo modo, la evasión de impuestos refleja la capacidad de las empresas extranjeras para manipular los precios de transferencia y desplazar sus recursos productivos a otros países.

Tercero, el *progresivo endeudamiento externo*, causado por los desequilibrios de la balanza comercial, donde las exportaciones (sub-facturadas) de las empresas no alcanzan para satisfacer las obligaciones internacionales relativas a las importaciones (sobre-facturadas) y a la amortización de los servicios de la deuda externa.

Cuarto, *otros procesos* que reafirman la definición de esquemas productivos dependientes. Por un lado, la *transferencia de tecnología*, realizada principalmente a través de las filiales de la empresa multinacional y caracterizada por el arbitrario encarecimiento, el retraso y la obsolescencia de los traspasos, el carácter negativamente selectivo de los mismos y la introducción de sub-productos. Por el otro, los *monopolios y oligopolios* y la acción abusiva de las empresas multinacionales que, entre otros efectos, ocasionan con sus precios administrados un encarecimiento sistemático de ciertos bienes estratégicos.

Por el sendero particular que siguen las actividades agrícolas y agroindustriales en Argentina, el análisis de los criterios de su inserción dependiente en el mercado internacional constituye una materia insoslayable, sobre todo si se busca generar un cambio estructural de la matriz económica.

Asimismo, pese a la potencia de muchos de los análisis críticos referidos más arriba, en la literatura especializada los tratamientos de la temática agroindustrial resultaron, en general, parciales. Recién con los cambios en el orden internacional y la consolidación de nuevas dinámicas en los mercados agroindustriales, cuestiones que revisamos al comienzo de este capítulo, comenzaron a generarse estudios sistemáticos sobre el procesamiento y la

distribución global de alimentos por parte de las EMN.⁹ Al respecto cabe distinguir tres grandes corrientes de interpretación:

En primer lugar, aquella que sostiene la importancia de las EMN para generar efectos multiplicadores que repercuten en el crecimiento y la mayor eficiencia de las cadenas. En la misma línea, esos argumentos enfatizan la importancia de estos actores como fuentes de transferencia tecnológica, acordes a las necesidades del mercado internacional (Obschatko, 2003; IICA, 1999).

En segundo lugar, aquella que ve en las nuevas dinámicas de internacionalización de la agroindustria una nueva etapa del mercado global, la cual se sustenta en el desarrollo de la ciencia y la tecnología, donde Argentina ocupa un lugar central. Esta corriente, detrás de la proclama de la “Segunda revolución de las pampas”, construye argumentos en favor de una menor regulación del mercado en pos de generar incentivos para el incremento de la productividad (Vilella, 2015; Trucco, 2004; Trigo, 2015).

Finalmente, el enfoque crítico que analiza los conflictos, ajustes y contramarchas que emergen de las relaciones entre los agentes que ocupan el núcleo y los ubicados en otros eslabones de la cadena agroindustrial. Los estudios adscriptos a esta corriente despejan dudas sobre las estrategias utilizadas por estas empresas para acrecentar su participación en los diversos mercados: los mecanismos para aumentar la concentración y centralización horizontal del capital en ramas industriales definidas, la creciente integración vertical de la producción, la conformación de conglomerados y por último, las modalidades de globalización que involucran la difusión de su actividad hacia múltiples áreas geográficas y países (Teubal, 2004; Gras, 2005; Clapp, 1988; Watts, 1990; Giarraca y Aparicio, 1997).

Estas tres corrientes proponen lecturas sobre lo que venimos señalando: la consolidación del nuevo orden internacional estableció nuevas formas de organizar la producción y la distribución de alimentos que, a través de la concentración y la extranjerización de determinados componentes de los

⁹ En efecto, hacia los años setenta surgieron interpretaciones acerca de las consecuencias de la penetración del capitalismo en el agro. Por un lado, se analizaba la destrucción de la dualidad latifundio-minifundio y; por el otro, la generación de una estructura dual de empresas agrarias capitalistas y campesinos funcionales al crecimiento del capitalismo rural y urbano (García, 1969; Petras, 1977; Vigorito, 1978; Romero, 2015).

complejos productivos, integraron las estructuras productivas a los sistemas financieros y a los mercados mundiales.

La argumentación que venimos presentando conduce a (re)introducir la escala internacional en el análisis del funcionamiento agroalimentario y agroindustrial de la Argentina. En ese sentido, el primer interrogante que surge es si las EMN se comportan de manera similar en relación con los complejos productivos principales, en los secundarios y en los marginales.

La presente investigación está centrada en el análisis de los complejos o subsistemas complejos extra-pampeanos, periféricos y exportadores. Pero para poder establecer de qué manera se manifiestan los fenómenos de extranjerización, concentración y dependencia en esos ámbitos, es imprescindible revisar qué sucede en los complejos o subsistemas principales y secundarios del país. Por ello, en los próximos apartados se ofrece una reconstrucción de los trazos más salientes de los complejos agroindustriales líderes y secundarios-principales presentados en el Esquema I: por un lado, la lechería, la ganadería bovina y las oleaginosas de la región pampeana; por el otro, la vitivinicultura, el algodón y la caña de azúcar, los históricos complejos agroindustriales de las regiones extra-pampeanas. Este procedimiento nos permitirá contar con un parámetro contrastivo relevante a la hora de avanzar en el análisis de los complejos extra-pampeanos, periféricos y exportadores que constituyen el objeto de la investigación.

1.3. Concentración y centralización agroindustrial en la región pampeana

En la literatura crítica argentina el fenómeno de las empresas extranjeras con frecuencia se ha tratado junto con la concentración productiva de los complejos agroindustriales del agro pampeano (Azcuy Ameghino y León, 2005; Balsa, 2008; Romero, 2015; Barsky, 2001). Se observan signos o lazos de dependencia en distintas fases de la estructura agroindustrial de dicha región, los cuales involucran distintos mecanismos: en la fase productiva, el sistema bancario y los proveedores de insumos para la producción (maquinarias y agroquímicos); en las agroindustrias de transformación, las empresas exportadoras de la producción primaria y las cadenas de supermercados. Observemos cómo esto tiene lugar en los tres casos principales.

1.3.1. La leche y los subproductos lácteos

Los eslabones centrales de cadena láctea, la producción y el procesamiento, presentan rasgos de doble concentración: en términos espaciales, la producción de leche en Argentina se ubica mayoritariamente en las provincias de Córdoba (30,9%), Santa Fe (34,6%) y Buenos Aires (22,5%), y en menor medida en Entre Ríos (7%) y La Pampa (1,7%) (Hacienda, 2016; Sánchez y col., 2012).¹⁰

En términos organizacionales, desde los años sesenta y hasta fines de los años ochenta, las inversiones en las industrias lácteas se concentraron en un puñado de empresas de capital nacional:¹¹ la cooperativa Sancor; Mastellone Hnos. con la marca La Serenísima (en 2019 a punto de ser adquirida por Arcor y Danone); y la familia Williner, con su marca Ilolay. Según Gutman y Rebella (1990, citados en Vértiz, 2017), para 1984, estas empresas (junto con la extranjera Nestlé) disponían de 56 plantas que generaban el 34% de la ocupación total del sector y el 49% del valor de la producción. A inicios de la década de 1990, las EMN lácteas iniciaron una activa política de fusiones, compras e inversiones que dieron vida a un nuevo mapa lechero en Argentina. De ese modo, se profundizó aún más la concentración en la etapa productiva, al tiempo que se presentaron nuevas dinámicas de extranjerización en las etapas de procesamiento. Basta con mencionar tres ejemplos:

- Hacia el final de la década del ochenta **Nestlé**, una de las principales empresas exportadoras de leche del mundo, le compró una planta de leche en polvo a Mastellone y adquirió distintas PyMEs líderes en el mercado nacional: Mendizabal (con la marca Mendicrim), Quelac (Adler), Noel, y Laponia (Helados). En 2003, a través de la firma subsidiaria para América “*Dairy Partners of América*” –un *Joint Venture* con la empresa neozelandesa Fonterra-, Nestlé realizó un acuerdo con Sancor para la producción y distribución de productos ultra frescos (yogures, postres y quesos crema).
- La empresa francesa **Danone** ingreso al mercado argentino a mediados de los noventa, con la suscripción de un acuerdo de transferencia

¹⁰ En el año 2017 había 11.326 tambos, que se distribuían en un 35,1% en Santa Fe, 30,0% en Córdoba, 22,1% en Buenos Aires y 7,6% en Entre Ríos (Hacienda, 2018).

¹¹ Situación que se agudizó tras las exigencias de pasteurización y otras exigencias de higiene para el comercio de la leche fluida.

tecnológica con Mastellone (posteriormente adquirió el 99% de la firma). Como resultado del acuerdo, Mastellone le aseguró el suministro de materia prima de alta calidad y Danone mantuvo la mayoría de los productos comerciales con la marca “La Serenísima”.

- Por aquellos mismos años, la histórica cooperativa argentina **Milkaut**, creó en 1995 la Sociedad anónima Milkaut SA, donde un 30% del capital pasó a pertenecer a *MBA* (un fondo de inversión norteamericano) y a la Corporación Financiera Internacional (perteneciente al Banco Mundial). Al 2018, el grupo chileno Bethia (uno de los grupos empresariales más importantes y diversificados de Chile) adquirió el paquete accionario de la empresa.

Para mediados de la década de 1990, las veinte empresas de mayor envergadura procesaban, en conjunto, el 80% del total de la leche industrializada en el país, mientras que el 20% restante era elaborado por algo más de 800 PyMEs lácteas (Beltrame, 2010; Barbero y Gutman, 2008) (Tabla 1).

Tabla 1. Recepción diaria de leche cruda por empresa láctea, en 2019

	Empresa	Lts. De leche recibida	%	Nacionalidad
1	Mastellone Hnos.	3,5 millones	24,8	Argentina – Francia
2	Saputo (Molfino - La Paulina)	3,4 millones	23,9	Canadá
3	Williner (Ilolay)	1,35 millones	8,6	Argentina (Bs. As)
4	Punta de agua	1,04 millones	7	Argentina
5	Nestlé Argentina	898.000	6,7	Suiza
6	Noal S.A	834.000	5,8	Argentina (Córdoba)
7	Verónica	744.000	5,3	Argentina (Santa Fe)
8	García Hnos.	712.384	5,1	Argentina (Santa Fe)
9	Milkaut	701.849	4,9	Francia
10	Adecoagro	585.910	3,8	Luxemburgo

Fuente: Elaboración propia en base a Todoagro.com.ar (12/8/2020)

En el sector lácteo las transformaciones globales se tradujeron en la profundización de los esquemas de concentración sectorial: al 2017 el 5% de las

empresas (entre las de origen nacional y las que son filiales de EMN) recibieron la materia prima del 61% de los tambos y participaron del 67% del procesamiento de leche. En los estratos inferiores se encuentran las micro, pequeñas y medianas empresas que representaban, al mismo año, el 82% del total, pero se abastecieron del 22% de los tambos y elaboraron el 15% de la leche cruda. Dentro de este grupo hay muchas empresas artesanales, que operan en el circuito informal, característica que aumenta en los períodos de crisis (Hacienda, 2018).

La concentración empresarial en la etapa de procesamiento de la leche cruda cristaliza las asimetrías existentes dentro del complejo (incluso, si se analizan los subproductos como leche en polvo y yogures, el índice aumenta considerablemente). El esquema oligopólico, cada vez más transnacionalizado, que se establece entre las principales usinas lácteas de Argentina ofrece parte de los argumentos necesarios para explicar las crisis recurrentes de los productores de leche fluida, las cuales conducen al achicamiento de los planteles de animales y al cierre de los tambos.

Con la entrada de las EMN al mercado local, la lechería argentina adquirió dinamismo tecnológico y productivo (a través de la incorporación de nuevas plantas con tecnología de frontera y certificados de calidad). Sin embargo, el sector ha entrado en un proceso de estancamiento global que lleva prácticamente veinte años, con niveles productivos (al año 2017) similares a los de 1998/1999.

1.3.2. La industria frigorífica bovina

El complejo productivo de carne bovina está conformado por tres cadenas: la producción primaria (cría y engorde), la industria frigorífica (faenamiento y conservación) y la comercialización. A diferencia del complejo lácteo, que se estructuró en torno de la demanda interna, la industria frigorífica se consolidó como tal a partir de la demanda internacional de principios del siglo XX.

El esquema de competencia de la industria frigorífica ha sido muy estudiado. Pese a ello, las discusiones sobre los niveles de concentración empresarial del complejo no han sido del todo saldadas. Ello se debe, en parte, a que el sector frigorífico es altamente heterogéneo en lo que respecta a su escala, a la actividad que realiza y al grado de incorporación de tecnología que ostenta. Para no entrar

en la disputa, basta con señalar que en los años setenta el 1,7% de los establecimientos faenaba el 55% del ganado y, para 1986, el 64% de las exportaciones argentinas se encontraba en manos de ocho empresas (García Lenzi, 1992).

Entrado el nuevo milenio y pese a los cambios estructurales de los años noventa, el esquema casi no se ha modificado. En cuanto a la capacidad de faena, para 2017, un grupo relativamente acotado de empresas y empresarios explicó un poco más del 40% del total. El 60% restante se encontraba altamente desconcentrado, en términos de propiedad y de dispersión geográfica (Callegaris, 2017). Junto con la concentración de la capacidad de faena, en la actualidad también se registra una importante concentración geográfica. De los 50 frigoríficos más importantes (los cuales concentran 2/3 de la faena total): 33 son de Buenos Aires, 11 de Santa Fe y 5 de Córdoba (Castagana et al., 2005). A la persistente concentración referida, durante los primeros años del nuevo milenio se le sumó la extranjerización del sector. Ingresaron al país empresas extranjeras que adquirieron alrededor de veinte plantas frigoríficas, las cuales llegaban a cubrir el 14% de la capacidad total de faena. Los grupos inversores fueron Cargill y Tyson (de Estados Unidos) y JBS y Marfrig (de Brasil). Estos grupos, según sus estrategias de negocios globales, visualizaron al mercado nacional como un excelente originador de carne de calidad para exportación, además de sus potenciales colocaciones en el mercado interno. Si bien las inversiones de ambos grupos llegaron a representar el 50% de la demanda de novillos de exportación y el 40% de la cuota Hilton,¹² a partir de 2010 comenzaron a transferir sus activos a empresas nacionales por las dificultades para faenar y exportar resultantes de las regulaciones internas (Hacienda, 2018).

Lo expuesto hasta aquí nos permite rastrear la concentración de la industria frigorífica de manera simultánea a través de dos ejes, las exportaciones en general y exportaciones de carne Premium a través de la cuota Hilton. Respecto del primer eje, según los datos del Ministerio de Agroindustria, para 2017 apenas cinco grupos empresarios concentraron el 56% de las exportaciones argentinas de cortes frescos bovinos (tres argentinas y dos extranjeras) (Tabla 2).

¹² La Cuota Hilton es un cupo de exportación de carne bovina sin hueso de alta calidad que la Unión Europea otorga a países exportadores. Las exportaciones regidas por esta cuota pagan en Europa un arancel del 20% en vez del arancel general del 55% que debe pagar la carne vacuna.

Tabla 2 Frigoríficos exportadores de la Argentina

	Frigorífico	Toneladas	%	Nacionalidad
1	Gorina	44895	20	Argentina
2	JBS Argentina-Minerva	24638	11	Brasil
3	Arre Beef	21160	10	Argentina
4	Compañía Bernal	17535	8	Argentina
5	Compañía Central Pampeana	15736	7	China
6	FRIAR	13329	6	Brasil
7	Marfrig Argentina	10290	5	Brasil
8	Importadora y Exportadora de la Patagonia	9214	4	Argentina-Chile
9	Azul Natural Beef	8188	4	Argentina
10	Viande	7013	3	Argentina
Total exportado		171998 Tn	78%	

Fuente: El Cronista, 11 de septiembre de 2017

En cuanto al segundo eje, la distribución de las 29.500 toneladas anuales de la cuota Hilton, presentó una concentración mucho mayor. De ese total, tan solo quince frigoríficos recibieron 21.815 toneladas de las 26.679 efectivamente distribuidas por el gobierno. En este segmento de mercado, el grado de concentración llega al 82%. Como se aprecia en la tabla 3, entre los diez principales grupos exportadores de carnes hay tres que pertenecen a capitales brasileños y que recibieron, en conjunto, el 25% de la Cuota Hilton (6457 tns.).

Tabla 3. Distribución de la cuota Hilton Argentina

	Frigoríficos	Toneladas	Nacionalidad
1	Quickfood	3142	Brasil
2	SA Impo (La Anónima)	2410	Argentina-Chile
3	Swift Argentina (Grupo Minerva)	2359	Brasil
4	Friar	2100	Brasil
5	Gorina	1820	Argentina

6	Arre Beef	1777	Argentina
7	Rioplátense	1283	Argentina
8	Exp Arg Arg	1178	Argentina-Chile
9	Ecocarnes	969	Argentina
10	Marfrig	956	Brasil

Fuente: Matias Longoni, Bichos de Campo, 26 de junio de 2017

Para obtener una fotografía más acabada de los últimos años, a estos dos ejes se le debe sumar un tercero: el porcentaje de faena. Los datos correspondientes a la faena de 2017, publicados por la Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (Cicra), indican que de los casi 12 millones de cabezas faenadas, el grupo brasileño JBS-Minerva representó poco más del 3% (370.759 cabezas), seguido de las firmas locales manejadas por históricas familias en el sector (Constantini, Riusech y Borrel) (Parera, 27/9/17).

Para finalizar, se debe destacar que los principales grupos de la cadena establecieron entramados de producción y abastecimiento a través de amplias redes con otros actores dentro del complejo. De ese modo lograron adquirir relevancia en lo que respecta al control de los canales comerciales, las marcas, las certificaciones y todos los temas relacionados con la coordinación entre etapas ubicadas, por lo general, en distintos países.

1.3.3. Complejo oleaginoso y comercialización de granos

Este complejo, desde los años ochenta, es el principal exportador del país. De hecho, en la última década, Argentina se convirtió en el tercer exportador de porotos de soja y en el principal proveedor mundial de aceite y harina de soja y girasol, proceso en buena medida explicado por el crecimiento de la demanda china. La centralidad del complejo queda a la vista si se tiene en consideración que de los U\$72 mil millones generados por el total de las exportaciones argentinas en 2014, aproximadamente el 30% (U\$21.957 millones) provinieron de las cadenas del complejo oleaginoso (Bisang et al., 2018).

El principal sector agroindustrial de la Argentina articula en sus extremos (en la provisión de insumos para la producción agrícola y la comercialización) importantes esquemas de monopolios y oligopolios.

Fue a partir de la década de 1990 que la inversión en el sector oleaginoso implicó un proceso de absorciones y fusiones que reforzaron la tendencia concentradora por parte de las empresas extranjeras (Bisang, et al., 2009; Barrreda et al., 2018). Durante la primera década del siglo XXI, se registraron inversiones lideradas por las tres transnacionales más importantes del sector (Bunge, Cargill y Louis Dreyfus) y por los principales grupos locales (Vicentín, Molinos Río de la Plata y AGD).

Las empresas de este complejo se ubican en dos cadenas principales: la compra y venta de granos para exportación y el procesamiento de los granos con vistas a su conversión en aceite, harinas y biodiesel.¹³ Respecto de las exportaciones de productos procesados, para 1991, las ocho primeras empresas concentraban cerca del 80% de las exportaciones de aceites y harinas de soja, proporción que se elevó al 95% en 2010. En este acotado número de empresas, se encuentran cuatro multinacionales (Cargill, Bunge-Cofco, Dreyfus y Nidera) que también son los principales exportadores de granos de soja (entre las cuatro concentran casi el 60% de los granos exportados). Como se aprecia en el cuadro 4, en el ranking de las empresas exportadoras, las seis primeras concentran más del 50% de los productos exportados del complejo.¹⁴

Tabla 4. Ranking de empresas exportadoras del complejo oleaginoso (Granos, aceites y subproductos)

Empresa	Toneladas	%	Nacionalidad
Cargill	8.046.333	12,2	EEUU
Bunge-Cofco	6.488.897	9,9	China
AGD	5.829.936	8,8	Argentina
Dreyfus	4.555.511	6,9	Francia
Vicentin	4.263.322	6,4	Argentina
Nidera	4.068.249	6,2	China

Fuente: Infocampo 25-3-15

¹³ En cuanto al biodiesel, la tercera cadena asociada al complejo oleaginoso, también presenta una importante concentración y extranjerización. Glencore, Bunge, LDC y Cargill se encuentran asociadas o bien establecieron *joint ventures* con empresas locales

¹⁴ Según los datos de 2014, se exportaron 31,3 millones de toneladas de granos, sumadas a las 29,3 millones de toneladas de subproductos (pellets de soja y girasol) y 5 millones de toneladas de aceites.

Es en la provisión de insumos productivos (semillas y pesticidas) donde aparecen más claramente las redes globales de la agroindustria moderna. Las semillas, como punto de partida de la producción agrícola, representan un mercado estimado de U\$S100.000 millones, donde solo seis empresas controlan casi el 70% del mercado global (ETC, 2017). El 30,1% del mercado global de semillas comerciales, que representan U\$S13.674 millones, se encuentra dominado por Bayer-Monsanto (Alemania), seguida de Dow - DuPont (EEUU) con 9.172 millones (22,7% del mercado) y Syngenta - ChemChina (China) con 3.155 millones (7,8% del mercado) (tabla 5). Según los datos de Agrow World Crop Protection News (2010), las seis empresas principales de este eslabonamiento, controlan el 77% de las 261 familias de patentes (tanto en patentes otorgadas como sus solicitudes) (ETC, 2010).

Tabla 5. Concentración global del mercado de semillas transgénicas

Empresa	% de mercado
Monsanto – Bayer (Alemania)	30,1
Syngenta – ChemChina (China)	22,7
DuPont – Pioneer (EEUU)	7,8
Groupe Limagrain (Francia)	4,4
Dow Agrosiences (EEUU)	3,7
Otros	31,7

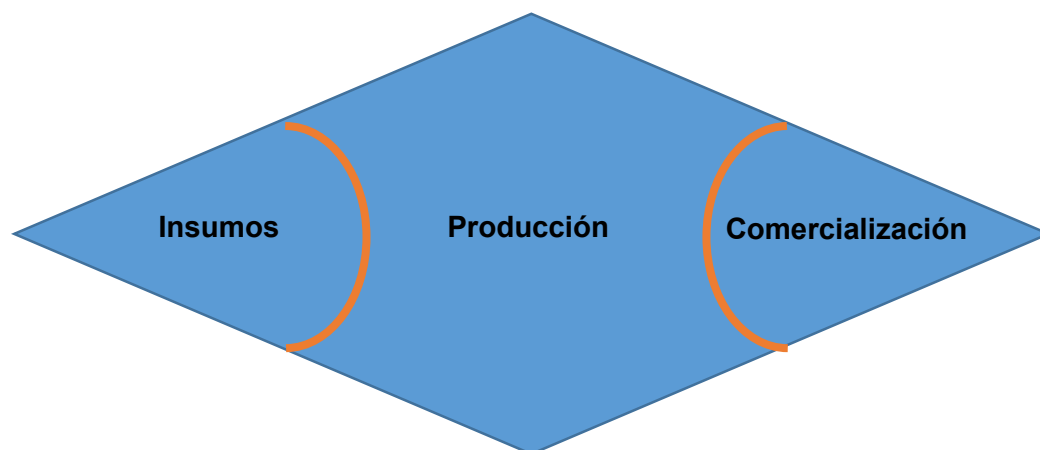
Fuente: ETC Group, 2011

En lo que concierne a la etapa de producción agrícola en la región pampeana, un importante cuerpo de estudios atendió a las “nuevas” formas de organización productiva, donde también aparecen dinámicas concentradoras en el control y la gestión de los activos de producción. Carla Gras y Andrea Varrotti (2013) señalaron que, a comienzos del nuevo milenio, solo cinco empresas (Los Grobo Agropecuaria, Cresud, El Tejar, MSU y Adecoagro) en conjunto, controlaban alrededor de un millón y medio de hectáreas productivas en Argentina, a las que se añadían 250.000 en los países limítrofes. Si bien es llamativo el poder relativo de estos grandes actores de la etapa productiva, en la región pampeana existen 90.907 establecimientos productivos (EAPs), considerando aquellos de menos

de una hectárea a los que tienen más de 2.500. Pese al importante número de establecimientos, Azcuy Ameghino y Diego Fernández (2019) señalan que solo entre 2002 y 2018 desaparecieron 35.431 EAPS, especialmente aquellos de entre 25 y 500 hectáreas.

Estos elementos exponen las características del patrón histórico de acumulación de la región pampeana, caracterizado por la concentración y la transnacionalización, especialmente en los segmentos de producción de insumos (pilar de la agricultura industrial) y comercialización (acopio, procesamiento y exportación). Patrouilleau, Kozel y Lacoste (2015) sintetizaron el fenómeno a través de la figura del “rombo”:

Esquema 3. Distribución y puntos de concentración de los agentes del SAA



Fuente: Patrouilleau, Kozel y Lacoste, 2015

Hasta aquí hemos repasado las características principales de los procesos de concentración y extranjerización en los principales sectores productivos de la región agroindustrial más dinámica de la Argentina. En el sector lechero, el papel promovido por las EMN en la década de 1990 profundizó el proceso de concentración que venía desarrollándose entre firmas locales. Como se ha mencionado, el poder concentrado de los procesadores y comercializadores afectó directamente el poder de negociación de los productores de leche fluida. En la misma década se observa el ingreso de capitales estadounidenses y brasileños en lugares estratégicos del complejo de carne vacuna. El caso del complejo oleaginoso es quizá el más claro en lo que respecta al papel del capital extranjero, tanto al inicio como al final de la cadena. De un lado con la provisión

de insumos y del otro, con los esquemas concentrados de comercialización en manos de EMN.

En el apartado que sigue analizaremos las dinámicas de concentración y extranjerización de tres complejos agroindustriales ubicados más allá de los límites pampeanos: el azúcar, la vid y el algodón.

1.4. La concentración y la dependencia en los principales cultivos industriales extra-pampeanos

Según se adelantó, la organización económica de las regiones extra-pampeanas puede explicarse históricamente por el establecimiento de una dinámica económica fuertemente condicionada por los pulsos del mercado internacional. Fue en ese marco que algunos territorios periféricos de la Argentina lograron, de manera temprana, insertarse en la matriz agro-productiva nacional, incluso sin destacarse por sus niveles de integración industrial, ni por sus encadenamientos productivos, ni por la incorporación de tecnologías de frontera, sino para abastecer al mercado interno.

Desde un punto de vista histórico-estructural, la función de abastecimiento del mercado interno que ostentaban las economías regionales fue modificándose con la renovación del orden internacional. Para analizarlo con mayor detalle, en este apartado proponemos un recorrido a través de las tres agroindustrias extra-pampeanas con mayor trayectoria histórica, por su peso social y económico: el complejo azucarero, el complejo algodonero y la vitivinicultura.

1.4.1. Del oro blanco algodonero al mar de soja en el Chaco

Tradicionalmente, el algodón ha sido el principal cultivo del noreste argentino. Fue a través de él que las distintas provincias productoras (Chaco, Santiago del Estero y Formosa)¹⁵ estructuraron sus economías. La importancia regional de la actividad se origina por el valor generado y por la ocupación de mano de obra, puesto que su presencia repercute de manera directa en el arraigo poblacional y en la activación y movilización de actividades comerciales y de primera transformación.

¹⁵ La provincia del Chaco ha representado históricamente el área de mayor producción, con una participación relativa que ha oscilado entre el 50 y el 70% del total. Le sigue Santiago del Estero, que en la década de 1990 se convirtió en la segunda provincia productora del país. Las restantes son: Santa Fe, Salta, Formosa, San Luis, Entre Ríos, Corrientes y Córdoba (Informe Hacienda, 2016).

En la literatura sectorial, con diferencias de matices (Bageneta, 2015; Valenzuela y Vito, 2008), se distinguieron tres etapas en la historia algodonera entre 1900 y 2015. En la primera, a principios del siglo XX, el complejo algodonero se caracterizó por la exportación de la producción;¹⁶ en la segunda, hasta mediados del siglo, el perfil productivo del complejo se reorientó hacia el mercado interno; en la tercera, iniciada en los años sesenta, y coincidente con la aparición de las fibras sintéticas, se impuso la inestabilidad como condición regular de la producción textil, rasgo que perdura hasta la fecha.¹⁷

Durante las dos primeras etapas se gestaron y consolidaron al menos tres de las tendencias que condicionaron el desarrollo de la actividad:

1. La localización de la industria textil y del mercado de consumo fuera de la región productora, que impusieron fracturas geográficas en el circuito de agregado de valor de la cadena. El circuito de producción y primera industrialización (desmote) se concentró en la región noreste mientras que las grandes firmas exportadoras se radicaron en Buenos Aires.
2. La constitución de una estructura social con significativa presencia de pequeños y medianos productores, frente al poder concentrado de empresas, nacionales y extranjeras, ubicadas en los últimos eslabones de la cadena (Bunge y Born, Dreyfus & Cía.). La aparición de estas poderosas firmas removió los cimientos de la naciente producción vinculada al textil en el Chaco ya que, mediante el uso del crédito o el contrato de desmote, consiguieron prontamente controlar el mercado de algodón.
3. La consolidación del cooperativismo como alternativa frente al poder de las grandes empresas. Desde 1920, tras adquirir un lugar importante en el acopio, desmote e hilado, el cooperativismo agrario se convirtió en un actor influyente para las políticas productivas provinciales y regionales.

El desdoblamiento geográfico de la producción algodonera entre las provincias productoras de los fardos de fibra y el corredor industrial Rosario-Buenos Aires,

¹⁶ Para 1926 Argentina lograba el séptimo lugar entre las naciones exportadoras, a pesar de tener un décimo puesto entre los productores, ya que en China, Rusia y México el mercado interno no dejaba excedentes para la exportación.

¹⁷ La crisis se manifestó en los descensos de la productividad, en toneladas de semillas y fibra.

donde se encuentra la industria textil, permite identificar la existencia de diferentes esquemas de subordinación a lo largo del complejo, entre las etapas productivas y también dentro de cada una de ellas.

Dadas las restricciones estructurales a las que se enfrentan los pequeños y medianos productores,¹⁸ su poder de negociación frente a otros actores del complejo se ve limitado, convirtiéndolos en agentes aceptantes de precios (situación ya descrita en este capítulo para los otros complejos):

“...frecuentemente la producción de los pequeños y medianos productores no es entregada en su totalidad a las cooperativas a las que están asociados, sino que se ven forzados a venderla a otros acopiadores privados, que suelen ofrecer precios, en algunos casos más bajos, pero cuentan con la liquidez necesaria para pagar inmediatamente...” (Schorr et al., 2016)

En la primera etapa industrial, que consiste en la separación de la fibra de la semilla del algodón, las desmotadoras se localizan cerca de la materia prima.¹⁹ En el sector desmotador, pese a no ser una actividad capital intensiva, la necesidad de financiar los stocks de fibra que se acumulan en determinados periodos del año, motiva cierto nivel de concentración empresarial. Algunas plantas están integradas hacia adelante, participando en la producción de hilado, abasteciendo su principal insumo, la fibra de algodón.²⁰

Las manufacturas de mayor agregado de valor (hilanderías y tejedurías) se localizan principalmente cerca de los centros de consumo (Buenos Aires) y en aquellas provincias que, desde los años noventa, ofrecen regímenes de promoción industrial (Catamarca, San Luis, Tucumán). En esta etapa, el segmento más concentrado es el de las hilanderías, y es en la exportación donde se presenta la mayor concentración, independientemente del producto (Tabla 6).

¹⁸ En la etapa de producción primaria participan distintos sistemas productivos, según el tamaño de los productores. En la provincia de Chaco, histórico primer productor de algodón argentino, los productores de algodón se estiman en alrededor de 16.000 que representan aproximadamente el 50% del total del país. Estos, pueden a su vez, pueden dividirse en cuatro según la cantidad de hectáreas sembradas, directamente en relación a su nivel de capitalización: minifundistas (0.1-10ha); pequeños (10.1-50ha); medianos (50.1-100ha) y grandes (más de 100ha) (Informe Hacienda, 2016; Bageneta, 2015; Gorenstein et al., 2012; Delssin, 2012).

¹⁹ El 89% de las plantas desmotadoras se encuentran localizadas en la zona de producción primaria, mayormente en Chaco, Santiago del Estero y Santa Fe.

²⁰ En esta etapa coexisten dos formas de propiedad: las empresas privadas y las cooperativas. Estas últimas han ido perdiendo participación, pasando a representar, hacia el final de la década de 1990, el 30% del total de empresas desmotadoras.

Tabla 6. Concentración de empresas exportadoras de productos derivados de algodón

Fibra de algodón		Hilados		Telas/tejidos		Confecciones y prendas	
Empresa	%	Empresa	%	Empresa	%	Empresa	%
1	24	1	57	1	22	1	30
2	10	2	21	2	16	2	8
3	9	3	4	3	12	3	6
4	8	4	3	4	11	4	6
5	7	5	3	5	5	5	4
Total	57		88		66		54

Fuente: Elaboración propia en base a Informe de Hacienda (2016) y Bageneta (2015)

En la tabla 4 se observa que las primeras cinco empresas exportadoras de fibra de algodón concentran el 56,7% de las ventas externas. Del mismo modo, las cinco primeras empresas exportadoras de hilados concentraron, en 2015, casi el 90% del segmento, prevaleciendo la exportación de hilados de filamentos sintéticos e hilados de algodón. En cuanto a las empresas exportadoras de tejidos, las cinco primeras empresas concentraron el 66% de las exportaciones, destacándose las exportaciones de telas no tejidas. En lo que respecta a las exportaciones de confecciones y prendas, las cinco primeras empresas concentran el 54% de las exportaciones, participando la primera de ellas con el 30% (Bageneta, 2015; Hacienda, 2016).

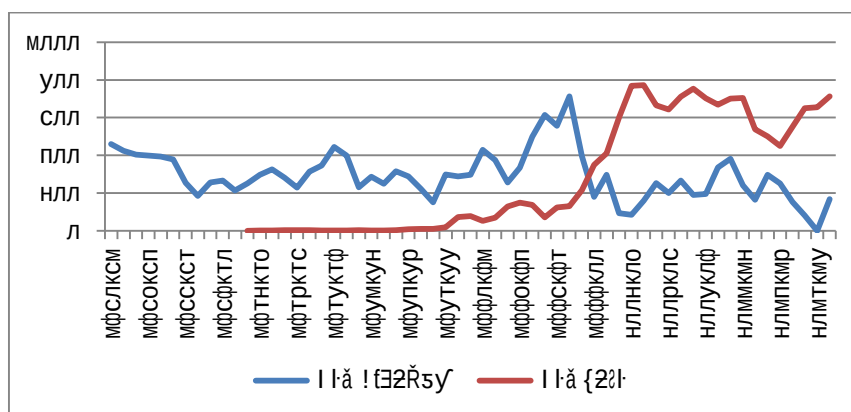
De lo expuesto se desprende que la distribución del valor agregado del complejo algodonero presenta una importante concentración en el extremo industrial, geográficamente concentrado en la provincia de Buenos Aires. En ese sentido, si bien las regiones productoras tienen una participación destacada en la cadena textil nacional a través de la producción de la fibra de algodón (60%), lo hacen en los eslabones de menor valor agregado.

Pese a que durante casi un siglo el sector algodonero de Argentina se hizo robusto abasteciendo al mercado interno, hacia el final del siglo XX, la retracción del apoyo estatal, sumada a la inestabilidad de los precios de las materias primas, significaron que el destino del algodón vuelva a ser fundamentalmente

el mercado externo. Durante aquellos años, la comercialización del algodón, de la fibra y de la semilla fue afectada por el alto costo del financiamiento local, y la caída del consumo interno que acentuó la dependencia del sector desmotador del pre-financiamiento de exportaciones implementado por el gobierno nacional o de anticipos por venta de fibra otorgados por el sector exportador.

A mediados de 1990 dichos factores se tradujeron en la reducción del 70% de la superficie agrícola total en la provincia de Chaco. En buena medida la retracción del algodón se explica por el avance del cultivo de la soja, impulsado principalmente por actores extra-regionales. El cultivo oleaginoso se expandió en un principio reemplazando la superficie que ocupaba el algodón y, posteriormente, avanzando sobre la frontera agrícola en el oeste de la provincia. El volumen de la producción de soja superaba en el año 2000 las 500.000tn alcanzándose el máximo de 1.750.000 toneladas en la campaña 2007/08. Actualmente es el cultivo que ocupa mayor superficie en la provincia, con un promedio de 600.000 hectáreas anuales (Valenzuela et al., 2011; Delssin, 2012; Heredia et al., 2017).

Gráfico 1. Evolución de hectáreas sembradas con algodón y soja (miles de has.)



Fuente: Elaboración propia en base a Valenzuela et al. (2011) y Diario Norte (19/6/18)

La sojización de la superficie chaqueña ha sido objeto de numerosos análisis, algunos de los cuales fueron relevados en este capítulo. Sin extendernos en los detalles del proceso, es preciso señalar que el mismo implica consecuencias específicas en relación a las dinámicas del desarrollo regional. Mientras que el excedente potencial generado por la soja abandona las regiones productoras sin ningún tipo de transformación local que agregue valor; las ganancias que generaba el algodón se multiplicaban entre productores, comerciantes,

acopiadores y desmotadores de la región. En este sentido es necesario ponderar el valor social e histórico del cultivo, que ha sostenido la trama productiva de la ruralidad chaqueña por casi un siglo.

1.4.2. La vitivinicultura argentina. El caso de Mendoza

Durante gran parte del siglo XX el sector vitivinícola presentó una estructura social heterogénea conformada por grandes bodegueros integrados, bodegueros trasladistas,²¹ industriales medios y pequeños, comerciantes extra-regionales, propietarios viñateros, obreros de viña y bodega, peones agrícolas y jornaleros agroindustriales, todos vinculados en redes productivas y labores asimétricas (Jorba, 2003).²² Con dicho esquema el complejo atravesó sin mayores consecuencias las recurrentes crisis de sobreproducción y las variaciones en la demanda del producto en el mercado interno.

Hacia fines de los años ochenta, en un contexto signado por la apertura y desregulación de la economía nacional y las nuevas dinámicas de los mercados globales (formas de producción, segmentación de mercados y predominio de actores transnacionales), comenzó a desplegarse un abanico de transformaciones que terminarían por reconfigurar la histórica estructura social del complejo.²³

A grandes rasgos, numerosos estudios sectoriales identificaron al menos seis transformaciones: i. la inserción en los mercados mundiales, ii. el aumento de las exportaciones y de las inversiones extranjeras, iii. la modernización tecnológica,²⁴ iv. los cambios varietales y de manejo de los cultivos, v. la expansión del consumo de vinos finos, y vi. la profundización de la integración vertical entre las etapas primarias y secundaria²⁵ (Martin, 2012; Bocco, 2007, Azpiazu y Basualdo, 2001; Chazzareta, 2014; Rofman, 2012).

²¹ Los que elaboran vino para terceros que venden a granel. Por lo general realizan un escaso seguimiento de las prácticas culturales de la materia prima y tienen poco poder en la negociación de los precios.

²² Desde fines de los años 1970s, los nuevos países vitivinícolas o países del nuevo mundo vitivinícola (EEUU, Argentina, Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica) comenzaron a tener peso en el mercado mundial, conformando el grupo de nuevos países del vino.

²³ La vida útil de un viñedo es alrededor de 15 años. La rentabilidad máxima se produce a partir de los cinco años y su decrecimiento se manifiesta en los bajos rendimientos por hectárea y el elevado gasto de cultivo. Para 1985, a nivel nacional, la mitad de los viñedos existentes tenían una antigüedad mayor de 24 años.

²⁴ En cuanto a la innovación Bocco (2007) afirma que la mayor parte de la tecnología incorporada fue desarrollada en el exterior e introducida y adaptada a las condiciones locales durante la década de los 90, aprovechando una paridad cambiaria favorable para la importación de bienes de capital y recursos humanos altamente especializados en viticultura.

²⁵ De igual modo, desde mediados de la década de los ochenta, el eslabón industrial vitivinícola no podía ser estrictamente separable del agrícola (dados el sistema de maquila y la existencia de empresas

En este contexto de cambios, los grandes grupos económicos de origen nacional, los inversores provenientes de empresas vitivinícolas internacionales, los fondos de pensión de origen externo y los más importantes complejos agroindustriales de la región que buscaron diversificar sus inversiones, se constituyeron en los “nuevos” agentes económicos del sector, en detrimento de los capitales locales, de origen familiar o de perfil cooperativo.

Algunas estimaciones elevaron el monto de las nuevas inversiones sectoriales a 1000 millones de dólares sólo para la década de 1990, de los cuales el 60% se destinó a la reconversión de viñedos, a la tecnificación y plantación de uvas de calidad y a la búsqueda de eficiencia; el resto constituyó la compra de activos (Diario La Mañana, 8-11-2001, citado en Chazarreta, 2014).

Siguiendo a Bocco (2007) se pueden observar diferencias significativas en cuanto al tipo de capitales que ingresa durante el periodo y las estrategias que llevan a cabo (Tabla 7).

Tabla 7. Actores extranjeros y estrategias de inversión en la vitivinicultura

Empresas que se especializan en el negocio del vino	Adquisición de empresas mendocinas(reconversión)
Grupos financieros	Inversión en viñedos (apropiación de RRNN)
Empresas que representan a grandes distribuidores internacionales de bebidas	Reconversión de viñedos
Empresas extranjeras dedicadas a otras actividades económicas no agroalimentarias	Inversión en bodegas (aumento de la capacidad instalada y de modernización tecnológica para adaptar la infraestructura de las plantas industriales)
	Inversión en marcas (capital simbólico)

Fuente: Elaboración propia en base a Bocco (2007); Rofman (2012) y Chazzareta (2014)

Con la reconversión del sector, la etapa industrial-comercial se consolidó como el núcleo concentrado del complejo, a través del cual un pequeño grupo de grandes empresas tiene la capacidad de direccionar rumbo del complejo. Las

integradas), ni estrictamente separable de la fase posterior de fraccionamiento y distribución (ya que son las bodegas que controlan este proceso las que detentan el mayor poder oligopólico en los respectivos mercados de traslado y de consumo del subsistema) (Rofman y Manzanal, 1989)

empresas más importantes se orientan a la elaboración de vinos comunes, pero debido a la tendencia creciente que reviste el segmento de los vinos finos, tanto para consumo interno como externo, Rofman (2012) propone distinguirlas en función del producto que elaboran y al segmento del mercado en que operan:

Grandes empresas de vinos comunes: que constituyen el grupo dominante en el sector. Debido al tipo de producción que se orientan (vinos básicos y mostos), su rentabilidad se sustenta en conformar economías de escala, lo cual conlleva una mayor concentración a través de la compra, fusión y desaparición de empresas más pequeñas.

Grandes empresas de vinos selección: que operan en el segundo segmento en importancia del mercado, el más dinámico ante la tendencia, nacional e internacional, al consumo de vinos finos. Estos actores operan en un mercado ampliado y de mayor competencia, según la calidad, la escala del producto y la tradición de las marcas. En líneas generales, las bodegas que operan en este segmento se caracterizan por presentar una integración vertical significativa, pero acotada a sus necesidades de garantizar, especialmente, la demanda externa de sus productos. Por lo tanto, este grupo se caracteriza por contar con una mayor incidencia exportadora por medio de intermediarios que colocan el producto en diferentes países o por medio de operadores en los mercados de destino (supermercados, consignatarios, etc.).

Si bien históricamente el mercado interno representó el principal destino de la producción vitivinícola argentina, a partir de los años noventa el sector exportador se fue expandiendo hasta alcanzar, en el 2018, el 20% del total comercializado. El circuito de exportación pasó por diferentes etapas: entre 1990 y 1994, donde comenzó lentamente a crecer en volumen y valor; entre 1994 y 2002, donde aumentaron significativamente los valores y los volúmenes de vino exportado y, por último, una fase de consolidación que comienza con la devaluación del peso en 2002, en la que crecen profundamente los volúmenes y los valores exportados (Martin, 2009).²⁶

²⁶ Las exportaciones argentinas no solo se componen de *specialities* (vinos de calidad) sino que casi la mitad de las exportaciones son productos *commodities* (vinos sin mención de varietal o mosto). Con ello, se puede establecer la importancia del sector relacionado con los *commodities*, aunque, en ingresos poco más del 75% de lo comercializado en el exterior corresponde a vinos varietales o espumantes (Bocco, 2007).

Para 2018, existían en Argentina 480 bodegas exportadoras que vendieron vinos en botella a más de 135 países, un poco más de 19 millones de cajas de nueve litros, por un valor de US\$ 753, 6 millones FOB. Si bien el mercado está muy atomizado, pocas bodegas aportan gran parte de las ventas externas: las dos primeras, el 42,6% de los litros y el 39,8% del dinero (González, 23/12/18).

El capital de origen argentino se encuentra posicionado en un lugar importante dentro del componente exportador: entre las principales bodegas exportadoras de vino, las tres primeras corresponden a capitales nacionales (Familia Bemberg, Familia Catena y Familia Zuccardi) y las diez restantes son extranjeras o están asociadas con capitales extranjeros (Tabla 8).

Tabla 8. Principales bodegas exportadoras de vino de capital extranjero

Bodega	Marcas	Nacionalidad
Bodegas Chandon	Bodegas Chandon, Terrazas de los Andes y Cheval Blanc	Capitales franceses - Louis Vuitton Moët Hennessy (LVMH)
Bodegas Salentein	Marcas Killka, Portillo	Capital holandés
Viña Doña Paula	Doña Paula	Grupo Viña Santa Rita – Chile
Finca Flichman	Marcas Offley, Quinta Dos Carvalhais, Morgadio da Torre, entre otros	Grupo Sogrape – Portugal
Bodega Leoncio Arizu	Bodega Luigi Bosca, La linda,	Familia Arizu - Fondo de inversión L Catterton
Pernod Ricard	Bodegas Colon, Etchart, Graffignia, Santa Silvia, Chivas, Ballantines, Beefeater, Havanna, Absolut, entre otras	Grupo Pernod Ricard – Francia

Fuente: Elaboración propia en base a Chazarreta (2014), Bocco (2007) y páginas web de las bodegas

La información de la tabla 8 nos permite coincidir con el argumento de Chazarreta (2014) respecto de la significativa gravitación de las empresas provenientes de capitales nacionales, tanto en el mercado interno como en las exportaciones y en el mercado de mosto.

Como ha sucedido en otros complejos productivos del país, tras la reconversión sectorial las nuevas configuraciones del vínculo bodega/productor conllevaron que el productor pierda parte de su capacidad de decisión sobre el proceso productivo y sobre sus propios medios de producción. Ello implica que se hayan

introducido modificaciones en la forma de producir de los pequeños y medianos productores quienes, independientes en términos jurídicos (por poseer la propiedad de la tierra), para no perder cosecha deben colocar su producción en condiciones sobre cuyos términos tienen escasa, sino nula incidencia. En ese sentido, la necesidad de controlar el proceso de producción por parte de la industria se extiende a la supervisión de las labores culturales en los viñedos, a la vez que aumenta la dependencia del productor de las decisiones de la industria y de sus necesidades de mercado, con la consiguiente pérdida de autonomía.

Como hemos podido apreciar, el caso de la vid presenta una especificidad en relación a los otros casos que venimos analizando. Este sector se ha reconfigurado y se ha dinamizado, mostrando un importante nivel de concentración, pero sin que se aprecian niveles de extranjerización comparables a los de los demás complejos.

1.4.3. El complejo azucarero argentino

Salta, Jujuy y Tucumán concentran el 99,5% del azúcar producida en la Argentina y su cadena comprende la producción primaria y la elaboración industrial, refinación y derivados. (Hacienda, 2016). Mientras que Salta y Jujuy presentan estructuras donde la producción primaria está integrada al proceso agroindustrial (los ingenios son por lo general propietarios de los cañaverales), en Tucumán gran parte de la provisión de materia prima la realizan pequeños productores cañeros (en datos del CNA 2002, alrededor de 5000).²⁷

Durante la década de los noventa, ante el desarrollo del MERCOSUR (con Brasil como el principal productor de azúcar del mundo) la industria azucarera argentina inició un proceso intensivo de reconversión productiva orientada a la reducción de costos (vía la mecanización de la cosecha, la integración vertical de la producción, la concentración de la propiedad, la difusión de la agricultura bajo contrato y la introducción de variedades vegetales de alto rendimiento). El resultado ha sido el incrementado de la concentración económica, así como también la diversificación productiva y de mercados. Este conjunto de elementos se profundizaron, entrada la segunda década del siglo XXI, debido al sostenido

²⁷ Esta división es clave en el caso de la caña de azúcar, como en otros complejos agroindustriales, puesto que dependiendo sobre qué espacio administrativo se realice el análisis, el mismo arrojará diferentes resultados.

aumento de la cotización internacional del azúcar –que en 2011 alcanzó su máximo histórico en torno a los U\$S 833 por tonelada– (Agroindustria, 2019; Gomes Lende, 2014).

La bonanza azucarera derivada de la inserción exportadora y el auge del etanol no alcanzó por igual a todos los agentes del circuito. Por el contrario, se agudizaron las asimetrías preexistentes, profundizando la subordinación de los pequeños productores a las estrategias de acumulación de los grandes ingenios, verticalmente integrados. En ese contexto, los ingenios se apoderaron de vastas extensiones de tierra a bajo costo o arrendaron cañaverales, desarrollando una estrategia de integración vertical por propiedad que les permitió controlar mucho más estrechamente el circuito productivo; a eso se añadió el auge de la agricultura bajo contrato, que se convirtió en la modalidad dominante en la articulación agroindustrial del circuito azucarero tucumano (Rofman et al., 2008). Los cambios societarios de los ingenios, básicamente en Tucumán²⁸, han concentrado la producción de azúcar en pocas manos: el 77% de la zafra de 2010, correspondió a siete grupos económicos que, además, diversificaron su oferta con otros productos (Tabla 9).

Tabla 9. Ingenios y grupos del azúcar, en toneladas y porcentaje

Grupo	Ingenios	Azúcar	
		Toneladas	% de participación
Ledesma	Ledesma	345.604	16
Emilio Luque	-Concepción	286.404	17
	-Marapa	54.204	
Compañía industrial Inversora (Off shore con sede en Uruguay)	-Los Leales	95.582	5
Seaboard Corp.	-San Martín del Tabacal	185.319	9

²⁸ Salta y Jujuy se caracterizan por tener muy pocos ingenios (2 y 3, respectivamente) de gran tamaño e integración productiva -propietarios del 95% de la caña que procesan.

Colombres	-Aguilares	28.536	7
	-Nuñorco	65.570	
	-Santa Bárbara	63.528	
Minetti	-Bella Vista	96.476	10
	-La Fronterita	99.868	
Rocchia Ferro	-Cruz Alta,	64.388	7
	-La Florida	74.509	
ARCOR	-La Providencia	144.151	7
8 primeros ingenios		1.604.139	78
Resto de los Ingenios		502.264	22
Total		2.106.403	100

Fuente: Informe Hacienda, 2016

El otro eje que potenció al sector, desde 2009, fue la promoción estatal a la fabricación de Bio-etanol a partir de la caña de azúcar.²⁹ El impacto del nuevo mercado sobre el complejo ha sido inmediato. Fundamentalmente, en términos de inversiones y expansión de cañaverales: nueve de los ingenios registrados en la región producían, al 2015, alcohol de caña con una capacidad instalada de 223.766 toneladas por año (Tabla 10).

Tabla 10. Bio-refinerías y grupos económicos del NOA

Empresa	Grupo/Integrantes	Capacidad de Panta (Tn/año)	Ubicación	Inicio de actividades
Compañía Bioenergética La Florida SA	Compañía azucarera Los Balcanes	50.000	Tucumán	2012
Bio Ledesma SA	Grupo Ledesma	48.996	Jujuy	2010
Alconoa SRL	Tabacal Agroindustria	47.250	Salta	2009

²⁹ La apertura del mercado de bioetanol surge a partir de las leyes 26.093 y 26.334. La primera estableció en 5% de bioetanol a incorporar a naftas a partir de 2010. Por su parte, la Ley 26.334 es una ley específica para la producción de bioetanol.

Energías Ecológicas de Tucumán SA	Grupo Colombres	25.080	Tucumán	2010
Biotrinidad SA	Ingenio La Trinidad	16.800	Tucumán	2010
Compañía Bioenergía Santa Rosa SA	Ingenio y Destilería Santa Rosa	13.000	Tucumán	2010
Río Grande Energía SA	Ingenio Río Grande	11.000	Jujuy	2010
Bioenergía La Corona SA	Ingenio La Corona	8.040	Tucumán	2010
Bio San Isidro SA	Ingenio San Isidro	3.600	Salta	2010
Total Bio-refinerías NOA		223.766		

Fuente: Informe de Hacienda 2016

Como consecuencia de las estrategias de integración vertical implementada por las empresas, el nivel de autoabastecimiento de materia prima logrado por los ingenios azucareros ascendió aproximadamente al 40%. Ello, sumado a la atomización de la oferta, agravó la crisis estructural de los pequeños y medianos cañeros que terminan rematando su producción al primer comprador que les ofrezca cierta liquidez, afectando sus capacidades para avanzar hacia la reconversión productiva (Poliche, 2009, citado en Gomez Lende, 2014).

Tal como se ha observado en este apartado, la especialización productiva de las regiones extra-pampeanas no ha sido un proceso neutro, sino que respondió a intereses económicos (locales, nacionales e internacionales) vinculados a los distintos estilos de desarrollo político y económico. En ese sentido, y a través de los casos revisados, es posible identificar al menos tres hechos estilizados que ofrecen explicaciones parciales sobre las dinámicas regionales:³⁰

1. Rupturas de cadenas de valor agregado por la deslocalización de la fase manufactureras o por la reprimarización debida a cambios en la orientación del mercado (del interno al externo y viceversa).

³⁰ Para profundizar en cada uno ver la literatura sobre desarrollo agroindustrial citada en este apartado: Gorenstein et al., 2012; Rofman, 2012; Manzanal y Rofman, 1989; Gutman y Gatto, 1990 y Valenzuela, 2006

2. Concentración económica en las fases de comercialización primaria y de procesamiento industrial que, junto con los cambios en la titularidad del capital, deterioran las correas de transmisión económica.
3. Cambios tecnológicos en la producción primaria, vinculados con la introducción de mecanización y nuevos paquetes tecnológicos que impactan en la reducción de la demanda de mano de obra.
4. Diferencias en los niveles extranjerización que exponen los desequilibrios regionales, como síntomas del tipo de inserción internacional dependiente de las economías regionales.

1.5. La concentración productiva en los complejos agroindustriales primarios y secundarios

En los primeros apartados se revisaron las características generales del nuevo orden internacional y de la estructura agroindustrial de la Argentina. Posteriormente se hizo referencia a los procesos de concentración y extranjerización en la agricultura internacional para, en los dos últimos apartados, repasar algunas especificidades de los complejos agroindustriales de mayor relevancia histórica del país, pampeanos y extra-pampeanos. La búsqueda de contrastes en cuanto al comportamiento de los capitales concentrados (nacionales o no) en las agroindustrias, arrojó más similitudes que diferencias.

Con los reparos pertinentes, el análisis que realizamos a lo largo del presente capítulo permite sugerir que en seis de los principales complejos agroindustriales argentinos la actividad está en manos de unas veinte empresas. La tabla 11 muestra el grado de concentración/control de las tres principales empresas de cada complejo.

Tabla 11. Empresas y concentración del Agro

Región pampeana	Leche fluida	Frigoríficos	Oleaginoso	
			Semillas	Exportadores
	Mastellone	Gorina	Monsanto - Bayer	Cargill
	Saputo-Molfino	JBS - Minerva	Syngenta – ChemChina	Bunge - Cofco
	Williner-Illolay	Arré Beef	DuPont-Pioneer	AGD

	57,6%	41%	60,5%	31,2%
Región extra - pampeana	Algodón (export. de telas)	Vinos (export)	Azúcar	
			Producción	Biorefinerías (capac.)
	1	Peñaflor	Ledesma	Los Balcanes
	2	Bodegas Esmeralda	Luque	Ledesma
	3	La Agrícola	Seaboard	Tabacal
	50%	49%	42%	65,2%

Fuente: Elaboración propia

A los grupos concentrados que fueron identificados (donde la distribución de empresas multinacionales en las posiciones de liderazgo no responde a un patrón unívoco), ya sea por sus estrategias de negocios o por su comportamiento organizacional, se los puede considerar como actores determinantes a través de las diferentes escalas en las que se debe pensar el desarrollo económico.

Si bien los esquemas de concentración y extranjerización en la agroindustria argentina no son nuevos, desde fines de los años setenta se han profundizado. Como parte de ese periodo hemos visto que se desprenden dos esquemas diferentes de subordinación dentro de los complejos, según el objeto y el modo de ejecutarse:

El primero es propio de la integración vía mercado y refiere al control que ejerce la empresa agroindustrial, sostenida por las condiciones que genera su concentración y mayor capacidad financiera, frente a la atomización de pequeños y medianos productores. Como parte de esta estrategia, generalmente empleada por empresas multinacionales, pero no exclusivamente, las agroindustrias imponen el precio de comercialización, las formas de pago y los requisitos de calidad del producto. Este tipo de subordinación se articula con los procesos de integración horizontal, cuando las empresas más grandes absorben al resto de sus competidores de menor tamaño.

El segundo tipo de subordinación refiere a los distintos niveles de integración vertical directa (abastecimiento propio de materias primas) o indirecta (a través

de la integración a través de una red de contratos), de la agricultura al complejo agroindustrial. Tal como ha quedado manifiesto, las diferentes modalidades inherentes a la agricultura de contrato implican más que la simple coordinación de esfuerzos y la asignación de responsabilidades y riesgos de manera neutral entre actores iguales (como se pretende argumentar), sino que refuerzan continuamente las asimetrías pre-existentes. Como parte de esos contratos, la(s) empresas ubicada(s) en el núcleo de poder pueden: i. controlar los canales de comercialización y distribución del producto; ii) controlar los insumos principales y el paquete tecnológico para la producción agropecuaria; iii) avalar y garantizar el financiamiento para el proceso productivo desde el inicio del mismo (venta de semillas, fertilizantes y agroquímicos), y iv) imponer la supervisión del proceso productivo a través de sus asesores técnicos, quienes se encargan de determinar qué, cuándo y cómo se siembra (Gatto y Quintar, 1984; Vigorito, 1978; Teubal et al., 1995; Bisang, 2003; ETC, 2017; Brignardello, 2017).

En la práctica, los dos tipos de subordinación se resuelven en función de las características propias del insumo agropecuario, pero también de las relaciones sociales de producción establecidas históricamente por el sector económico, por el papel del Estado en la regulación de esos vínculos y por las acciones colectivas puestas en marcha por los agentes sociales involucrados (Brignardello, 2017).

De nuestro repaso de los mecanismos de subordinación y de la capacidad de control con los que cuentan los capitales concentrados en el sistema agroindustrial argentino surge una nueva serie de interrogantes. Por un lado, en relación al papel que juegan los capitales concentrados, nacionales y transnacionales, en los complejos agroindustriales considerados periféricos. Por el otro, respecto de las implicaciones que se derivan de una estructura tan concentrada sobre la definición de políticas públicas para el desarrollo económico.

1.6. Las implicaciones de la concentración en la definición de políticas públicas

Los estudios clásicos sobre el (sub)desarrollo dejaron bien establecido el peso de las empresas multinacionales y de los grupos concentrados: su presencia no se puede pasar por alto al abordar las economías políticas de la periferia.

Por el lado de la economía, las EMN agroindustriales desplazan o subordinan a los actores de menor tamaño, incrementando los rasgos de dependencia en las distintas escalas espaciales. En el caso de la provisión de insumos, la dinámica que introducen adquiere características monopólicas (las semillas y los agroquímicos son el caso paradigmático), y en la relación de las industrias con sus proveedores de materias primas, se acentúan los rasgos oligopsónicos por medio de la integración vertical de la producción y las crecientes demandas de calidad (tal como se apreció en el caso de la lechería y la vitivinicultura) (Romero, 2016:416).

Por el lado de la política, la asociación de las clases dominantes locales (ubicadas en la etapa productiva de los complejos) con las redes del capital internacional (en las etapas de pre y post producción) condiciona el tipo de política agrícola que pueda llegar a delinearse desde el Estado. El poder de negociación de los gobiernos se ve afectado por cuestiones estructurales y circunstanciales generadas, justamente, por la emergencia de dichas redes que controlan el mercado y los acuerdos de comercio internacional (multilaterales y bilaterales), sosteniendo las históricas relaciones asimétricas en cuanto al financiamiento y control de la tecnología (Repetto, 2004; Acuña, 2013; Alonso 2008; Taraborrelli, 2015).

Pese a la importancia de estos ejes es notoria la falta de estudios académicos que se esfuercen por ofrecer una explicación integral de la dependencia agroindustrial en Argentina. Muchos de los debates actuales, a excepción de estudios muy puntuales, giran en torno del análisis territorial de los fenómenos rurales, cuyas raíces deberían explorarse en otras escalas. En el plano nacional, abundan los trabajos actuales que dan cuenta del funcionamiento del sistema agroalimentario argentino, pero escasean los que revisan las políticas agropecuarias y agroindustriales como parte de un estilo de desarrollo particular. Fundamentalmente, son pocas las explicaciones que consideren las dinámicas políticas del agro internacional y pongan el foco en el papel de las empresas multinacionales y sus estrategias de acumulación, como promotoras de los procesos de subordinación y dependencia en el agro del país.

Ante la escasez de estudios que aborden íntegramente la complejidad del problema, la posibilidad de enfrentar estas cuestiones de manera acabada desafía las formas de pensar y operar la articulación de las dimensiones global,

nacional y regional del desarrollo. Desde ese lugar, se debe buscar respuesta a otro cuestionamiento esencial: ¿Cuáles son las herramientas teóricas y metodológicas con las que se pueden revisar las cuestiones del desarrollo agroindustrial de los últimos años?

En el próximo capítulo se ofrece una posible respuesta a este interrogante. Se parte de los supuestos teóricos que identifican las dinámicas de dependencia y subordinación como consecuencia de los mecanismos económicos y políticos de los países centrales con los que se trasladan los excedentes desde la periferia hacia el centro. Desde esa posición teórica se propone un marco de análisis más apropiado para deshilvanar y comprender la relación de (inter) dependencia que existe entre el Estado nacional y las empresas extranjeras agroindustriales a través de distintas escalas y dimensiones.

Capítulo II. Aspectos metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales

2. Dependencia y desarrollo. Un recorrido histórico

A mediados de los años sesenta, en una América Latina convulsionada por el triunfo de la Revolución cubana y su desplazamiento a la órbita comunista y, enseguida, también, por el golpe de Estado de 1964 en Brasil, el enfoque dependentista irrumpió en el escenario intelectual cuestionando el paradigma de la modernización hasta entonces vigente en nuestras ciencias sociales (Beigel, 2011; Nun, 2001, Sztulwark, 2005). Las argumentaciones asociadas a la teoría de la modernización fueron confrontadas desde una perspectiva crítica.

En rigor, el enfoque de la dependencia enraíza en desarrollos de los lustros anteriores: la argumentación cepalina (paradigma centro-periferia), elaborado desde la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), donde destacan las figuras de Raúl Prebisch, Anibal Pinto y Celso Furtado;³¹ el debate latinoamericano sobre el subdesarrollo apoyado por el neo-marxismo de Paul Baran y Paul Sweezy, que ofreció elementos para comprender e interpelar al desarrollo y subdesarrollo como parte del resultado histórico del proceso capitalista; y ciertas fisuras, tensiones e inconsistencias dentro de las teorías del desarrollo económico y la modernización (Vernengo, 2006; Solorza y Cetré, 2011; Solari, Franco y Jutkowitz, 1976).

El enfoque dependentista representó un esfuerzo crítico para comprender las limitaciones del desarrollo en un periodo caracterizado por la hegemonía de potencias imperialistas y grandes grupos económicos, en donde la dependencia se expresaba a través de novedosas formas de expansión de las economías centrales sobre los países de la periferia.

Pese a la contundencia de su mensaje, el enfoque no estuvo exento de debates internos. Es materia de discusión en cuantas vertientes se puede dividir el dependentismo. Los criterios de agrupamiento consideran la tributación de cada

³¹ Dentro de este grupo identificamos también una línea crítica que coexistió con el dependentismo, por momentos aproximándose a su enfoque. Es el caso Osvaldo Sunkel. Este autor, en su libro *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina* (1972), planteó la alta convergencia entre los sectores integrados a la economía mundial y la falta de complementariedad de los sectores no integrados en los extremos del sistema (Simonoff, 2020). El esquema 1 de esta tesis, en la página 18, representa gráficamente esa dinámica del capitalismo mundial.

autor a las revisiones del estructuralismo cepalino, a la asimilación de aspectos del marxismo, etcétera (Beigel, 2011, Vernengo, 2006, Dos Santos, 2003).

Esquemmatizando, se podría decir que, mientras que los más próximos al estructuralismo cepalino pudieron concebir el desarrollo económico como la acumulación de capital, la expansión del sector productivo y financiero y la internacionalización del mercado, incluso bajo condiciones de dependencia, para los marxistas ese desarrollo con dependencia no era sino una reproducción del subdesarrollo (Hernández López, 2005). Por lo tanto, para estos últimos, la dependencia encontraría solución solamente fuera de los marcos del sistema de relaciones capitalistas de producción (vía revolucionaria).

Entre las tesis del enfoque dependentista que importa poner de relieve aquí, se cuentan las siguientes:

1. el subdesarrollo está conectado de manera estrecha con la expansión de los países industrializados;
2. el desarrollo y subdesarrollo son aspectos diferentes de un mismo proceso universal. Por lo tanto, la dependencia resulta una consecuencia histórica del proceso de acumulación capitalista;
3. el subdesarrollo no puede ser considerado como primera etapa de un proceso evolutivo-lineal;
4. la dependencia no es sólo un fenómeno externo, sino que se manifiesta también bajo diferentes formas en la estructura interna (social, ideológica y política).

Los dos primeros puntos remiten a una concepción holística del capitalismo, que concibe y analiza el modo de producción como un sistema que asigna roles y lugares a las diferentes economías nacionales, integradas en un sistema global. Por lo tanto, las condiciones estructurales del subdesarrollo económico latinoamericano son estrictamente tecnológicas y se originan con la división internacional del trabajo.

Los puntos tres y cuatro aluden a críticas al desarrollismo y la modernización, al afirmar que la dependencia de las economías latinoamericanas constituye un obstáculo al desarrollo nacional.

Para aquellos autores más próximos al estructuralismo cepalino, desarrollo y sub-desarrollo son categorías económicas relacionadas al grado de dinamismo de la estructura productiva y, por lo tanto, a su nivel de desarrollo tecnológico. Para ellos dependencia y autonomía refieren al grado de desarrollo de la política económica y a la capacidad o no de las élites políticas para tomar decisiones económicas en sus propias manos. Así, el desarrollo dependiente en asociación con el capital extranjero sería posible, tal como parecía suceder en países como Argentina y Brasil. Para que el proceso de desarrollo dependiente ocurra, más que transferir tecnología desde el centro, los países de América Latina deberían ser capaces de generar sus propias dinámicas de innovación tecnológica, a través de aquello que posteriormente los neo-schumpeterianos definirían como Sistema Nacional de Innovación (Vernengo, 2006).

Por su parte, los autores que dialogaban con el marxismo consideraban que el desarrollo industrial en la periferia era impulsado por intereses extranjeros asociados con los locales y bajo la protección de las medidas arancelarias impuestas por el gobierno. En ese marco el capital extranjero introducía el conocimiento técnico obsoleto de los países del centro; si bien la industrialización podría generar beneficios, estos serían exiguos debido a que el capital extranjero controlaría los mercados domésticos y el excedente generado sería transferido a la casa matriz sin ser reinvertido en actividades productivas. Por lo tanto, si bien el desarrollo industrial se podría llegar a dar, sería acompañado de nuevos patrones de dependencia.

En relación con el estudio del papel de las empresas multinacionales, dentro de los aportes del dependentismo destacan los de Theôtonio Dos Santos. Este intelectual brasileño, en la primera etapa de su actividad intelectual, se concentró en el papel central que jugó el capital extranjero en la génesis de la estructura de clases de la sociedad brasileña de posguerra. Allí observó que los procesos de acumulación de capital de los países de la periferia exponen las limitaciones y la dependencia tecnológica de la burguesía local. En esa dinámica, el capital extranjero cumple un papel simultáneamente dinámico, descapitalizador y cíclico que conduce a la inestabilidad política (lo cual se materializó, en el Cono Sur, en sucesivos golpes militares). En una etapa posterior de su trayectoria, los aportes de este autor se concentraron en el análisis del funcionamiento de la economía

mundial, explorando los conceptos de revolución científico-tecnológica y de los ciclos largos de Kondratieff (Dos Santos, 2011).

Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto son considerados dos de los estudiosos principales de la dependencia. En su libro *Dependencia y desarrollo en América Latina* caracterizaron el proceso histórico estructural de la dependencia a través de las relaciones de clase, lo cual les permitió observar la posibilidad de una coexistencia entre desarrollo capitalista y situaciones concretas de dependencia en América Latina. Dicho en otros, Cardoso aceptó la irreversibilidad del desarrollo dependiente y la posibilidad de compatibilizarlo con la democracia representativa. Este convencimiento hizo que, ya para los años 1980s, estos autores propongán una versión más “cooperativa” y no de ruptura con los países centrales, como estrategia para consolidar el desarrollo de un capitalismo asociado (Simonoff, 2020).

Nos interesa destacar tres de los aportes más relevantes de estos autores. El primero es su afirmación respecto de que no todo es determinación externa, sino que mucho tiene que ver el sistema de articulaciones políticas domésticas; el segundo señala que, aun en un marco de dependencia, es posible alcanzar ciertos grados de desarrollo económico; y el tercero indica que no todo esquema de dependencia es monolítico, ni se da en todos los lugares de la misma manera. En pleno siglo XXI, y más allá de las críticas, algunos de los desarrollos analíticos del enfoque dependentista se mantienen vigentes a través del análisis del Sistema-Mundo de Immanuel Wallerstein, siguiendo la tradición de Fernand Braudel (Solorza y Cetré, 2011). La teoría del Sistema-Mundo analiza la economía mundial como un conjunto integrado por un centro, una periferia y una semi-periferia, y distingue entre las economías centrales una hegemonía articuladora de todo el sistema mundial. Allí se puede reconocer la relación de este enfoque con el dependentismo, y al mismo tiempo con las ondas y ciclos largos.

Por supuesto, el análisis del enfoque dependentista no se agota en los puntos señalados. En esta tesis consideramos que la categoría en general, en sus versiones no economicistas, junto a los aspectos puestos de relieve, nos ayuda a visualizar los condicionamientos internacionales, sin perder de vista las alianzas y las articulaciones internas de los actores sociales y políticos.

2.1. Modulaciones de la dependencia agroindustrial. Un debate conceptual

Como hemos señalado en el capítulo I, los emergentes geopolíticos y geoeconómicos del orden internacional reflejan un nuevo proceso de reestructuración y re-escalonamiento espacial (y organizativo) del capitalismo. Esto se apoya sobre el supuesto según el cual cabe definir al capitalismo como un sistema que estructura jerarquías y desigualdades a partir de diferentes pautas cíclicas a lo largo de la historia (Arrighi, 1999; Wallerstein, 2012; Fernández, 2017).

Ante el escenario de continua reestructuración espacial aparecen interrogantes en torno de las herramientas conceptuales y metodológicas apropiadas para dar cuenta de ella. Aventurarse en la búsqueda de respuestas conlleva, por un lado, recuperar ciertas miradas histórico-estructurales, en apariencia obsoletas, pero con un fuerte potencial explicativo, y, por el otro, utilizar conceptos complementarios útiles para la comprensión de los esquemas de subordinación y dependencia como parte de la reproducción histórica del capitalismo.

Como vimos, las dinámicas del desarrollo se despliegan en diferentes escalas mutuamente inter-penetradas y en constante redefinición, lo que impide su tratamiento por separado y de manera estática. Por lo tanto, uno de los desafíos centrales de este capítulo será el de buscar modos de articulación de enfoques analíticos que permitan superar las limitaciones escalares, procurando obtener herramientas dotadas de potencia explicativa para dar cuenta de la dependencia agropecuaria y agroindustrial en todas sus dimensiones.

Las indagaciones de las ciencias sociales sobre el impacto de las reconfiguraciones del capitalismo en el sector agroalimentario se pueden agrupar según el “agente de cambio” que priorizan. Están, por un lado, las explicaciones estructurales de fines de la década de 1970, basadas en la nueva economía política de la agricultura; ubicamos en McMichael (1984), Rofman (1999) y Teubal et al. (1995) algunos de los exponentes dentro de esta corriente. Si bien McMichael, Teubal y Rofman aplican distintos matices en sus análisis, comparten una mirada crítica sobre las dinámicas agroindustriales. Cabe aquí puntualizar algunas diferencias entre ellos: mientras que Rofman analiza las características del capitalismo en las distintas economías regionales, sin

desarrollar en profundidad las dinámicas globales;³² Phillip McMichael mira el funcionamiento de las dinámicas internacionales, sin adentrarse demasiado en los análisis nacionales. Teubal por su parte, recoge el enfoque de McMichael y los articula con las dinámicas agregadas del agro argentino, pero sin demasiado desarrollo respecto de cómo es la articulación de esas dinámicas con las escalas locales y territoriales.

Por el otro, las contribuciones teórico-metodológicas que se focalizan en el análisis del actor y de las redes de actores individuales, colectivos e institucionales para la construcción de las especificidades territoriales (Hernández, 2007; Gras y Hernández, 2013; Steimberger, 2004; Latour, 2008). Ambas perspectivas parten de un enfoque relacional y sistémico, según el cual la agroindustria se integra con los otros sectores en un sistema global de producción-consumo. Las diferencias entre las dos miradas se expresan en sus interpretaciones de los mismos procesos, y en parte se vinculan con la escala del análisis priorizada (global-nacional-regional) (Bonanno, 1999).³³

Intentando establecer un puente entre estas corrientes, sostenemos que, para abordar la problemática del desarrollo y la dependencia desde el registro de los complejos agroindustriales argentinos, se debe avanzar en dar forma a una propuesta metodológica y analítica que recorra las especificidades de las dinámicas de la economía política a través de las diferentes escalas espaciales, y sin perder de vista los atributos que adquieren esos fenómenos en cada una de ellas (redes de actores e instituciones). Dicho marco debería ser capaz de observar las interpenetraciones de los distintos fenómenos en el plano internacional, nacional y regional, sin dejar de señalar sus rasgos propios ni la noción de totalidad como eje vertebrador. De ese modo, será posible calibrar de qué modo la jerarquización existente en los distintos niveles de los complejos agroindustriales argentinos forma parte de un proceso histórico más amplio de dependencia global, en lo que respecta no sólo al proceso de producción de alimentos sino también a su procesamiento y posterior distribución internacional

³² La propuesta de Alejandro Rofman toma en parte los aportes realizados por Levín en los años 1970s. A través del concepto de “subsistemas económicos” Rofman busca interpretar en toda su magnitud y dimensión estructural al conjunto de los procesos socio-económicos (acumulación de capital y apropiación del excedente) que operan en el espacio (Para profundizar en el desarrollo conceptual latinoamericano ver Gutman y Gorenstein, 2003).

³³ Existen posturas multidisciplinarias intermedias que articulan los elementos de estructurales y del agente (Steimberger, 2011; Filadoro, 2011; García, 2014)

(Trevignani y Fernández, 2017; García, 2014; Filadoro, 2011; Patrouilleau et al., 2012).

2.2. Aspectos metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales: multi-escalaridad y multi-dimensionalidad en perspectiva histórica

En las últimas décadas al menos tres enfoques teóricos, con sus específicos dispositivos conceptuales y metodológicos, han ganado fortaleza como herramientas explicativas de los fenómenos económicos y sociales. Cada uno de ellos subraya distintas dimensiones, con énfasis específicos, en función del recorte temático y el alcance espacial de la teoría.

El primer enfoque es el de “regímenes alimentarios” propuesto por Friedmann y Mc Michael (1984) en articulación con las nociones de sistema-mundo de Wallerstein (1974) y de regulación de la acumulación del capital de Aglietta (1979). Este enfoque permite situar el auge y el declive de las agriculturas nacionales dentro de la historia geopolítica del capitalismo. De ese modo, a través del análisis de los regímenes alimentarios, es posible caracterizar la manera en la que se conforman y controlan las redes globales de producción y comercialización de alimentos.

El segundo enfoque, diseñado en el seno de los estudios estructuralistas latinoamericanos (Pinto, 1978; Graciarena, 1976; Sunkel, 1980; Giglio, 1981), es el de “estilos de desarrollo”. A través de este concepto es posible identificar las dinámicas adoptadas por un sistema social, en un ámbito definido y en un momento histórico determinado. La noción de estilos reconoce la diversidad de intereses de clase y el conflicto entre los diversos grupos, lo cual se cristaliza en la dirección política y económica del desarrollo.

El tercer enfoque de relevancia es el que aborda los “complejos productivos” de manera sistémica. Esta propuesta recoge las articulaciones más importantes del sector con los núcleos del sistema de toma de decisiones, sin desmembrar artificialmente la producción primaria del suministro de insumos, el procesamiento, la transformación industrial, la articulación con los mercados y los servicios. Allí, las nociones de agribusiness (Davis y Goldberg, 1957), sistema agroindustrial y filière agro-alimentaria (Malassis, 1973) reconocieron la dinámica funcional de la cadena de actividades y de los agentes articulados en el proceso

de producción y el consumo de los bienes agroindustriales. Sin embargo existen diferencias entre estas corrientes: mientras que los análisis neoclásicos del agribusiness se analizan los vínculos intersectoriales de un producto específico, sin detenerse en las relaciones entre los sectores ni en los agentes intervinientes; los aportes de la escuela francesa de las *filières* contemplan dos aspectos relacionados, las cadenas técnicas seguidas por un producto y el análisis de los mecanismos de regulación (mercados, tecnologías y la intervención del Estado), haciendo hincapié en la competencia heterogénea entre agentes con poder de mercado diferente (Machado, 2002; Gutman y Gorenstein, 2003).

A través de los lentes del análisis sistémico del agro es posible abordar las características regionales como espacio de respuesta a los procesos de mundialización y sus redes globales.

¿Es posible articular los tres enfoques en una única herramienta de análisis? ¿Es conveniente hacerlo? ¿Cómo podría hacerse? Para avanzar en una respuesta, debemos detenernos y revisar los principales argumentos de cada uno de los enfoques.

El enfoque de “regímenes alimentarios” permite abordar la escala global del capitalismo desde sus determinantes político-económicos, fundamentalmente a través de las relaciones que existen entre el ordenamiento del mundo y el comercio agroalimentario. En cada uno de los procesos de reestructuración del orden internacional se estableció un conjunto de reglas (regímenes) que organizan la producción y el consumo de alimentos a escala global, sin perder de vista la importancia relativa de cada región. Por lo tanto, la estructura jerárquica del sistema-mundo ha permanecido sin variaciones o se ha profundizado (Friedmann y McMichael, 1984:5; Wallerstein, 2012).

La raíz teórica de los regímenes alimentarios se entrelaza con el corpus analítico que considera al capitalismo en el largo plazo y que estructura su mirada a través de los ciclos sistémicos de acumulación,³⁴ las fuerzas impulsoras y las formas de regulación que ellas imponen.³⁵

³⁴ Para Arrighi (1999:19) la pauta recurrente del capitalismo histórico como sistema-mundo tiene entre sus aspectos centrales la alternancia de épocas de expansión material, que ponen en movimiento la circulación de mercancías y recursos naturales, con fases de renacimiento y expansión financiera, donde se libera una creciente masa de capital dinero y la acumulación se realiza mediante procedimiento financieros.

³⁵ A los fines argumentales de esta tesis alcanza con definir a los regímenes como estrategias y estructuras mediante las que los bloques dominantes promueven, organizan y reglan la expansión o reestructuración de la economía mundo.

Giovanni Arrighi (1999), referente del enfoque del sistema-mundo junto con Wallerstein y Hopkins, identificó cuatro ciclos sistémicos desde el siglo XV hasta la actualidad.³⁶ De ellos nos detendremos en los dos últimos, puesto que son determinantes para comprender las características del ordenamiento internacional que compete a esta tesis. En primer lugar, el ciclo británico, que abarcó la segunda mitad del siglo XVIII, todo el siglo XIX y los primeros años del siglo XX. En esa fase, la hegemonía británica lideró un capitalismo competitivo de libre comercio e impuso la libra esterlina y el patrón oro como medio de cambio. En segundo lugar, el establecimiento y la consolidación de los EEUU como potencia hegemónica a partir de las primeras décadas del siglo XX. En este periodo se estableció capitalismo monopolista, con fuerte presencia de los Estados nacionales en la regulación de los flujos comerciales y financieros. Además, desde los países centrales se promovió la inversión extranjera directa como forma de control sobre sectores de la economía de la periferia. En ese contexto, el acuerdo de Bretton Woods y el patrón oro-dólar han sido cruciales para regular el sistema (Arrighi, 1999).

Si bien el vertiginoso ascenso de China es tratado por numerosas investigaciones recientes, e incluso llamó la atención del propio Arrighi, el proceso es aún incipiente como para hablar con precisión de la consolidación de un nuevo ciclo sistémico de acumulación. Sin embargo, es evidente que la disputa por la hegemonía global liderada por China es un hecho insoslayable que se deberá seguir de cerca y en profundidad (Tracy, 2015; Wallerstein, 1993; Arrighi, 2007; Gonzalez Jauregui, 2018).

En la reproducción de cada uno de los ciclos sistémicos de acumulación, los alimentos y las manufacturas de origen agropecuario cumplen un papel destacado. Es por ello que a través del estudio de las relaciones internacionales de producción y consumo de alimentos resulta posible distinguir algunas de las características esenciales en los distintos periodos de reorganización del capitalismo.

En consonancia con la propuesta de Arrighi, McMichael (2006) definió para el periodo comprendido por los dos últimos ciclos sistémicos de acumulación, tres

³⁶ Los ciclos son: el genovés desde el siglo XV a principios del XVII; el holandés desde fines del siglo XVI hasta fines del siglo XVIII; el ciclo británico desde mediados del siglo XVIII a principios del XX y; por último el ciclo norteamericano que llega hasta nuestros días. Cada uno de ellos está definido por estructuras específicas en los procesos de acumulación del capital a escala mundial.

regímenes alimentarios. Cada uno de ellos expresa formas históricas del ejercicio del poder a través de una ideología legitimadora con repercusiones para el comercio agroindustrial. En el primer régimen, el proyecto británico de “taller del mundo” (1850-1940) utilizó la riqueza de su capitalismo industrial emergente para expandir, con el argumento del libre comercio, zonas proveedoras de alimentos baratos por todo el mundo. En el segundo, (1940-1970), Estados Unidos desplegó ayuda alimentaria para crear alianzas, mercados y oportunidades para su modelo agroindustrial intensivo. El tercer régimen (1970-actualidad) está definido por la hegemonía del mercado; se apoya en los argumentos del proyecto neoliberal de libre empresa, con el fin de asegurar los circuitos transnacionales de dinero y mercancías (incluidos los alimentos). La diferencia principal entre los tres regímenes radica en que, mientras que los dos primeros dotaban a los alimentos de un rol instrumental, para asegurar la hegemonía global de sus naciones impulsoras, el tercero ha proyectado la hegemonía corporativa apoyada en las finanzas internacionales y en las normas multilaterales (GATT/OMC).

Si bien el enfoque de Friedmann y McMichael se refiere exclusivamente al comercio de alimentos, es posible sostener que los regímenes no se circunscriben solo a los agroalimentos. En efecto, la flexibilidad del concepto permite que, con ciertas aclaraciones e incorporaciones, puedan incluirse además las actividades de transformación y distribución de bebidas, tabaco y fibras naturales. Del mismo modo se puede considerar dentro de esos regímenes a los subsectores primarios agrícolas y forestales cuyos productos no tienen un destino alimentario, así como las industrias derivadas de la primera transformación (desmontadoras de algodón y aserraderos), debido a la semejanza de las características productivas con los sectores alimentarios (Cañada y Mill, 1994). Por lo tanto, ante la amplitud de actividades involucradas, en esta investigación consideraremos a los regímenes alimentarios como “regímenes agroindustriales” para referirnos, indistintamente, a las producciones de origen agropecuario para alimentos o industria.

A través de este registro se puede identificar históricamente el marco de las restricciones globales que prevalecieron en el momento de conformación de los complejos agroindustriales de la Argentina, los pampeanos y los extra-pampeanos. Si bien es indudable el poder explicativo de la noción de régimen

agroindustrial para conocer ciertos aspectos globales ¿pueden los análisis sobre el desarrollo y la dependencia basarse sólo en dicho concepto sin tener en cuenta las estructuras institucionales nacionales coordinadas por el Estado? ¿Mediante qué otro instrumento es posible evaluar las capacidades nacionales de desarrollo y la calidad de la inserción internacional tomando en consideración las trayectorias y las dinámicas institucionales particulares?

Para pensar la articulación entre los regímenes agroindustriales y los sistemas nacionales propongo recurrir a una perspectiva surgida de los debates sobre el desarrollo económico y el medio ambiente de los años setenta. Con la noción de los “estilos de desarrollo”, autores que integraban la corriente de pensamiento conocida como estructuralismo latinoamericano se propusieron examinar las trayectorias y desempeños nacionales de manera comparada (Pinto, 1976; Graciarena, 1976; Sunkel y Gligo, 1980). En sus análisis, históricamente situados, la diversidad de intereses de clase y los conflictos entre los distintos grupos sociales definieron el carácter central de cada estilo.

Es posible hacer contrapuntear a este concepto con, por un lado, el de “Modelo de desarrollo” y por otro, con el de “Proyecto de gobierno”. Mientras que estilo es un concepto descriptivo, modelo de desarrollo parece portar una carga normativa que en algunos casos remite al registro de la utopía. Asimismo, el estilo de desarrollo depende de elementos que exceden las características de proyectos de gobierno concretos. Por ejemplo, puede darse la coexistencia de un proyecto de gobierno y de un estilo de desarrollo sin que coincidan en todos sus aspectos. Porque el estilo de desarrollo depende de una configuración de actores que no son los que gobiernan, entre los que destacan la clase dominante local y, por supuesto, el sector externo. Por lo demás, la noción de estilos de desarrollo podría articularse productivamente con la perspectiva del “Sistema Social de Producción” de Hollingsworth y Boyer, que incorpora al análisis las relaciones y actores de distintos subsistemas que condicionan o potencian el desarrollo y la emergencia de formas institucionales y de coordinación de procesos productivos espacialmente delimitados e históricamente condicionados (Comba, 2012).

La noción de estilos de desarrollo permite observar las modulaciones que asume la penetración de los procesos que conforman y (re)organizan el orden internacional en las estructuras sociales, culturales, políticas y económicas de

los países de la periferia. Conforme la escala global se impone jerárquicamente sobre las fronteras nacionales, se van creando nuevas dinámicas y actividades productivas en detrimento de otras que actuaban con los criterios, la lógica y la racionalidad del estilo desarrollo suplantado (Pinto, 1978). De ese modo es posible observar que, en cada una de las instancias de reordenamiento internacional por las cuales se reconfiguran los regímenes agroindustriales, se presentan movimientos en las estructuras políticas y económicas nacionales. Basta con referirse a los estudios clásicos del desarrollo argentino para identificar la correlación existente entre las periodizaciones referidas en la escala global (los ciclos sistémicos de acumulación de Arrighi y los regímenes alimentarios de McMichael), con los modelos de acumulación de la Argentina: el modelo agroexportador entre mediados del siglo XIX y principios del siglo XX; el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, con sus diferentes etapas entre 1940 y mediados de los setenta; el ciclo globalizante desde entonces hasta entrado el siglo XXI.

En rápido bosquejo podría decirse que cada régimen agroindustrial donde se insertaron sucesivamente los complejos agroindustriales pampeanos y extra-pampeanos, fue produciendo determinados acuerdos dinámicos entre los distintos actores en el plano nacional. En términos de Cardoso y Faletto (1979), el paso de uno a otro modo de dependencia considerado en perspectiva histórica, debió fundarse en un sistema de relaciones entre grupos generado en la situación anterior. Este acento permite destacar que, si bien cada nuevo régimen internacional se impuso sobre las realidades de cada región productiva de la Argentina, dicho proceso adquirió, en cada caso, características específicas que no son ajenas a las relaciones internas entre las clases (que poseen una historia determinada), ni a los correlatos políticos de dicha dinámica. Una de las formas para rastrear los movimientos estructurales de la escala nacional es a través del análisis de las políticas públicas. Si bien existen numerosas escuelas y metodologías de análisis, entre sus aspectos generales, el estudio no puede dejar de revisar la intervención estatal en la actividad económica, la política relacionada con los flujos internacionales, el papel asignado al capital extranjero en la economía y las consideraciones particulares sobre los sectores analizados. Al considerar las políticas públicas como instrumentos de intervención del Estado, que responden a las características

específicas de cada estilo de desarrollo, es posible reflexionar sobre la posición relativa de poder de los distintos actores.³⁷

Pese a que el desarrollo académico del concepto de “estilos de desarrollo” quedó, por decirlo así, trunco, cabría sostener que una de sus posibles fortalezas es la consideración de la escala nacional en términos histórico-políticos. Puesto en esa clave, el análisis puede permitir reconocer que existen diferentes configuraciones institucionales a nivel nacional, que se articulan subordinadamente, aunque en modulaciones específicas, a las normas impuestas por los regímenes agroindustriales, todo lo cual termina por condicionar la evolución de los espacios regionales.

2.3. La escala regional: el sistema agroindustrial y sus complejos productivos

Si relacionamos lo que venimos diciendo con la representación del sistema agroindustrial argentino volcado en el esquema 1, se abre una nueva serie de interrogantes: ¿Se debe hablar de un estilo de desarrollo hegemónico o de varios conviviendo en simultáneo? Del mismo modo, considerando un mismo espacio nacional, ¿se debe hablar de un único esquema de dependencia o de varios? Avanzar en la búsqueda de respuestas para estos interrogantes nos lleva a considerar además otras cuestiones: ¿pueden los estilos de desarrollo ser evaluados como un todo específico, sin atender a las particularidades con las que las dinámicas globales penetran y condicionan las respuestas en las escalas sub-nacionales?

Para abordar estas cuestiones se puede comenzar por la revisión de los circuitos que se establecen en torno de la circulación y la apropiación del excedente, para cada región productiva. En ese sentido, a través del análisis de los complejos agroindustriales (como principales organizadores de las espacialidades regionales) será posible apreciar las asimetrías estructurales, absolutas y relativas, que constituyen la fenomenología de la dependencia regional en la Argentina.

Gutman y Gorenstein (2003) señalan que muchas de las reflexiones contemporáneas sobre los sistemas agroalimentarios subrayan el análisis de las

³⁷ Desde allí se habilitan las interpretaciones integrales sobre el surgimiento, el diseño, la construcción e implementación de las políticas públicas como resultado de la confrontación de intereses diversos en múltiples arenas de poder (local, internacional, formal e informal) (Lowi, 1992; Acuña, 2016).

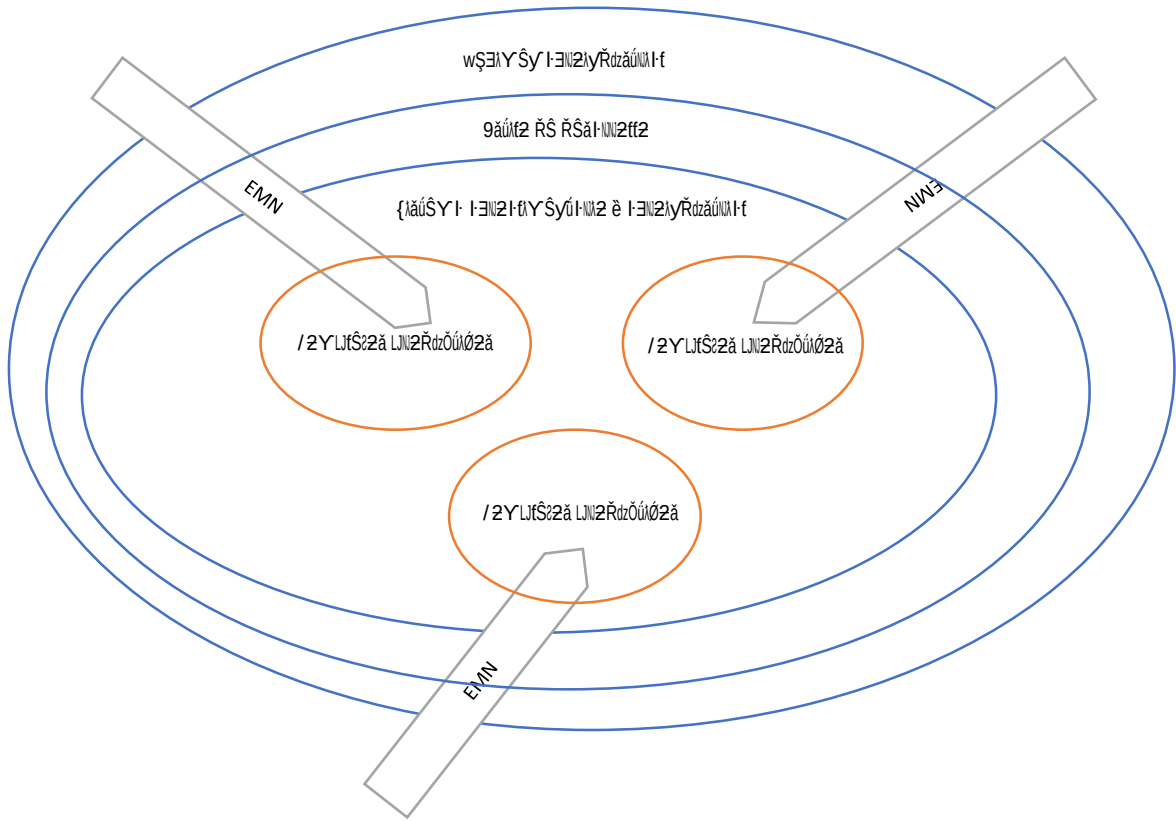
relaciones asimétricas que se estructuran en las cadenas de transformación de los productos agropecuarios. Dentro de esos estudios se destacan autores como Vigorito (1979), Trajtenberg (1977) y Arroyo (1981) quienes introdujeron la categoría de “núcleo” de los complejos productivos, en el que las empresas más poderosas tienen la capacidad para controlar la dinámica conjunta y los procesos económicos de las diferentes etapas del sistema, de donde surgen las condiciones de generación, apropiación y empleo del excedente. Es decir que la noción de complejo agroindustrial alude al espacio económico definido por el ciclo de reproducción de capital, más allá de las restricciones impuestas por el espacio geográfico.

Para ello, en el estudio de los complejos, si bien la cantidad de actores implicados y los esquemas técnicos que operan son importantes, el foco del análisis debe priorizar los esquemas de articulación y subordinación establecidos en torno a sus núcleos de poder. Un abordaje de tales características requiere el uso y la complementación de variables propias de los análisis puramente económicos (renta, estructura del empleo, distribución de factores de producción, etc.), con otras que permitan comprender los desarrollos políticos y sociales (régimen político, recursos de poder, grupos de presión, etc.), consideradas históricamente y a través de las distintas escalas. En este sentido, podemos considerar que la historia de cada complejo agroindustrial es la sucesión de diferentes modalidades de reproducción, resultante de los cambios específicos en su mecanismo de funcionamiento social y económico.

Si recuperamos las consideraciones vertidas en el capítulo anterior, es posible argumentar que la estrategia de penetración y el rol desempeñado por el capital extranjero y nacional extranjerizado en la producción, circulación, expropiación y apropiación del excedente económico, en cada una de los complejos productivos (pampeanos y extra-pampeanos), generan una serie de rasgos estructurales diferentes, que autorizan a pensar en la existencia de diversas formas de capitalismo dependiente en la matriz agroindustrial de la Argentina. Esa multiplicidad en la evolución de cada complejo agroindustrial, que debe ser incorporada al análisis, no implica sin embargo negar la existencia de procesos comunes, rasgos compartidos y estructuras equivalentes que hacen posible una caracterización general del capitalismo dependiente en Argentina (Pucciarelli, 1987; Cardoso y Faletto, 1979).

Cuando dichas transformaciones se consideran parte de un proceso de mediano y largo plazo, se impone la comparación histórica como regla metodológica fundamental. Cuando ella se aplica a través de las diferentes escalas espaciales, es posible distinguir analíticamente las lógicas y los resultados por los que nuevos arreglos territoriales revelan los movimientos materiales y organizacionales (Hodson 2003; Silveira, 2005; McMichael, 2006). Cada uno de los enfoques que venimos trabajando (regímenes agroindustriales, estilos de desarrollo y complejos agroindustriales) propone una narrativa histórica estructurada. Esta parte histórica puede servir de base para una comparación; también pueden ayudar a reconstruir el fenómeno de la dependencia como parte del funcionamiento total del sistema agroalimentario y agroindustrial argentino.

Esquema 4. Enfoque analítico



Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en el esquema 4, las empresas multinacionales funcionan como correa de transmisión a través de las tres escalas del ciclo de acumulación capitalista en vigencia. Cada una de las nociones que conforman el

enfoque histórico-escalar contribuye a dar cuenta de la función que cumplen estos actores en el sistema.

A los efectos de brindar elementos que nos permitan avanzar en las dinámicas de subordinación y dependencia en los complejos agroindustriales, en el próximo apartado será preciso detenernos a revisar, aunque sea de modo somero, de qué modo se han considerado estas cuestiones en la literatura especializada.

2.4. Revisión conceptual de abordajes del Sistema Agroindustrial (SAI) argentino

Como expusimos anteriormente, uno de los rasgos distintivos del agro argentino es la convivencia de sectores y complejos económicos dinámicos con formas de producción atrasadas, incluso con sesgos pre-capitalistas. Esta realidad heterogénea y desequilibrada es lo que ubica a los complejos agroindustriales, y a sus dinámicas regionales, como uno de los ejes posibles para explicar las especificidades de los procesos de dependencia en la periferia.

Si bien las grandes discusiones sobre los fenómenos actuales del agro argentino ya fueron reseñadas, dada la centralidad de los complejos agroindustriales a nivel regional, será preciso revisar con mayor detenimiento los enfoques con los que se abordaron las cuestiones agrarias durante los últimos años.

En el marco de la mentada reorganización internacional durante los años ochenta y noventa, que a esta altura ya podemos referir como la fase de consolidación del “régimen agroindustrial corporativo”, en Argentina el eje de los estudios agropecuarios y agroindustriales se abrió en tres grandes líneas de discusión.

En primer lugar, aparecieron los estudios económicos sobre la globalización, la reconversión productiva y las oportunidades para incorporar valor dentro de las cadenas globales (FAO, 2015; UN, 2016). En segundo, surgió una frondosa literatura sobre “desarrollo territorial” cuya *raison d’être* giró en torno de los conflictos territoriales ocasionados por el neoliberalismo, en particular sobre las antiguas estructuras socioeconómicas de la Argentina (Ellis y Biggs, 2005; Lattuada, 2014; Sili, 2009; Manzanal, 2009). Finalmente, en los años ochenta surgieron los estudios multi-disciplinarios que abordaron el sistema agropecuario nacional, puntualizando en las transformaciones acaecidas sobre los principales

complejos productivos, pero limitando el análisis a la escala nacional y, de manera accesoria, a su articulación con las dinámicas regionales.

Con respecto al abordaje de la interrelación entre régimen agroindustrial corporativo y los estilos de desarrollo los tres enfoques adolecen de ciertas carencias. El primero no tiene en consideración que la especialización productiva sigue estableciendo los roles del centro y de la periferia en la tradicional (e incluso en la llamada nueva) división internacional del trabajo, donde los países centrales reservaron para sí las actividades vinculadas con el conocimiento y el uso de tecnologías de punta mientras que en la periferia se consolidan los procesos de extracción, explotación y exportación de recursos naturales junto con los procesos de ensamble y maquila (Trevignani y Fernández; 2017). El segundo se ocupa de analizar el territorio y lo local, perdiendo de vista cuestiones vinculadas a la escala nacional y su interrelación con las dinámicas globales; el foco del análisis en esos abordajes gira en torno de la construcción social del espacio y la disputa por los recursos naturales. Finalmente, el último enfoque mencionado toma en consideración el rol protagónico de la escala nacional en la articulación con la territorial; sin embargo, la escala internacional solo aparece considerada a través de las dinámicas de mercado, sin tener en cuenta los determinantes políticos subyacentes.

Los fenómenos de dependencia no son nuevos, ni han desaparecido. Ante la falta de abordajes integrales consideramos que la aspiración de comprender las dinámicas de dependencia a través del funcionamiento de los complejos agroindustriales debe recuperar discusiones y herramientas conceptuales de estudios ya clásicos. Enseres metodológicos que, independientemente de sus particularidades teóricas, pongan de relieve la dependencia estructural y la multiplicidad de constelaciones que adquieren las articulaciones de los agentes económicos nacionales, en su vinculación con las dinámicas y los actores externos. Interfaz cuya consecuencia inmediata es el condicionamiento sobre los espacios productivos de la periferia (Cardozo y Faletto, 1979; Sunkel, 1981; Gourevich, 1998). Si bien algunas de las variables y elementos que entonces permitieron la construcción de tipologías y esquemas de abordaje deben probablemente ser ajustados en función de las importantes transformaciones de las últimas décadas. Lo cierto es que el fenómeno de fondo (la dependencia) sigue condicionando las prácticas socioeconómicas de las regiones periféricas.

En ese sentido, los estudios clásicos pueden aportar elementos en dos direcciones: cómo abordar las economías regionales en general y cómo estudiar los complejos agroindustriales en particular.

La primera referencia ineludible es de los años ochenta y surge de los aportes del Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUyR). El equipo de Alejandro Rofman y Mabel Manzanal, desde los fundamentos de la geografía crítica, analizó las economías regionales a partir del grado de penetración de las formas capitalistas. A través de la noción de *circuitos productivos regionales*, los autores analizaron el "...conjunto de unidades de producción, distribución y consumo que operan inter-vinculadas a partir de una actividad común a todas ellas" (Manzanal y Rofman, 1989; Rofman, 1999; Varesi, 2013). En su análisis identificaron tres áreas: la primera, asociada a la región pampeana y caracterizada por alojar los espacios capitalistas más desarrollados y dinámicos, cuyos actores estaban orientados a la producción para la exportación; la segunda, asociada a las regiones que cuentan de manera simultánea con actores cercanos a las características del área central, pero que conviven con importantes bolsones de actores tradicionales ligados a actividades de subsistencia, y, finalmente, la tercera, aquellas regiones que se incorporaron tardíamente a la división internacional del trabajo, perfilándose como economías de enclave y cuyos sectores más dinámicos se encuentran vinculados al sector extranjero (Rofman, 1999:35).

En la misma línea se encuentran los aportes de la CEPAL con los trabajos de Gatto y Quintar (1987) y Gutman y Gatto (1990). En ambos estudios enfatiza, por un lado, el tipo y forma de inserción productiva de cada región en el estilo de desarrollo nacional y, por el otro, las condiciones y organización de la producción a nivel local. Ambos elementos contribuyen a explicar la división geográfica de la agroindustria argentina, como resultado no solo de las diferencias naturales, sino también de la distribución de poder económico y político nacional, en relación con los ritmos económicos del sistema internacional.

Con énfasis diferentes, ambas propuestas abordaron el grado de penetración del capitalismo, la inserción productiva en el estilo de desarrollo y sus condiciones de organización productiva tomando como referencia de última instancia los límites espaciales de la escala nacional. Asimismo, ambas desestimaron el

impacto que la reorganización internacional tiene sobre los territorios y el manejo de los recursos.

Como hemos revisado en el capítulo anterior, en los complejos productivos de la Argentina la reorganización del orden internacional se cristalizó a través de los procesos de transnacionalización y concentración corporativa. Es ese núcleo de grandes corporaciones, que conduce la reproducción del orden social a nivel global, el que debe ser objeto de análisis para comprender las dinámicas de la dependencia a través de las tres escalas espaciales. Sin ir más lejos, como vimos en el capítulo I, no más de 24 empresas nacionales transnacionalizadas o multinacionales regulan las actividades de los seis principales complejos del sistema agroindustrial argentino.

La cuestión ya había sido planteada en los albores de los años ochenta por Trajtenberg (1977) y Vigorito (1978) desde el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES). Entre sus aportes los autores enfatizaron el papel determinante de las empresas transnacionales en el proceso de transformación y apropiación del excedente, mediante el control de los núcleos de los complejos agroindustriales. En su esquema las actividades dentro del complejo se dividieron en principales (producción de materias primas, el abastecimiento de recursos y ciertas operaciones de transformación industrial) y accesorias o secundarias (actividades conexas o auxiliares de las anteriores, como ser, el acopio, el fraccionamiento, la distribución de productos, el empaque y el transporte).

El principal aporte de esta perspectiva fue poner el acento en las modalidades a través de las cuales se articulan las etapas de los complejos agroindustriales, que casi siempre implican la subordinación de la producción primaria a la industria por diferentes mecanismos (Vértiz, 2017). En este sentido, las empresas multinacionales ubicadas en los núcleos de poder tienden a producir y reproducir la división jerárquica del trabajo dentro de cada complejo, entre los distintos complejos del país y respecto de los procesos productivos a escala global.³⁸

³⁸ Por definición la unión de complejos puede constituir una unidad analizable con los mismos criterios e hipótesis definidos para un complejo. Y viceversa, un complejo puede ser subdividido en un conjunto de unidades o cadenas semejantes y con autonomía relativa de análisis (Vigorito, 1983).

Es por ello que, como se viene argumentando, la revisión del papel que juegan las empresas multinacionales y nacionales extranjerizadas compone la llave que permite el acceso al análisis de las tres escalas. Las EMN, operando desde sus casas matrices en países centrales, influyen en las políticas nacionales y condicionan el desarrollo evolutivo de los complejos productivos. Entonces, como primera medida, es necesario conocer los esquemas de subordinación a través de los cuales las empresas funcionan como vectores de la dependencia en cada una de las nociones y escalas que venimos revisando.

2.5. Esquemas de subordinación en el agro contemporáneo: Control productivo, tecnológico, comercial y financiero

Al tomar elementos de los enfoques reseñados es posible aventurarse a la identificación de los esquemas de dependencia definidos históricamente, y aún vigentes, en los complejos agroindustriales de la Argentina. En ese sentido, como mencionamos, se debe partir de considerar las dinámicas internacionales del capital para, enseguida, rastrear el modo en que se proyectan sobre el escenario nacional. Desde allí, el análisis de la estructura del complejo será el que permita terminar de definir la forma específica a través de la cual se hace efectiva la relación de dependencia.

En el capítulo anterior se mencionaron las formas y los mecanismos de integración a través de los cuales se produce la concentración en los principales complejos agroindustriales. A través de esos mecanismos los grupos concentrados logran establecer las pautas de elaboración y organización productiva, no solo por medio de mecanismos directos, como la integración vertical, sino también a través de la determinación de especificaciones a proveedores e intermediarios. Del mismo modo, el poder de los grupos se ejerce controlando el acceso al capital productivo, a las condiciones de realización de la producción y al financiamiento necesario para adquirir los recursos físicos y vender los productos. Aquí es dable presentar una hipótesis de trabajo: dentro del nuevo régimen agroindustrial corporativo no es necesaria la integración de los grupos concentrados dentro del complejo para controlar eficazmente el sistema productivo.

El análisis del poder económico se puede realizar tomando en cuenta las formas de control y subordinación que se imponen sobre el complejo productivo desde

el núcleo. Independientemente de la forma establecida, todas condicionan el proceso de circulación de los bienes, los servicios y el excedente dentro del complejo. Como vimos, en los diferentes complejos existen diferencias notorias entre las diversas ramas y el sentido y la utilidad de cada forma de control. Por ejemplo, para el sector frigorífico, como se vio en el capítulo anterior, puede ser mucho más importante el esquema de control mercantil y financiero que el productivo.

Dada la relevancia de la cuestión para esta investigación, es conveniente detenerse brevemente y echar algo más de luz sobre ella. Para ello se propone una tipología que recupera y completa la propuesta de Vigorito (1978), distinguiendo cuatro esquemas de control de las dinámicas agroindustriales:

Tabla 12. Tipos de integración vertical en la agroindustria

Control Productivo	Control financiero	Control comercial	Control tecnológico
Cuando las empresas por intermedios y contratos establecen los volúmenes y la composición de las inversiones dentro del complejo. Por intermedio de contratos establecen los requerimientos técnicos y de calidad de la materia prima, los periodos de procesamiento y de entrega y las cantidades sus los precios. Además de los esquemas de adquisición de la materia prima, que condiciona al resto de los actores del complejo en el acceso al equipamiento y la tecnología. En este punto cobra relevancia el grado de integración vertical y el control de las actividades conexas por parte de la empresa.	Cuando las empresas tienen la posibilidad de asignar la disponibilidad de fondos para incentivar o desincentivar determinados sectores dentro del complejo para redirigir los procesos de transformación. En el caso de las empresas transnacionales esta posibilidad se incrementa por el acceso a los fondos de la casa matriz, de las empresas proveedoras en el extranjero, de los avales oficiales, etc. En este punto, las empresas ubicadas en el núcleo del complejo tiene el control financiero de etapas conexas o de otras etapas básica	Ocurre cuando una o varias unidades de producción de una misma etapa se articulan para controlar el mercado de realización interna y externa. En este sentido, el desplazamiento del Estado de muchas áreas de fiscalización, por ejemplo con las certificaciones privadas, permite la subordinación del sector productivo sin necesidad de inversión de facto en la actividad. Además, de manera indirecta, este esquema de control organiza la capacidad de incorporación tecnológica en el sector primario y la supervisión, asesoramiento y control de los procesos técnicos y de trabajo.	Cuando el núcleo del complejo controla un recurso o un insumo básico en forma monopólica u oligopólica. En su forma más desarrollada se da en el aprovisionamiento al productor de ciertos insumos agrícolas como equipos, agroquímicos, semillas y componentes digitales con características de mercados concentrados. El principio básico subordinación que opera es el de competencia concentrada. En este esquema opera también el control sobre el equipamiento para el acondicionamiento de la cosecha (silos, cámaras de frío, secadoras, etc.)

Fuente: Elaboración propia

A partir de los esquemas de control definidos, la(s) empresa(s) ubicada(s) en el núcleo de poder pueden: i) controlar los canales de comercialización y distribución de los productos; ii) controlar los insumos principales y el paquete tecnológico para la producción agropecuaria; iii) avalar y garantizar el financiamiento para el proceso productivo desde el inicio del mismo (venta de semillas, fertilizantes y agroquímicos), e iv) imponer la supervisión del proceso productivo a través de sus asesores técnicos, quienes se encargan de determinar qué se siembra, cuándo, y cómo. Al respecto debe quedar claro que los modelos de control y subordinación actuales expresan no solo la relación de dependencia presente, sino además las supervivencias de formatos previos, así como los modos en que se han ido articulando.

Por medio de alguno de los cuatro esquemas de control, que en absoluto deben ser considerados excluyentes entre ellos, se terminan de configurar las imperfecciones del mercado. Por sí mismos, o combinados, permiten la consolidación de esquemas oligopólicos/oligopsónicos y monopolísticos/monopsónicos.³⁹ Como ha sido ampliamente estudiado por la literatura económica, estos esquemas deformados de la competitividad dentro de los complejos permiten a los actores concentrados en torno al núcleo mantener sus posiciones de control, a través de la creación de barreras de entrada para nuevas empresas, garantizando la reproducción de la dominación (Gatto y Quintar, 1984; Vigorito, 1978; Teubal et al., 1995; Bisang, 2003; ETC, 2017; Brignardello, 2017).

Debemos recordar que estos esquemas de organización se articulan con otros correspondientes a las otras escalas. Es a través de dicha articulación que los esquemas de control se adaptan a las condiciones específicas de reproducción territorial y contribuyen a definir las particularidades de la subordinación y la dependencia dentro de los complejos. De ahí la necesidad de observar no sólo lo económico sino también lo social y lo político. Insisto: las diferencias entre los distintos complejos agroindustriales no solo surgen de las características propias del insumo agropecuario, sino también de las relaciones sociales de producción

³⁹ Si bien el porcentaje varía, generalmente se considera que un mercado es un oligopolio cuando cuatro compañías controlan más del 40% del mercado en un sector, de manera tal que se dificulta la entrada al mercado de empresas nuevas y más pequeñas (Howard, 2016)

establecidas históricamente a través de distintas escalas, por las dinámicas internacionales y el papel que juega el Estado en la regulación de esos vínculos. Ante la consolidación de los procesos de control, subordinación y dependencia en los complejos agroindustriales, ¿es posible identificar históricamente los diferentes tipos de dependencia agroindustrial, integrando las dinámicas de las tres escalas de análisis? En caso de que lo fuera, ¿de qué modo se podrían articular sintéticamente las dinámicas territoriales, generadas en torno a los complejos productivos, con las de los estilos de desarrollo y las estructuras político-económicas correspondientes a cada régimen agroindustrial?

2.6. Una analogía para representar la subordinación: de los eslabones de la cadena a la coctelería

Para hablar de los complejos agroindustriales usualmente se utilizan representaciones gráficas que dan cuenta, de manera secuencial, de los procesos de transformación de las materias primas. Las locuciones tradicionales como las cadenas, por ejemplo, suelen articular a los actores del complejo productivo con las especificidades de sus contextos institucionales. Allí el Estado se representa a través del marco institucional y, la escala internacional a través del movimiento de los mercados.

Ante las pretensiones de mayor claridad expositiva de las dinámicas de dependencia, y fundamentalmente de sus manifestaciones históricas en la agroindustria, consideramos que puede resultar productivo poner entre paréntesis dichas representaciones tradicionales, que solo enfocan el análisis en una de las tres escalas. En su lugar se debe ir tras la búsqueda de nuevas maneras de representación, que consideren de manera integral y equilibrada las tres escalas y sus pesos respectivos, atendiendo a las nociones operativas que presentamos previamente. En ese sentido, se debe buscar una representación que no solo considere los flujos de insumos y capital, sino también los de poder, que son los configuran las formas de subordinación. Además, la nueva representación debería ser flexible, es decir, capaz de captar adecuadamente las mutaciones sucedidas en las estructuras y las dinámicas de los complejos agroindustriales a través de distintos periodos históricos. Allí el Estado debería ser considerado en su doble rol: en el de regulador (central en el esquema

institucional) y en el de actor-parte, acorde con el estilo de desarrollo que se promueve desde su seno.

En ciertos aspectos, la búsqueda de una analogía que supla a la cadena trae a la memoria la amplia variedad de los elementos utilizados en el arte de la coctelería, puntualmente su cristalería. Lejos de las presunciones habituales, la diversidad de copas utilizadas no responde sólo a fines estéticos, sino que cumplen con ciertos atributos funcionales: permiten el movimiento controlado del líquido y contribuyen a perpetuar e intensificar los matices específicos de las bebidas (aromas, sabores, etc.). Incluso un observador distraído podrá notar que, si se sienta tanto en la barra de un bar de Manhattan, de Buenos Aires o de una isla paradisíaca en la península de Yucatán, los ornamentos de la presentación del cóctel dependen ante todo del tipo de bebida solicitado.

Ilustración 4. Variedad de copas de la alta coctelería



En líneas generales las copas pueden ser divididas en cuatro partes: boca, cuerpo, tallo y base. Así descritas, aparecen las copas de base amplia, tallo fino y alargado, cáliz amplio y boca más pequeña para exaltar los variopintos matices de la bebida (i.e copas de vino tinto); copas de boca reducida, cuerpo amplio, tallo pequeño y base robusta, cuya finalidad es facilitar el agarre para incrementar la temperatura del líquido (i.e cognac/brandy), y copas de boca amplia, cuerpo cónico, tallo fino y alargado, para tragos cortos y fríos (Margarita/Martini), etc. (Ilustración 4)⁴⁰

Podría pensarse que, en la representación de la dependencia, la articulación de las tres escalas es análoga a la variedad de copas presentes en la barra de un bar. En la analogía, cada parte del recipiente representaría las nociones definidas para cada una de las escalas (régimen agroindustrial, estilo de desarrollo y complejo productivo), y la importancia que tiene cada una de las

⁴⁰ Las copas se corresponden con los siguientes tragos: 1) martini, 2) margarita, 3) vino tinto, 4) brandy/cognac, y 5) shot de vodka

partes para la funcionalidad de la copa, sería acorde con el peso relativo (en términos de control) que cada parte tiene sobre el resto:

1. La escala internacional, y la noción de régimen agroindustrial, se ubicarían en la boca de la copa. A través de la forma y tamaño de la boca es posible conocer la morfología y funcionalidad del resto. Por ejemplo, la boca de las copas de vino finaliza en forma cóncava inferior, para evitar que se diluyan sus aromas. En la analogía se podría decir que el régimen agroindustrial vigente entre 1940 y 1980 (hegemonía estadounidense) favoreció el robustecimiento (limitado) de los Estados de la periferia y los complejos agroindustriales pasaron a ocupar un lugar central en el sostenimiento de los procesos de industrialización.
2. La escala nacional, y la noción de estilo de desarrollo, se representa por el cuerpo de la copa. La forma y el tamaño del cuerpo dependen del tipo de contenido. Por ejemplo, si se trata de vino tinto el cuerpo será ancho para que se oxigene. El estilo de desarrollo se podrá subdividir en: destino de la producción (exportación - interno) y políticas públicas. Por ejemplo, durante el régimen agroindustrial vigente entre 1940 y 1980, el mentado robustecimiento de los Estados de la periferia dotó de mayor autonomía al sector público para la definición de políticas públicas específicas, conforme el estilo de desarrollo consolidado. Para ilustrarlo, basta con recordar la multiplicidad de políticas de incentivo para la tecnificación del agro argentino durante el desarrollismo.
3. La escala regional y la noción de complejo productivo se representan por las dos partes restantes de la copa: el tallo y la base. El tallo es el nexo de unión entre la base y el cáliz y en función de los requerimientos de la copa será más largo o más corto, más robusto o más fino. La base tiene que ver con el diseño y su objetivo es sostener al resto de la copa. En la analogía el tallo representa el desempeño del núcleo del complejo y la base, la forma de dominación que se ejerce sobre el resto del complejo. Por ejemplo, un tallo largo daría cuenta del rol central que ocupan las empresas del núcleo en las dinámicas establecidas entre el estilo de desarrollo y las formas de dominación del complejo. En ese sentido, un tallo largo significaría una mayor capacidad y discrecionalidad en la acción

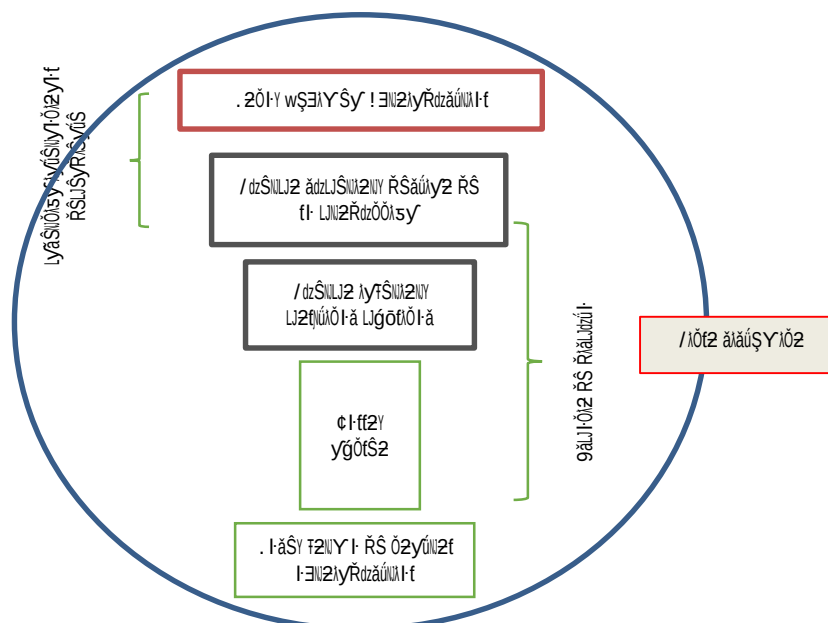
del núcleo. Por el contrario, un tallo más corto indicaría un mayor control del Estado sobre las acciones de las empresas del núcleo. Respecto de la base, del mismo modo que en las formas de la dominación expuestas anteriormente, puede adquirir distintas formas (circular, cuadrada, lisa, tallada) en consonancia con las características del resto del recipiente.

Ya sea por las especificaciones geográficas o por el nivel de desarrollo de los complejos productivos, la influencia de las escalas no será similar en todos los casos. Consideramos que allí radica la pertinencia y la fortaleza de la analogía, puesto que permite mostrar la multiplicidad de articulaciones posibles en la conformación de las dinámicas de dependencia, específicas para cada espacio productivo y ubicadas históricamente. En aquellos casos en los que la influencia particular de alguna de las escalas no sea del todo sustantiva, es necesario incluirla en la representación para no perder la integralidad del análisis. Buscando atender a mayores complejidades, la imagen de la copa se podría complementar con otras dimensiones, como ser el material (vidrio o plástico) o los accesorios ornamentales (rodajas de frutas o aceitunas). De ese modo podrían ilustrarse las características principales de la dependencia agroindustrial, en versiones más “puras” o más “desviadas” (cuando alguno de sus elementos no coincida con la imagen original). De este modo, el ejercicio analógico puede dar paso a la construcción de una tipología cuyo sentido y valor puede ser, como mínimo, heurístico, en el sentido de que con base en ella pueden generarse hipótesis de trabajo para analizar situaciones concretas sin perder de vista su inscripción en sistemas de relaciones más amplios.

La analogía de las copas ilustra las características específicas que adquieren las configuraciones de los regímenes agroindustriales, los estilos de desarrollo y los complejos productivos (RAEN) y los presenta agrupados de manera esquemática para favorecer el análisis del desarrollo agroindustrial, sin perder de vista la noción de totalidad multi-escalar y su continuidad histórica. Por lo expuesto, considero que la analogía de las copas de coctelería permite representar el peso relativo que expresa cada una de las nociones operativas sobre las dinámicas particulares que adquieren la subordinación y dependencia en la periferia en el marco más amplio de las dinámicas del capitalismo global. Del mismo modo, aporta movimiento a los flujos de alianzas y disputas de poder,

cuyos mecanismos es necesario comprender para identificar las características específicas de los tipos de dependencia que se manifiestan en el agro.

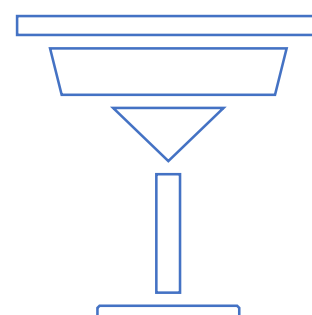
Esquema 5. Caracterización de la copa de dependencia agroindustrial



Fuente: Elaboración propia

En ese sentido, la potencia y la flexibilidad de la imagen permiten identificar, al menos, tres configuraciones históricas de RAEN, que imponen sus dinámicas particulares de dependencia para el sistema agroindustrial de la Argentina:

a) La “copa de Martini” reflejaría bien el tipo de dependencia característico del régimen agroindustrial imperante entre fines del siglo XIX y 1930 (hegemonía británica). En ese periodo, las relaciones comerciales entre Argentina e Inglaterra garantizaron el control de la oferta de alimentos para el consumo europeo y el pulso de políticas de libre comercio que aseguraran la acumulación. McMichael (2016) aclara que este periodo representó el primer mercado mundial realmente integrado, inmerso en la mercantilización del trabajo, del dinero y de los alimentos con efectos significativos en las clases sociales.



En los términos propuestos por Cardoso y Faletto (1969), es posible identificar algunos elementos que permiten caracterizar de qué modo la economía argentina se relaciona con el mercado mundial en el marco de esta copa:

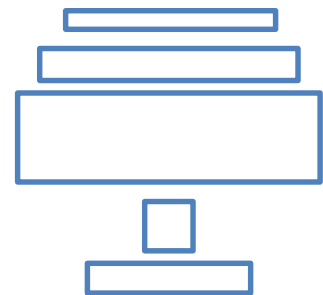
1. La producción es una prolongación directa de la economía central en un doble sentido: el control de las decisiones de inversión depende directamente del exterior y, los beneficios generados por el capital (impuestos y salarios) apenas “pasan” en su flujo de circulación por la nación dependiente, yendo a incrementar la masa de capital disponible para inversiones de la economía central.
2. No existen realmente conexiones con la economía local –con el sector de subsistencia o con el sector agrícola vinculado al mercado interno- pero sí con la sociedad dependiente, a través de canales como el sistema de poder, porque ella define las condiciones de la concesión
3. Desde el punto de vista del mercado mundial, las relaciones económicas se establecen en el ámbito de los mercados centrales (grandes empresas manufactureras de escala global o nichos de *specialities*)

Estos tres elementos son claramente identificables en el cuerpo de la copa, el estilo de desarrollo que fuera diseñado por las clases dominantes locales y el Estado. Las políticas públicas se definieron con la clara orientación de garantizar la provisión de alimentos al mercado internacional. Fue a través de soportes financieros y legales, impulsados desde distintas agencias del Estado, que se sostuvo la base de poder del núcleo de empresas en torno de los sectores productivos y comerciales. Por lo general, filiales de grandes firmas multinacionales o bien, empresas de capital nacional articuladas con aquellas a través de diferentes esquemas (redes, filiales, *joint ventures*).

En el tallo y la base de la copa, los núcleos de los complejos productivos, se presenta una amplia y frágil heterogeneidad. El tipo de control que se ejerce desde el núcleo responde al control comercial, que termina por condicionar al resto de las fases de los complejos productivos. El grueso de la producción se destina a la exportación con nulo o escaso valor agregado, situación que explica, en parte, la escasa incorporación de tecnología en las distintas fases del complejo: los productores primarios incorporan innovaciones conforme las demandas de la fase comercial transnacionalizada, que por lo general es la proveedora de los paquetes tecnológicos; en la fase de procesamiento la

incorporación de innovaciones se encuentra rezagada respecto de los otros competidores del mercado global.

b) El tipo de dependencia “copa de brandy” se da en consonancia con la afirmación del segundo régimen agroindustrial descrito, vigente entre las décadas de 1940 y 1980 (hegemonía de Estados Unidos). En este periodo se instaló una nueva forma de acumulación intensiva-capitalista basada en la especialización de mercancías (*commodities*), especialmente de granos básicos y alimentos procesados. En ese marco, Estados Unidos consolidó su hegemonía como el granero del mundo, distribuyendo los excedentes de alimentos entre los países del sur (fundamentalmente África) mediante programas de ayuda alimentaria internacionales y la promoción del uso de la tecnología derivada de la Primera Revolución Verde (McMichael, 2016).



La copa de brandy se caracteriza por la amplitud de su cuerpo, diseñado para ser controlado por la mano del bebedor. En la analogía, en Argentina se impuso el estilo de desarrollo de Industrialización por sustitución de Importaciones (ISI).⁴¹ A través de incentivos fiscales, financieros y tecnológicos, desde el Estado se promovió el desarrollo de la industria de manufacturas, mientras se ejerció una férrea regulación de los conflictos internos. En cuanto al sector agroindustrial, se promovieron políticas de mecanización e incorporación de nuevas tecnologías con la finalidad de abaratar el costo de los alimentos y de ese modo, potenciar la industrialización. En ese sentido, las producciones agropecuarias debían abastecer el mercado interno; hecho esto, los remanentes

⁴¹ Si bien un análisis minucioso sobre las características del Estado exceden nuestro análisis, no se pueden obviar algunas cuestiones que hacen a la definición de las copas. Durante buena parte de las etapas internas en los que se desplegó este estilo de desarrollo, Argentina se caracterizó por lo que en la literatura se definió como Estado Burocrático Autoritario. Muchas de las medidas políticas de impacto estructural implementadas durante esta RAEN no hubiesen sido posibles si no hubieran estado impuestas y legitimadas desde el Estado. Dicho esto vale recuperar a O'Donnell para refrescar algunas de las características de estos gobiernos. En primer lugar, las posiciones del gobierno están ocupadas por personas con carreras en organizaciones complejas, como las fuerzas armadas. Solo por tomar el periodo que corresponde al segundo RAEN, aparecen allí: el General Aramburu (1955-1958), el General Onganía (1966-1979), el General Levingston (1970-1971), el General Lanusse (1971-1973) y la Junta militar (1976-1983). Segundo, son sistemas de exclusión política, donde se cierran los canales de representación popular; en el caso argentino el peronismo estuvo proscripto para participar en elecciones desde 1955 hasta 1973. Tercero, son sistemas de exclusión económica y despolitizantes, donde se imponen soluciones técnicas a los problemas de raíz económico-políticas. El autor señala que estos Estados Burocráticos Autoritarios se ubican en periodos en los que ocurren importantes transformaciones en los mecanismos de acumulación de las sociedades, en donde se profundizan las características del capitalismo periférico (O'Donnell, 1977:14; 1982)

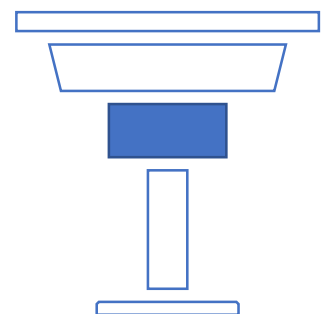
podían ser exportados. Como parte de los instrumentos de políticas se generaron centros e institutos encargados de incrementar la presencia del Estado en el seguimiento de cada uno de esos procesos. Para el desarrollo tecnológico se crearon el Instituto Nacional de Tecnología Industrial; el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Para el control comercial, se implementaron políticas erráticas que oscilaron entre el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, controles cambiarios, precios máximos y retenciones a las exportaciones.

En el tallo y la base de la copa, núcleo del complejo productivo, los agronegocios iniciaron vínculos transnacionales entre sectores agrícolas de los países del sur, los cuales fueron divididos en una serie de agriculturas especializadas, vinculadas con cadenas globales de mercancías. De ese modo se impuso la "nueva división internacional del trabajo agrícola", que significó la expansión de las relaciones de mercado y las formas diferentes de aprovisionamiento de alimentos, abriendo la puerta a un régimen privado de comercio global. En los complejos agroindustriales argentinos ese fenómeno global se tradujo en la concentración del núcleo en torno de la fase de procesamiento (con enraizamientos en el sector comercial) de la mano de las burguesías industriales nacionales y urbanas. Como estrategias de control se impusieron los mecanismos productivos a través de la integración vertical con producción propia y por contrato. La incorporación de tecnología en la fase de producción es dispar y depende de las especificidades de la cadena y de la zona de producción (generalmente asociado con la incorporación de insumos o variedades genéticas). Tan es así que, de fondo, y con excepción de algunos casos puntuales, muchas de las prácticas productivas no han variado sustantivamente a lo largo del siglo veinte.

c) En la “copa de Margarita” se impone su boca ancha. Esto ilustra la nueva centralidad que adquieren las dinámicas definidas por el orden internacional. El régimen agroindustrial corporativo que se inaugura a fines de la década de 1970 y tiene vigencia hasta la actualidad; tiene la particularidad de expresar el proyecto de globalización neoliberal, que impone la lógica del “mercado”, esto es, de las empresas multinacionales. Como mencionamos inicialmente, en este régimen las organizaciones internacionales (GATT, OMC, FMI y BM) sirvieron

como vectores de los principios de libre comercio, afines a los intereses de los países centrales y sus grandes empresas. Ello se tradujo en una nueva forma de regular las dinámicas económicas de la periferia a través del manejo de los flujos financieros internacionales, del retiro de la regulación estatal de los complejos productivos y, fundamentalmente, de la política neoliberal de "ajuste estructural", que aseguró los circuitos transnacionales, e impulsó las tecnologías de la Segunda Revolución Verde (Bio-tecnología, Nano-tecnología, Agricultura digital, Bio-economía, etc.) (McMichael, 2016).

El cuerpo de la “copa de Martini” a diferencia de la “copa de Margarita”, expone claramente la complementariedad de sus partes. Como se puede observar en la figura, el cuerpo de la copa cuenta con un espacio adicional destinado al hielo frozen (propio de esa bebida). La imagen es pertinente para la analogía porque, si bien el grueso de la producción se orienta a los mercados de exportación, el compartimiento extra permite graficar la centralidad del Estado en la consolidación de este esquema de dependencia, subordinando espacios de soberanía a las dinámicas internacionales, a través de políticas específicas (la reforma constitucional de 1994 es paradigmática en ese sentido).



Los vínculos que ligan el estilo de desarrollo al régimen internacional ya no aparecen aquí como directa y francamente políticos (como ocurre con la copa de Martini), ni son sólo un “reflejo interno” de decisiones tomadas en el mercado mundial. Por el contrario, la vinculación de las economías periféricas con el mercado internacional tiene lugar por medio del control del sistema de importaciones-exportaciones y, además, con las inversiones que realizan los grupos concentrados de empresas sobre la estructura económica nacional, las cuales tienen la capacidad de favorecer el tipo de especialización de cada complejo.

El tallo es similar al de la “copa de Martini”. Asimismo, presenta una sutil diferencia. Se expande en contacto con el cuerpo y se ensancha sobre la base. Del mismo modo, el núcleo de control de los complejos se bifurca en los dos extremos de los complejos: en la fase de exportación (con enraizamientos que llegan hasta el sector de producción y acondicionamiento) y en la fase de

provisión de insumos. Desde esas posiciones las empresas multinacionales establecen mecanismos de control tecnológico (por ejemplo, nuevas semillas); financiero (contratos de producción); productivo (esquemas de integración vertical con los que manejan los canales de circulación) y comercial (esquemas de certificación privados).

En la base se refleja un hecho inédito. Con el nuevo régimen agroindustrial se confrontó por primera vez a los productores agropecuarios con los precios del mercado mundial. De ese modo, aquellos incapaces de competir con el poder de los mercados subsidiados (como en Europa) o monopolizados (como en Estados Unidos) terminaron por ser desplazados del complejo. Del mismo modo, la incorporación de tecnología en el sector productivo se encuentra estancada, sin posibilidades financieras y técnicas para su desarrollo. Paralelamente, en las agroindustrias propiamente dichas se verifican modernizaciones básicas establecidas por las exigencias del mercado internacional.

En este apartado hemos propuesto una analogía relativamente consistente para visualizar de manera sincrónica y diacrónica las dinámicas de la dependencia a través de sus diferentes escalas espaciales. Llegado este punto es posible plantearse si efectivamente “todas” las “copas de la agroindustria”, o configuraciones RAEN, han evolucionado de manera secuencial y simétrica hacia la copa de Margarita. Cuando se piensa en los seis casos analizados en el capítulo anterior, o bien, cuando se amplía el análisis a las regiones extra-pampeanas, se comprueba que aún existen esquemas de subordinación y control que no se corresponden exactamente con la copa de Margarita. Esto permitiría argumentar que la evolución de la dependencia agroindustrial no ha sido tan lineal en todos los casos como intuitivamente se podría suponer desde una mirada simplificadora.

Algunos complejos orientados a la exportación transcurrieron buena parte del siglo veinte sin modificaciones relevantes en los esquemas tecno-productivos ni en la conformación de sus actores. Otros continuaron orientándose al mercado exportador, pero presentando cambios importantes en su estructura al pasar de una configuración RAEN a otra, fundamentalmente en lo que respecta a la incorporación de tecnología productiva (incorporación de genética, de nuevas variedades vegetales o insumos químicos). Un derrotero diferente siguieron aquellos complejos que, si bien se gestaron en el primer régimen, durante el

segundo, y con el respaldo del Estado nacional, se reorientaron al abastecimiento del mercado interno con productos esenciales para el estilo de desarrollo industrialista de mediados del siglo XX, como ha ocurrido con los casos del vino y el algodón. Por último, hubo complejos muy incipientes durante la primera configuración RAEN que terminaron de consolidarse en el siguiente y otros que surgieron como parte de las innovaciones tecnológicas durante los años sesenta, como ha ocurrido con el complejo tabacalero.

2.7. Formatos típicos de la dependencia a través de la mirada histórico-escalar

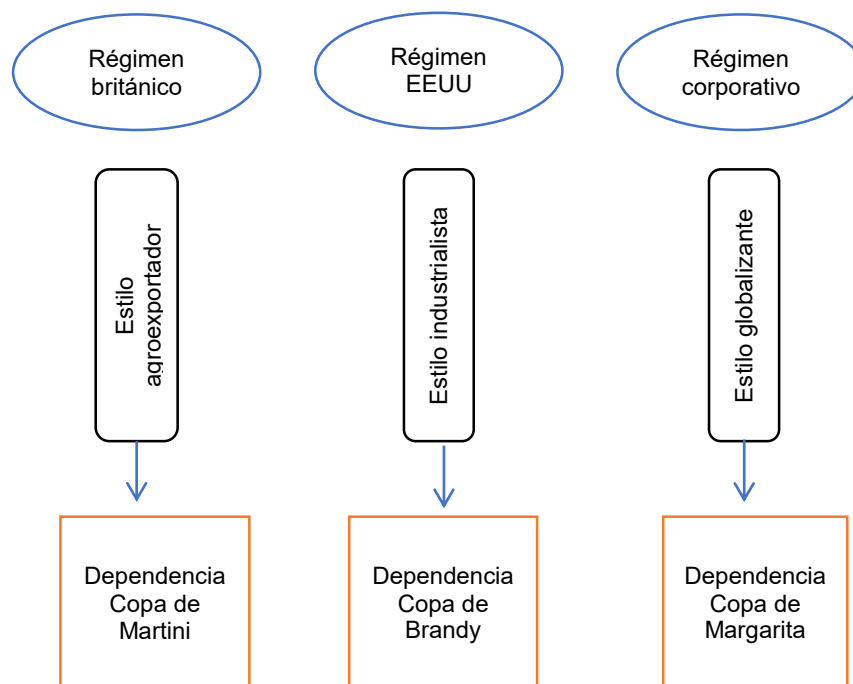
Según hemos visto, para estudiar el desarrollo y los tipos de dependencia agroindustrial, se requiere articular los mecanismos de control establecidos en los complejos productivos con los ciclos históricos de inversión extranjera (estrechamente articulados con los regímenes agroindustriales) y los estilos de desarrollo. En nuestra analogía, para comprender las especificidades del tallo y de la base de cada copa es necesario no perder de vista el cuerpo y la boca.

En este esquema, la movilidad del capital global (a través de compras, fusiones, alianzas, acuerdos productivos y comerciales entre empresas) adquiere relevancia a la hora de interpretar los procesos de reestructuración de los complejos productivos, en tanto modifican las dinámicas y los territorios. A su vez, las repercusiones de los regímenes agroindustriales y sus ciclos de inversión deben ser analizadas junto con la composición y el comportamiento de los grupos de interés que, en términos generales, orientan los estilos del desarrollo a nivel nacional. Como ya hemos mencionado, en Argentina existe un amplio consenso sobre las características, la duración y el alcance de los estilos sobre los cuales péndula el desarrollo argentino desde fines del siglo XIX: agroexportador, industrialista y globalizador (Basualdo, 1984; Schvarzer, 1980; Civetta, 2002; Kozel y Sili, 2019). Cada uno de los estilos de desarrollo define un rol específico para el Estado, que se cristalizó a través de políticas públicas que terminaron por definir los matices entre los complejos agroindustriales.

Con ese marco de referencia, será posible adentrarse en el análisis de los factores que expresan las dinámicas de dependencia en los complejos agroindustriales y sus modos de producción: la propiedad de los medios de producción (y el desarrollo de los mismos), la estructura social, la forma de

apropiación del excedente, la división del trabajo, así como la producción del espacio. El análisis integrado de las tres dimensiones espaciales permitirá identificar los diferentes tipos de interrelaciones posibles entre políticas públicas, empresas multinacionales, los grupos nacionales concentrados, productores y grupos sociales (Esquema 6).

Esquema 6. Diagrama de la configuración de los complejos productivos



Fuente: Elaboración propia

Lo revisado en el capítulo anterior reafirma aquellos argumentos que sostienen que las EMN por lo general se consolidan en el núcleo más dinámico de los complejos agroindustriales vinculados al sector externo. Como se ha visto, desde esa posición estratégica contribuyen a producir y reproducir la división jerárquica del trabajo dentro del complejo agroindustrial y entre los distintos complejos nacionales. Cabe interrogar si los mecanismos de integración y las estrategias de subordinación establecidos desde los núcleos de los complejos, pese a su base común, derivan en resultados similares en todos los casos. De la articulación de los tres elementos se desprenden, al menos, tres tipos de dependencia agroindustrial, que exponen las diferencias en cuanto el alcance del control de la empresa, la etapa de producción en la que se ubica, los mecanismos de integración vertical u horizontal y la capacidad de presión institucional.

Tomando como punto de partida la periodización y los formatos típicos propuestos, en los próximos capítulos se exploran las modulaciones de la dependencia en los complejos agroindustriales periféricos de la Argentina. La elección de los casos se circunscribe a aquellos complejos secundarios y marginales que, no siendo relevantes en el PBI agropecuario nacional, tienen una importante participación en el producto bruto regional, contribuyendo, por su peso social y cultural, a determinar dinámicas socio-espaciales decisivas. Si bien varios de los complejos extra-pampeanos que ilustran estos tipos de dependencia han sido estudiados críticamente y en profundidad (Manzanal y Rofman, 1989; Collado, 2006; García, 2007; Zimmermann y Ruiz Díaz, 2008; Gutman y Lavarello, 2008; Gorenstein, 2012), en general se carece de abordajes integrales que permitan complejizar los corsés disciplinares desde los cuales fueron tratados (agronómicos, sociológicos y económicos).

El estudio de los complejos agroindustriales que se presenta a continuación tiene algunas particularidades que es preciso anticipar. Los complejos seleccionados para los estudios de caso fueron agrupados conforme ciertas similitudes y diferencias en cuanto a su desarrollo histórico. Dentro de las similitudes, la característica que los agrupa radica en la existencia, o no, de políticas sectoriales específicas con la jerarquía de Ley, tratada y aprobada por el Congreso Nacional. Es decir que el criterio que agrupa los complejos parte del supuesto que afirma que una mayor intervención por parte del Estado nacional a través de herramientas que plantean una estrategia de mediano y largo plazo mejora el rendimiento económico y, por lo tanto, el desarrollo de los espacios regionales donde se encuentran. Dentro de las diferencias, se consideran las temporalidades de cada uno de los complejos. Como mencionamos, algunos complejos se crearon configuración de la primera configuración de RAEN, otros durante la segunda y algunos pocos en el marco la tercera. El supuesto subyacente a esta decisión sostiene que la interface específica entre régimen agroindustrial y el estilo de desarrollo termina por condicionar la evolución futura del complejo, por lo que las políticas públicas difícilmente puedan seguir el ritmo de los ciclos históricos del capitalismo.

¿Por qué ubicar a las leyes nacionales como criterio para agrupar los casos? Como es sabido, la legislación implica una jerarquía de decisiones que componen el conjunto de políticas públicas en un país, donde las decisiones

formales van desde las más generales y de principios, hasta lo más específico y coyuntural. Si bien los instrumentos de política nacional y provincial son relevantes para la consolidación del núcleo de los complejos productivos, las leyes tratadas y aprobadas por el Congreso Nacional constituyen un componente formal clave en los arreglos institucionales puesto que son empleadas para “sellar un acuerdo” alrededor de un asunto político y/o económico. Por lo tanto, dadas las características propias de estos instrumentos, los actores van a ajustar sus acciones a lo planteado por dicho acuerdo. Las leyes tienen ese potencial por dos factores: primero, porque la obligatoriedad de cumplimiento es un fuerte incentivo para que los agentes ajusten sus conductas y decisiones a la norma (claro está, que esto variará de acuerdo a la capacidad de coerción que tengan los actores); y segundo, dados los costos de modificación que tiene una Ley, resulta más difícil alterar el acuerdo y modificar los intereses que expresan (Torres Melo y Santander, 2013).

En el capítulo III se analizan complejos agroindustriales extra-pampeanos que, si bien cuentan con numerosos instrumentos de políticas públicas, carecen de una Ley Nacional específica: las frutas de pepita en el alto valle del río Negro y la citricultura de piedemonte tucumana. En el capítulo IV se estudiarán complejos agroindustriales extra-pampeanos que sí cuentan con una Ley nacional o presupuesto propio: el complejo yerbatero (Instituto Nacional de Yerba Mate), la ovinocultura de Chubut (Ley Ovina), el complejo tabacalero de Salta y Jujuy (Fondo Especial del Tabaco). En el abordaje de los casos se pondrá énfasis sobre tres aspectos: su recorrido histórico, donde se buscará señalar la conexión entre el complejo y los regímenes agroindustriales; la composición de su estructura y los mecanismos de control que se establecieron desde el núcleo de los complejos.

Capítulo III. La dependencia huérfana de la agroindustria periférica. Los de las frutas de pepita y los limones en Argentina.

3. Introducción

Argentina ocupa el octavo lugar como exportador de manzanas (detrás de países como China, la Unión Europea y Estados Unidos) y el primero en peras. Cuando se analiza la performance argentina en el hemisferio sur (donde compite con Chile y Sudáfrica), se observa que es el primer exportador de peras y el quinto de manzanas (Mecon, 2011).

En el país la producción se concentra en la región de los valles norpatagónicos (provincias de Río Negro y Neuquén). Sin embargo, la principal región productora del país (el alto valle del río Negro), desde hace años se encuentra sumergida en una profunda crisis productiva, sin solución aparente a la vista.

Los estudios técnicos, sociales y económicos (públicos y privados) que analizaron la crisis frutícola confluyeron en destacar dos cuestiones: la ineficiencia de los productores primarios derivada de la falta de inversión en tecnología y variedades (de Jong, 2008) y la alta volatilidad de los precios internacionales, sumada al incremento de los costos internos de producción (Fiorentino, 2017).

Si la alta posición de las frutas de pepita en los rankings no fuese suficiente para nutrir el ego patriótico, Argentina también es el primer productor mundial y el segundo país exportador de limón del mundo. Si bien el del limón es un complejo relativamente nuevo y por el momento exitoso, en los últimos años ha comenzado un ciclo descendente, caracterizado por crisis recurrentes de superproducción. Según los analistas del sector, las retenciones, la quita de los reintegros a las exportaciones y los elevados costos de producción son los causantes del deterioro de la competitividad internacional del complejo (Parellada, 2010).

La revisión de los estudios que diagnostican las crisis sectoriales reafirma nuestra premisa inicial respecto de la falta de abordajes que partan de un enfoque integrado, que considere las escalas y la trayectoria histórica de cada complejo. En este sentido, los casos de las peras, las manzanas y el limón, con sus crisis respectivas, constituyen una arena apropiada para poner en

funcionamiento la matriz analítica propuesta, donde puedan revisarse en términos histórico-estructurales los elementos que definieron los mecanismos de subordinación y dependencia.

En este capítulo proponemos el análisis del complejo agroindustrial de peras y manzanas. De manera complementaria se contrasta el análisis con el estudio de los derroteros seguidos por el complejo limonero de Tucumán durante el tercer régimen agroindustrial. Como anticipamos, su agrupamiento parte de constatar dos similitudes y muchas diferencias. Las similitudes son sincrónicas: por un lado, la recurrencia de sus crisis y, por el otro, la falta de políticas públicas discutidas en el Congreso nacional y con jerarquía de Ley y presupuesto propio (como sí sucede, según veremos, con la lana, la yerba mate y el tabaco), que muchas veces articula los reclamos socio-económicos de mayor presencia del Estado en las dinámicas del complejo. Las diferencias entre estos complejos son diacrónicas, ya que sus trayectorias inician en momentos históricos distintos. La amalgama entre régimen agroindustrial y estilo de desarrollo vigente al momento de la conformación de los complejos fue la que terminó de definir los recorridos históricos y sus articulaciones espaciales. Observar estas similitudes y diferencias permitirá identificar los esquemas de subordinación presentes de manera simultánea en el agro argentino, así como también una serie de matices relevantes.

Cabe hacer algunas advertencias adicionales. Por un lado, el estudio de la fruticultura del alto valle rionegrino da cuenta de su evolución histórica, desde la conformación del complejo a principios del siglo XX hasta el “régimen agroindustrial corporativo”, donde se revisa puntualmente el funcionamiento de las empresas multinacionales durante las últimas décadas. El recorrido histórico tiene la intención de identificar en la fruticultura, si es que existen, ciertos rasgos perdurables de antiguos esquemas de subordinación y dependencia, heredados de configuraciones de RAEN anteriores. De ser así, podría ser una “punta de ovillo” para reconsiderar los diagnósticos sectoriales.

Por el otro lado, el estudio de la citricultura tucumana se enfoca directamente sobre las dinámicas establecidas en el régimen agroindustrial corporativo. Apenas se hacen algunas referencias a su devenir histórico. No porque su evolución carezca de riqueza analítica, sino porque el desarrollo del complejo limonero tucumano es “relativamente” nuevo, resultado del proceso de

reestructuración de la matriz económica de la provincia a principios de la década de 1970. Asimismo, el dinamismo que presenta desde entonces nos permite disponer de un parámetro de contraste sobre el comportamiento de los complejos agroindustriales en los últimos treinta años. Es a través de la contrastación de la actualidad de los dos complejos productivos que se pretende arribar a unas primeras conclusiones parciales.

El capítulo se estructura del siguiente modo: i. se repasan las características generales del complejo productivo frutícola del alto valle, puntualizando algunos datos de relevancia; ii. se propone una periodización histórica del complejo frutícola y se analizan los factores que definieron los esquemas de subordinación y dependencia dentro del complejo, puntualizando el papel de las empresas extranjeras; iii. se analiza el devenir del complejo frutícola durante el tercer régimen agroindustrial (corporativo) y se ilustran las dinámicas de subordinación a través del caso de una empresa líder; iv. se presentan las principales características del complejo citrícola del piedemonte tucumano y; v. se sistematizan unas conclusiones preliminares.

3.1. El complejo frutícola del Alto Valle

Como hemos mencionado, la producción de peras y manzanas de la Argentina se concentra en los valles norpatagónicos. La región representa, aproximadamente el 90%, del total producido y tiene a Río Negro como la principal provincia productora (78% del total) (Ministerio de Hacienda, 2016).

El complejo productivo se caracteriza por un conjunto de actividades conexas, cuyas condiciones de transformación y apropiación se orientaron, desde el inicio, hacia el mercado de exportación.

En la actividad primaria, a la coexistencia de explotaciones de distintos tamaños, se suman múltiples modelos de explotación que combinan dimensiones y características tecnológicas heterogéneas. La bibliografía coincide en señalar que en las actividades productivas se articulan, al menos, cuatro agentes productivos: productores primarios independientes; productores primarios integrados; empresas integradas y agentes comerciales (Bandieri y Blanco, 1998; Bendini y Streimbregger, 2002; Landiscini y Preiss, 2007; de Jong, 2008). Respecto las prácticas de producción, si bien se han introducido modificaciones,

la cosecha se continúa realizando de forma manual (dinamizando los requerimientos de mano de obra temporal).

En la etapa industrial es donde se ubica, desde hace ya algunos años, el núcleo organizador del complejo. La fase se presenta concentrada en un puñado de empresas nacionales transnacionalizadas y multinacionales europeas (Ministerio de Hacienda, 2016). Al proceso de transformación de la materia prima podríamos resumirlo así: la fruta cosechada se clasifica según calidad (sanidad, tamaño y color) para, sea su empaque y conservación en frío para consumo en fresco, sea para su procesamiento industrial (jugo, sidra o fruta deshidratada).⁴² Desde los años sesenta la calidad de la materia prima se volvió una cuestión fundamental al estar directamente ligada con los mercados de exportación y sus requerimientos. Su deterioro impactó en la competitividad internacional, derivando en el incremento de la proporción de fruta para ser industrializada en los últimos años: se procesa más del 40% de las manzanas y un poco menos del 30% de las peras (las peras conservan mayor demanda internacional del producto fresco) (Ministerio de Hacienda, 2016).

Finalmente, la fruta empacada o procesada, se comercializa en el mercado interno e internacional. En el caso de las peras la exportación en fresco es la actividad orientadora de la producción (58%), mientras que los mercados nacionales (fruta fresca e industria) constituyen destinos complementarios. En el caso de las manzanas, el 34% de la fruta fresca se dirige al mercado interno, y una porción menor se envía para el consumo en fresco al exterior (el 25%). En línea con la etapa anterior, la comercialización también presenta importantes características de concentración: más de la mitad de las ventas de fruta fresca es realizada por las primeras cinco firmas exportadoras (Toranzo, 2016).

Si bien esta esquematización de actores y procesos puede llegar a ser útil, como expusimos en los otros capítulos de esta tesis, el complejo requiere ser tratado en conjunto, ya que es la posición de poder relativo de cada uno de sus actores en el proceso productivo la que define la posibilidad de generar (o no) excedentes y el modo de apropiárselo.

⁴² La fruta destinada a la industria es variable. Depende de la merma de cada establecimiento (entre 5 y 20%) y de la demanda externa.

3.2. El complejo frutícola visto a través de los regímenes y los estilos de desarrollo

Desde el inicio, las actividades de la fruticultura intensiva en la región estuvieron marcadas por los compases establecidos en otras dimensiones espaciales. Por un lado, los regímenes agroindustriales y los ciclos de inversión internacional contextualizaron los hitos que conformaron el complejo y la orientación de su producción; por el otro, los sucesivos estilos de desarrollo nacional definieron el papel específico del sector público en torno de las dinámicas de la fruticultura del valle, favoreciendo a uno u otro actor a través de sus intervenciones públicas (Giglio, 2006; Lo Vuolo, 2015). Los movimientos que se impusieron desde esas escalas sobre el complejo fueron recogidos, esquemáticamente, por referentes del Grupo de Estudios Sociales Agrarios de la Universidad del Comahue. Desde el Grupo se propusieron cuatro etapas en la trayectoria del sector en el Alto Valle: inicio y consolidación (1940-1960); conformación agroindustrial (1960-1970); diferenciación agroindustrial (1970-1980), y concentración y transnacionalización agroindustrial (1980s - actualidad)⁴³ (Bendini, 2005).

De manera complementaria a esa periodización, el ensamble de los ritmos internacionales y los tiempos de la política nacional nos permite identificar tres momentos dentro del complejo de peras y manzanas del Alto Valle rionegrino: la etapa de formación transnacional; la etapa de la fruticultura “nacional”, y la etapa de re-transnacionalización.

La etapa de formación del complejo (1920s-fines de la Segunda Guerra Mundial) tuvo lugar en el periodo correspondiente al régimen agroindustrial con predominio británico. Los capitales ingleses, a través de la figura de *Free Standings Companies* (FSC),⁴⁴ definieron un esquema de producción orientado al mercado de exportación europeo (Lanciotti y Lluch, 2017). El estilo de desarrollo agroexportador, oscilante entre el *laissez faire* de los primeros años del siglo XX y la ola intervencionista de los años treinta, dispuso las pautas históricas para la acumulación y el intercambio del complejo frutícola, garantizando la infraestructura básica (riego) y la propiedad de los activos

⁴³ La diferencia entre tres o cuatro periodos está relacionado con el foco de cada investigación. Para otras periodizaciones ver: Bendini y Blanco, 1991; de Jong, 2008; Steimbregger, 2004; Ferraro, 2015.

⁴⁴ Este tipo de empresa era generalmente una compañía de responsabilidad limitada, que cotizaba en la bolsa de Londres y estaba registrada en el British Company Act. Por lo general contaba con oficinas centrales pequeñas en Inglaterra. Su objetivo principal era la organización de negocios en el extranjero y dentro de una misma actividad económica y en un solo país o región (Liehr y Torres Bautista, 1998)

productivos a los capitales extranjeros (definiendo legalmente las relaciones de poder entre los distintos actores).

La etapa de la fruticultura “nacional” (fines de la Segunda Guerra Mundial-mediados de los años setenta) coincide con la consolidación del régimen agroindustrial hegemonizado por los Estados Unidos, tras la Segunda Guerra Mundial. El retiro de los capitales británicos de la actividad y la pérdida de los tradicionales mercados de exportación europeos favorecieron la aparición de nuevos actores extra-territoriales que reorientaron la producción hacia la creciente demanda de Brasil y Estados Unidos. En ese contexto, desde el Estado nacional se dispusieron herramientas financieras para la promoción de la inversión técnica (mecanización) y tecnológica de la producción. Como se verá en el desarrollo de este capítulo, pese al atractivo generado por las altas tasas de rentabilidad de la fruticultura en esta etapa, las dinámicas que se establecieron entonces terminaron de configurar el principio de la longeva crisis productiva del Valle.

Finalmente, la etapa de re-transnacionalización (años 1980s-2015) coincide con el régimen agroindustrial corporativo. En el marco de este régimen las condiciones de competencia internacional se modificaron, aparecieron nuevos países productores y se establecieron nuevos parámetros de calidad y variedad. En el Alto Valle la producción local siguió atada a los esquemas de producción de etapas anteriores, profundizando aún más el deterioro de los mercados de exportación. A nivel doméstico, los procesos de concentración en las etapas de post-cosecha terminaron de cristalizar esquemas de transnacionalización. Desde el estilo de desarrollo globalizante se acompañó el proceso con erráticas políticas de desregulación y apoyo sectorial, lo cual complicó al segmento más débil del complejo y no modificó las dinámicas de poder establecidas. A los elementos condicionantes propios del complejo frutícola, en esta etapa comienza a vislumbrarse la competencia, por el uso del suelo y mano de obra, con la actividad inmobiliaria y petrolera.

En las tres etapas se aprecia que el movimiento de los factores estructurales del complejo frutícola estuvo condicionado tanto por las dinámicas globales como por las nacionales. Si se retoma la analogía de las copas, resultará posible apreciar de qué modo las partes superiores de la copa (boca y cuerpo) definieron las características morfológicas del tallo y la funcionalidad de su base. En el

siguiente apartado proponemos una lectura posible del complejo productivo desde esta clave, buscando identificar cuáles fueron los principales mecanismos de control de las dos primeras etapas. Luego realizamos un análisis más detallado de la tercera etapa, con el fin de identificar las fuerzas que impulsan los diferentes esquemas de subordinación y dependencia en la agroindustria frutícola.

3.2.1. *Etapla formativa: La estructuración del complejo para ultramar*

Como hemos mencionado en nuestro apartado metodológico, el primer régimen agroindustrial movilizó las fortunas del capitalismo industrial emergente para expandir por todo el mundo zonas proveedoras de alimentos baratos. En ese marco, desde el Estado nacional (asociado con esos capitales) se propició la integración y acondicionamiento productivo de los territorios norpatagónicos.

En el tallo de la copa, la estrategia de inversión del capital británico se apoyó en tres ejes complementarios: i) La *Empresa de Ferrocarriles del Sur*, sostenida financieramente por el Estado nacional,⁴⁵ comenzó a construir el dique sobre el río Neuquén (a partir de 1911), obra central en el sistema integral de riego del Alto Valle; ii) A través de la *Compañía de Tierras del Sud* (creada en 1913) se promovió el fraccionamiento en pequeñas explotaciones orientadas al cultivo intensivo de frutales;⁴⁶ iii) Se crearon la Estación Agronómica Cinco Saltos (1918) y la empresa de comercialización *Argentine Fruit Distributors* (AFD), a través de las cuales se definió el perfil frutícola de la región y el sistema de comercialización de la producción (Bandieri y Blanco, 1991; Vera y Ferreyra, 2015).

La estrategia tripartita le permitió al capital británico monopolizar el transporte y la comercialización, sin necesidad de tener un pie en la producción. La AFD renunció a la integración vertical y promovió el desarrollo de los pequeños establecimientos productivos, financiando y capacitando a los pequeños productores cuyo tamaño reducía su poder de negociación y les impedía influir en la formación del precio.⁴⁷ Con ese esquema, la AFD no compraba la fruta sino

⁴⁵ A cambio de su inversión, la empresa recibió títulos nacionales denominados “bonos de irrigación” con un interés del 5% y que sería cubierto por el gobierno mediante el cobro de un canon de riego a los beneficiarios (Bandieri y Blanco, 1998; Bandieri, 2009)

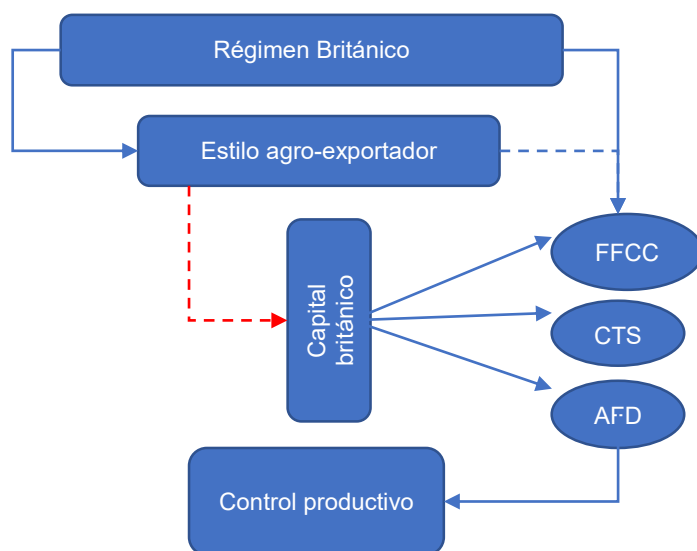
⁴⁶ Para una lectura pormenorizada sobre el proceso de subdivisión de tierras ver Bandieri y Blanco (1991).

⁴⁷ En conjunto, para mediados de la década de 1930, las chacras de 1 a 20ha constituían más del 50% de la superficie total de las explotaciones de la región.

que la recibía en consignación, la clasificaba y la embalaba adecuadamente para despacharla a Buenos Aires. Los productores recibían el pago prácticamente en el acto, previo descuento de los gastos, fletes y comisiones (Bandieri y Blanco, 1991; Vera y Ferreyra, 2015).

Hasta la década de 1940 la AFD llegó a comercializar cerca del 80% de la producción de fruta de la región y a empacar un porcentaje aún mayor. La colocación de la fruta se realizaba en Buenos Aires, desde la estación terminal pasaba a mayoristas de los mercados de abasto para su distribución en el mercado interno o bien, iba directamente a las bodegas refrigeradas de los barcos para su exportación (Vera y Ferreyra, 2015). De este modo, las inversiones planificadas del capital británico dieron lugar a una nueva actividad en la región, donde el rol que desempeñarían los diferentes agentes del sistema productivo y los mecanismos de control se encontraban claramente definidos de antemano (de Jong, 2008).

Esquema 7. Copa de Martini de la fruticultura



Fuente: Elaboración propia

El modelo de negocios establecido por la AFD le permitió que, durante la década de 1920, la empresa alcanzara niveles de rentabilidad propios de las actividades centrales, como el trigo y la carne. Además, de manera complementaria, los pequeños productores comenzaron a generar excedentes que favorecieron su adaptación a las exigencias del mercado, ya sea incorporando tecnología, definiendo el varietal del monte o asociándose en rudimentarias cooperativas de

empaques en la búsqueda por mejorar su poder de negociación⁴⁸ (Bandieri y Blanco, 1991; de Jong, 1994).

En cuanto al Estado nacional, Bandieri (2008) sostiene que su efectiva penetración en la Patagonia fue un proceso tardío que recién se concretó en las décadas de 1930 y 1940, una vez que ya estaban definidas las características del complejo. A través del Ministerio de Agricultura, desde el Estado nacional se promovieron una serie de acciones orientadas a consolidar la eficiencia de los pequeños productores.⁴⁹ Dentro de sus preocupaciones técnicas se encontraba el deterioro en la calidad de las frutas por falta de refrigeración en origen (más allá de los frigoríficos dispuestos por AFD). Como una apuesta por el desarrollo regional, en 1938, el diputado Padrós presentó el proyecto de “Ley de Frutas” orientado a la construcción y posterior administración y explotación por cuenta del Estado nacional, de frigoríficos regionales para frutas a ubicarse en el territorio de Río Negro (2) y en la provincia de Mendoza (2). Del mismo modo, se consideró la adquisición de vagones frigoríficos, para asegurar la correcta conservación de peras y manzanas con destino a los mercados de exportación. Sin embargo, los intentos estatales por modificar el modo de regulación y las dinámicas de apropiación del excedente dentro del complejo frutícola naufragaron ante las tramas de poder dependiente definidas inicialmente por el capital británico. El Proyecto de Ley con tintes nacionalistas de Padrós preveía el control por parte del Estado, o bien su entrega a asociaciones cooperativas de productores, de las actividades de mayor valor, amenazando el control monopólico de los capitales ingleses (sobre la comercialización y el transporte de la AFD y sus firmas asociadas). Tan es así que proyectos similares fueron presentados sucesivamente por el Poder Ejecutivo desde el año 1935, sin que llegaran si quiera a ser discutidos por las Cámaras del Congreso (Wetzler, 1941). En resumen, tendríamos un formato análogo al de la copa de Martini, con una fuerte correlación entre régimen agroindustrial y estilo de desarrollo. En este

⁴⁸ Con el fin de garantizar la rentabilidad, a través de la empresa se vendían plantas seleccionadas a crédito, se ofrecía apoyo técnico (un equipo de expertos recorría el valle para asesorar al productor en prácticas culturales de poda y control de plagas) y se proveía de forma gratuita equipos mecánicos de pulverización, remedios y fertilizantes (Bandieri y Blanco, 1991).

⁴⁹ Como parte de la batería de medidas, en 1936, se creó la Dirección de Frutas y Hortalizas entre cuyas funciones se establecía “...estudiar los problemas comerciales de la ruta relacionados con los mercados interiores y los exteriores; organizar los censos de las plantaciones frutales y compilar los datos de la producción; establecer para cada especie frutal cuales eran las zonas óptimas y marginales desde el punto de vista comercial; fiscalizar en los viveros la producción de plantas frutales destinadas a las plantaciones comerciales, etc.” (Ospital, 2013)

caso particular, la AFD condujo los ritmos del complejo, detentando claros mecanismos de control: productivo, a través del manejo de los esquemas de producción de los pequeños fruticultores; comercial, mediante el establecimiento de los esquemas de intercambio; y tecnológico, introduciendo técnicas y adaptando las variedades a las condiciones productivas de la región.

3.2.2. Etapa de la fruticultura “industria nacional” con internacionalización incipiente

La nacionalización de los ferrocarriles en 1948 marcó el declive de las inversiones inglesas en la fruticultura. Dos elementos cristalizaron el cambio de etapa: i. La recomposición de los mercados externos después de la Segunda Guerra Mundial, ya bajo un nuevo régimen agroindustrial, con predominio estadounidense, que conllevó la pérdida gradual de los mercados de ultramar por la aparición de nuevos competidores en el hemisferio sur (Sudáfrica y Chile). La respuesta del complejo frutícola ante el nuevo escenario fue la búsqueda de otros destinos comerciales (principalmente Brasil y Estados Unidos); ii. En la política nacional se consolidó el estilo de desarrollo de industrialización sustitutiva de exportaciones (ISI) y, en el Alto Valle se reconfiguraron los actores que controlaban el núcleo productivo: en reemplazo de la AFD se consolidaron empresarios vinculados al capital comercial de Buenos Aires.

De este modo, a principios de los años cincuenta, en la fruticultura del Alto Valle se consolidaron nuevos esquemas de subordinación y dependencia que transformaron la “copa de Martini” en una “copa de Brandy”. Grupos concentrados de capital nacional, vinculados a los grandes centros de distribución mayorista del país (muchos de los mercados de abasto de Buenos Aires), se integraron “aguas abajo”, desde los procesos de comercialización hacia los de clasificación y empaque de la fruta. Fueron estos actores los que incorporaron tecnologías modernas para el tratamiento de la fruta post-cosecha (frío y embalaje)⁵⁰, garantizándose el control sobre el resto de las actividades del complejo durante casi treinta años, con ciertos niveles de competitividad a nivel internacional. En las actividades productivas, la adopción de tecnologías de la primera “revolución verde” (impulsada por Estados Unidos), permitió el

⁵⁰ No fue parejo entre todas las empresas líderes, hecho que significó la reducción del número total y la repartición del mercado entre las que quedaron.

incremento de la productividad por hectárea, incluso en campañas con condiciones climáticas adversas (Bandieri y Blanco, 1998; FIEL, 1979).

Como parte de los mecanismos de control comerciales, el remozado núcleo reestructuró la entrega de fruta en consignación, perjudicando la sostenibilidad de la estructura productiva establecida en la etapa de control británico. En busca de mayores márgenes de ganancias, los grupos comerciales les impusieron a los productores precios ajustados a sus expectativas, modalidades de pago extendidas en el tiempo (frente al pago casi al contado con que operaba la AFD)⁵¹, adelantos no negociados y manipulación de la proporción del descarte (fruta de mala calidad, muy madura o de tamaños no convenientes para el transporte). En muchos casos, como estrategia de subsistencia, los productores abandonaron las tareas culturales que requerían de mano de obra (podas, curas y raleos), incurriendo en un sensible proceso de descapitalización, dando paso a producciones de menor calidad y a mayores mermas destinadas al consumo local o a las industrias de jugo, manejando precios inferiores (FIEL, 1979; de Jong, 2008; Alvaro, 2015; Nievas, 2015).

Las nuevas características del funcionamiento comercial, que ubicaron al productor en un papel cada vez más marginal en la captación del excedente, contribuyeron a la promoción de la agricultura por contrato y a la integración vertical de las empresas comercializadoras, lo cual terminó por modificar del todo el esquema que caracterizó a la fase precedente. Pese a la creciente centralidad de los capitales concentrados en el tallo de la copa, durante esta etapa, casi el 70% de la producción total la seguían generando las explotaciones de entre 1 y 50 hectáreas, mientras que las empresas integradas producían el 20% del total de la fruta (el 10% restante corresponde a otras formas productivas, como las cooperativas) (Berberian, 1967; FIEL, 1979; de Jong, 1994).⁵²

Como hemos mencionado, el complejo frutícola se redefinió a partir de las dinámicas establecidas en la parte superior de la copa: el régimen internacional (y las nuevas características del comercio internacional) y el estilo de desarrollo nacional. Ambas escalas determinaron el marco para la reproducción de los distintos actores del complejo.

⁵¹ Desde la primera cosecha que comercializaron, la mayoría de las operaciones tomaron como periodo de pago un año.

⁵² Hacia el final del periodo (1979), el tamaño requerido para que una unidad económica fuera sustentable empezó a incrementarse, quedando los productores con menos de 10has en riesgo de desaparición.

Respecto de la boca de la copa, con el surgimiento de nuevos competidores internacionales en el hemisferio sur (Sudáfrica y Chile), en esta etapa se impusieron nuevos parámetros de calidad que no pudieron ser satisfechos por buena parte de los productores locales. De todos modos, entre 1965 y 1969, Argentina llegó a abastecer el 40% de las importaciones europeas de manzanas. El pico fue alcanzado en 1967, cuando se registró el mayor volumen de exportaciones a países de Europa. El deterioro de las exportaciones hacia ese mercado comenzó al año siguiente, aunque pudieron reemplazarse rápidamente debido al incremento de la demanda brasileña (el 54% de manzanas y el 65% del mercado de exportación de peras se reorientó a Brasil) (Bendini y Blanco, 1991; Beker, 1975).

En cuanto al cuerpo de la copa, las exportaciones de fruta fresca se vieron afectadas por la reorientación de las medidas estatales que priorizaron el mercado interno. Pese a las erráticas políticas macroeconómicas del periodo (imposición de un sistema de cupos; operaciones de trueque con Brasil a cambio de ananás, bananas y naranjas; incidencia de los distintos tipos de cambio y permisos previos), existieron espacios para que los comerciantes, más interesados en las operaciones especulativas que en la exportación en sí, ingresaran a la actividad y actuaran como exportadores (Berberian, 1967).⁵³

Como ha sucedido en otros complejos durante este periodo, con el fin de promover el desarrollo de la actividad se definieron estrategias provinciales para consolidar el cooperativismo de los productores. En el caso de la fruticultura, en 1962 el gobierno provincial se creó (mediante la Ley provincial N° 281/61) la Corporación de Productores de Fruta de Río Negro (CORPOFRUT). De ese modo, durante todo el periodo la entidad se convertiría en un actor fundamental del periodo, articulando delegados del gobierno provincial y representantes del sector privado de las zonas productoras de peras y manzanas. Como parte de las acciones de la Corporación, se buscaba generar y difundir desarrollos tecnológicos, la instalación de infraestructura física y el establecimiento de normas y prácticas productivas (Castello, Del Franco y Izurieta, 1989).

⁵³ Se coincide con de Jong (2008) cuando sostiene que las nuevas empresas proyectaron su concepción mercantilista del capitalismo sobre las bases ideológicas del capital industrial manchesteriano que caracterizaba a las empresas del monopolio inglés.

Pese a las particularidades este tipo de medidas, en líneas generales, el diseño y la implementación de las políticas sectoriales favorecieron las asimetrías entre los distintos actores en vez de regularlas. Por ejemplo, los créditos públicos sirvieron para fondear la incorporación de tecnologías de post-cosecha de los grandes grupos y, al mismo tiempo, permitieron la incorporación de maquinaria y la generación de excedentes entre los productores independientes. Sin embargo, si bien los productores recompusieron el capital de la explotación, el grueso de las ganancias fue apropiado mediante los mecanismos de control establecidos por las empresas concentradas en las etapas de post-cosecha.

Ambos procesos llevaron a que los actores del complejo frutícola establecieran distintas estrategias de reproducción social y económica. Por un lado, los productores independientes buscaron incorporar valor a sus producciones integrándose hacia el empaque y la comercialización, de manera individual o a través de asociaciones cooperativas de pequeños productores.⁵⁴ Por el otro, las empresas concentradas combinaron: i) el acceso a los mercados externos (heredados de la etapa anterior); ii) la participación en la oferta doméstica a través de acuerdos con los grandes centros de distribución comercial o expandiéndose en las actividades productivas mediante la sistematización de tierras nuevas (valle medio e inferior) o mediante compra de chacras relativamente grandes; iii) el financiamiento del sistema a través de capital propio o por acceso a prefinanciaciones o anticipos y los créditos públicos; y iv) la determinación de nuevos estándares de calidad, normas sanitarias y trazabilidad, requeridos a productores independientes o asociados (García y Alvarisqueta, 2015).⁵⁵

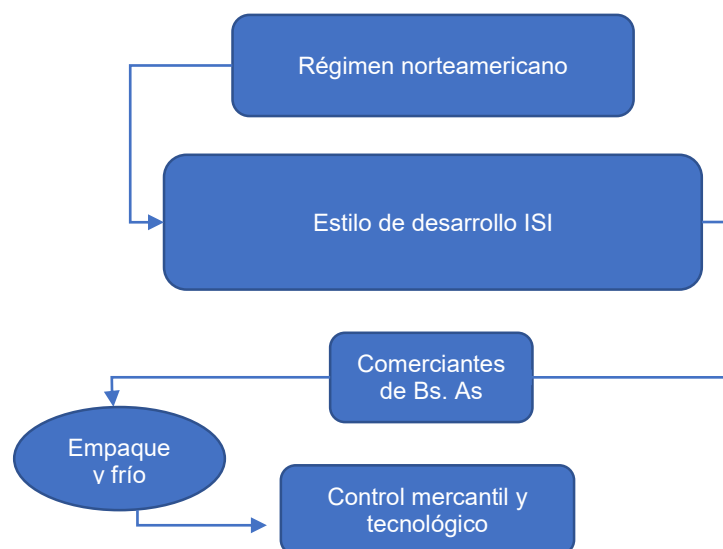
A raíz de los cambios en la escala internacional, las modificaciones en el estilo de desarrollo y los remozados esquemas de reproducción en el complejo, para fines de los años sesenta, la fruticultura rionegrina terminó de pulir un esquema

⁵⁴ En ese sentido, las acciones colectivas de parte de los productores y sus asociaciones acentúan en este periodo, con exigencias de precios básicos y el establecimiento de cronogramas de pagos para la fruta entregada (Landrischini y Preiss, 2007)

⁵⁵ La combinación de los cuatro factores determinó el perfil comercial de las principales empresas exportadoras: a. Firmas que tienen explotaciones agrícolas y que comercializan exclusivamente su fruta; b. Que además adquieren fruta de terceros o actúan como agentes de terceros; c. Que sin tener fruta propia tienen galpones de empaque, compran fruta embalada o sin embalar, actuando así en la exportación (*traders*); d. Que actúan exclusivamente como agentes de terceros exportadores y; e. Que actúan eventualmente, comprando fruta, para cubrir sus compromisos. En los esquemas b, c y d, las firmas básicamente operan sobre un esquema de prefijación de una determinada tasa de ganancia que año a año define un precio a los productores según las condiciones de mercado (de Jong, 1994).

de dominación controlado por un conjunto de empresas integradas. La mayoría eran empresas de capitales nacionales, capaces de ejercer relaciones de compra oligopsónicas sobre un mapa de productores independientes fragmentados y subordinados por esquemas de control comercial, como ser la fijación de los precios y las modalidades de las operaciones de compraventa (de Jong, 2008:243).⁵⁶ Este punto es central para entender la fotografía actual del complejo. Desde el núcleo de poder, ante las advertencias de cambio en la demanda global, en vez de modificar las rigideces en ciertas dinámicas comerciales, se continuaron produciendo las mismas variedades implantadas por los británicos en los años veinte, mientras se acorralaba la capacidad de inversión de los productores independientes.

Esquema 8. Copa de brandy de la fruticultura



Fuente: Elaboración propia

La consolidación de los rasgos estructuralmente asimétricos entre los principales agentes económicos del complejo coincidió con el ascenso de un nuevo régimen agroindustrial y con el inicio de un nuevo ciclo de inversiones, definido por el papel hegemónico que desempeñan las corporaciones multinacionales, en un marco nacional definido por un nuevo estilo de desarrollo: el globalizante.

⁵⁶ A diferencia de la etapa anterior, donde el capital inglés también controlaba la formación de precios, se aseguraba la acumulación propia y además garantizaba la reproducción del productor independiente; en la nueva etapa se interrumpieron los servicios que la firma inglesa prestaba; se ampliaron los plazos de liquidación que eran abonados en cuotas mensuales que superaban el año, haciendo que el chacarero continuara financiando el proceso comercial y asumiendo el riesgo en cada campaña (de Jong, 1994)

3.2.3. *Etapas de transnacionalización*

Las nuevas características del ordenamiento internacional, consolidadas en los setenta, dieron lugar al régimen agroindustrial corporativo, orientado a asegurar los circuitos transnacionales de dinero y mercancías. En ese marco se definieron nuevas lógicas en la localización de las firmas globales dedicadas a la producción y el comercio de los alimentos. Como mencionamos, el supermercadismo y la subdivisión de los alimentos según su calidad y distintos tipos de dietas bifurcadas son ejemplos claros de este fenómeno.

En el cuerpo de la copa se reconfiguraron las capacidades del Estado nacional en el marco del estilo de desarrollo globalizante. Si bien desde los años setenta este estilo de desarrollo tuvo idas y vueltas, cabe señalar que, respecto de la fruticultura, el papel de las políticas públicas ha sido más bien errático y periférico, siendo el complejo un espectador pasivo de las nuevas dinámicas establecidas por el régimen internacional.

La ampliación del accionar de las empresas multinacionales a escala planetaria promovió la puesta en producción de nuevas áreas. Este proceso modificó las relaciones de poder dentro de los complejos productivos, incrementando su complejidad. La fruticultura del Alto Valle no fue ajena a ello. Puntualmente, desde la década de 1980, el tallo de la copa proyectó con mayor nitidez las ineficiencias generadas y no resueltas en las etapas anteriores: la concentración y la centralización pasaron a manos de capitales extranjeros; aparecieron nuevos actores que, en muchos casos, terminaron por desplazar (y en el mejor de los casos, suplantar) a los protagonistas de otros tiempos, y el gobierno fue desplazado definitivamente de los espacios que regulan las dinámicas socio-económicas del complejo (Villareal et al, 1993; Steimbregger, 2011).

Con la consolidación de las EMN en torno del núcleo de control, se reestructuraron el esquema social y las relaciones de dominación del complejo. Por un lado, se incrementó el tamaño en las unidades productivas (cercano a las 20 hectáreas)⁵⁷ y, por el otro, desapareció un importante número de galpones de

⁵⁷ Para 2002 se verifica que la superficie total implantada con frutales de pepita se redujo en un 17% respecto de la década de 1990, pero no afecta equilibradamente a todos los estratos de productores: los de más de 100 has. muestran una expansión de superficie (53%), en tanto los restantes segmentos verificaron una disminución que se torna más acentuada en tanto menor sea la superficie de la explotación (Landrischini y Preiss, 2007)

empaques⁵⁸ de empresas de capital reducido, involucradas en la comercialización en el mercado interno. En este sentido, desde la década de 1980 las dinámicas del complejo productivo giraron en torno de cinco actores principales, de los cuales dos se ubican en el núcleo de control y los otros permanecen en calidad de actores subordinados:

i. *Firmas integradas*, que pueden ser: *empresas locales transnacionalizadas*, de origen familiar y con alianzas internacionales (propias de la segunda etapa) o *empresas multinacionales*, que integran todas las actividades de la cadena (Preiss, 2004; Bendini y Steimbregger, 2005; García y Alvarisqueta, 2015). Sobre todo en los noventa, estas empresas crecen notablemente en infraestructura de producción, empaque y comercialización. El mecanismo de control sobre el resto de los actores se impone a través de su capacidad de acumulación, derivada de la integración de su propio circuito productivo y de la adquisición, acondicionamiento y comercialización de la producción de los productores independientes no integrados.

ii. *Traders*, cuya función principal es la de comercializar fruta producida y embalada por productores no integrados. Si bien estuvieron presentes en todas las etapas de la actividad, en los últimos años, se destacan aquellos formados a partir del accionar conjunto de empresas integradas regionalmente (con el propósito de unificar su oferta exportable para mejorar el poder de negociación).

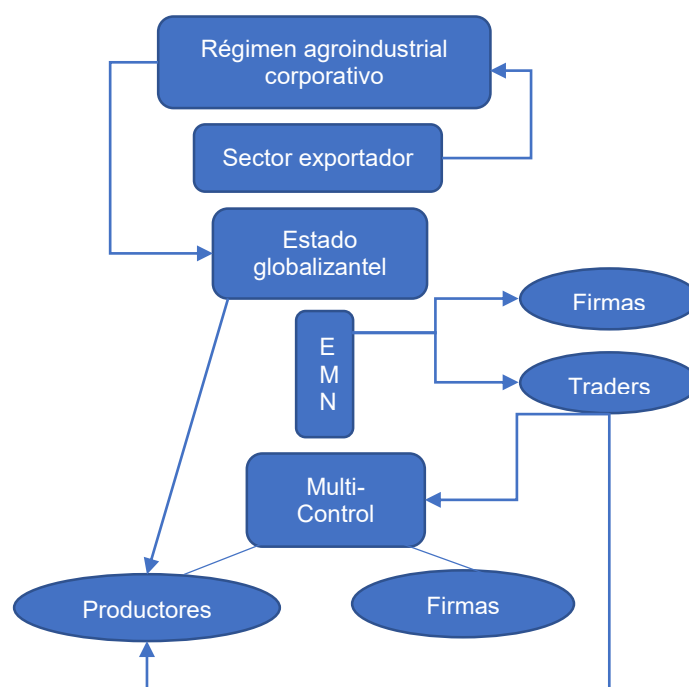
iii.a. *Productores independientes reconvertidos*, con explotaciones de mayor envergadura y que manejan capital proveniente desde el ámbito urbano (profesionales y comerciantes de las ciudades que adquieren chacras). Por lo general, iniciaron un proceso de reconversión productiva (tecnológica y de variedades) en sus explotaciones durante los últimos años de la etapa anterior; cuentan con mayor información empresarial y hacen planteos productivos de mediano y largo plazo. En general son los que venden su fruta embalada a los otros agentes comerciales del complejo.

⁵⁸ Para el año 2000, de los 328 establecimientos existentes, los de menor dimensión (74% del total) respondían por el 32% de la capacidad total de empaque, en tanto los de mayor magnitud (12%) representaban el 43% de la capacidad instalada (Landrischini y Preiss, 2007).

iii.b. *Productores independientes tradicionales*, con escaso nivel de reconversión (renovación tecnológica y genética), que tienen bajos índices de productividad y alto endeudamiento. Debido al dramático crecimiento que experimentó la unidad mínima de explotación, este segmento sufrió el deterioro de sus prácticas productivas y el posterior abandono o venta de las explotaciones.

iv. *Firmas integradas regionales*: se trata, en general, de productores que reproducen el ciclo anual de producción, empaque y venta de producción propia, en los mercados de distribución del país. Tienen frágiles estructuras de financiamiento o débiles canales de comercialización, factores que inciden en su falta de adaptación productiva, tecnológica y comercial.

Esquema 9. Copa de Margarita de la fruticultura



Fuente: Elaboración propia

En el nuevo régimen agroindustrial las grandes empresas frutícolas ostentan importante capacidad de inversión, de incorporación de tecnología, de acceso a la información y a los mercados. Sin embargo, como vimos en capítulos anteriores, la relocalización de los procesos productivos no alteró la disposición de los espacios en centrales y periféricos. De ese modo, la región frutícola rionegrina siguió abocada a la etapa de producción y acondicionamiento, en

tanto la distribución y comercialización se realizó por EMN en los países centrales a través de asociaciones con importadores europeos de escala global. Tomar en consideración este aspecto permite apreciar cómo, en el régimen agroindustrial corporativo, la lógica del capital transnacional penetró en la región y la integró a sus mecanismos de acumulación a escala mundial (Steimbregger, 2011; Graziano da Silva, 1994; Gorenstein, 2000).

Desde su arribo al Alto Valle, las nuevas empresas líderes (transnacionales y nacionales transnacionalizadas), fueron incorporando nuevas tierras y tecnología en las actividades de producción y en las de post-cosecha (clasificación, empaque y frío). En línea con ese fenómeno, Álvaro (2012) sostiene que, ante los mayores requerimientos de calidad y sanidad, se ha profundizado el proceso de heterogeneización de los productores, cuyo éxito depende de la acreditación de la calidad de sus productos mediante certificaciones de Buenas Prácticas Agrícolas.⁵⁹

Respecto de la comercialización, desde los años ochenta las exportaciones se concentraron en un reducido grupo de empresas (integradas y *traders*), que forman parte de redes globales de distribución. Tal como se aprecia en el cuadro 3, muchas de las *traders* y empresas transnacionales no estaban registradas en el censo de 1988. En otros casos (como veremos enseguida), algunas firmas cambiaron de mano después de ese año, conservando la centralidad en el complejo. En la tabla 13 se aprecia que muchas de las empresas integradas regionales o cooperativas, que hasta fines de los años sesenta ocupaban las posiciones centrales entre los exportadores, cesaron sus actividades al inicio de los años noventa.

⁵⁹ Según el autor, quienes logran acceder a la acreditación de BPA colocan entre el 80 y 100% de su producción en el mercado internacional, mediante grupos económicos integrados. Lo restante lo colocan en frigorífico y el mercado interno.

Tabla 13. Principales empresas exportadoras de la tercera etapa

	1988 (%)	2004 (%)	2010 (%)	2015 (%)	Tipo de empresa
Expofrut*	14,1	27,6	26,2	20,1	Trasnacional integrada
Patagonian Fruits Trade SA	N/E	13	19,3	23,3	Trader con participación de empresas integradas regionales
PAI	10,5	11,1	12,2	17,2	Asociación de empaques medianos
Moño Azul	7,9	8,5	7,5	9,7	Empresa integrada regional
Ecofrut SA	N/E	6,9	7,1	5,5	Trader con participación de empresas integradas regionales
Tres Ases	6,2	5	3,7	4,1	Empresa integrada regional
Montever SA	N/E	4,9	2,9	3,1	Trader
Salentein Fruit SA	N/E	4,6	21,1	17	Trasnacional integrada
Kleppe SA	S/D	3,4			Empresa integrada regional
Gordon Mc Donald	5,7	2,9			Empresa integrada regional
FACA	9,9	N/E			Federación de cooperativas
Zettone Zabag**	7,6	N/E			Empresa integrada regional
Gasparri	4,4	N/E			Empresa integrada regional
Bedor	3,2	N/E			Empresa integrada regional
Elio Filomena	1,6	N/E			Empresa integrada regional

Fuente: elaboración propia en base a Bendini y Steimbregger, 2005; García y Alvarisqueta, 2015; Patagonia Norte, 2018

*Expofrut en mayo de 2019 anunció el fin de sus actividades en Argentina. Sus chacras y plantas fueron adquiridas por otras empresas. De ese modo el complejo queda sin presencia de capitales extranjeros.

**Absorbida por Montever S.A

Como venimos diciendo, la cuestión de la calidad de la fruta fue cobrando creciente relevancia. Nuevas variedades y procesos de certificación de calidad privados (en manos de las mismas empresas) comprimieron aún más la capacidad de acción de los potenciales exportadores locales. De este modo, los acotados márgenes de inversión de los productores y el reemplazo de los mercados europeos por los nuevos mercados de América, heredados de las etapas anteriores, derivaron en el achicamiento de los mercados de exportación frente a la oferta de otros países productores del hemisferio sur. Chile y Sudáfrica, con menores costos de producción y mejor calidad de fruta, desde los años setenta desplazaron el liderazgo argentino en la fruticultura mundial.⁶⁰

⁶⁰ Actualmente la difusión de nuevas variedades de manzanas (por innovaciones genéticas) se concentra en clubes de productores, con el objetivo de limitar el volumen de producción.

La calidad de la fruta y las buenas prácticas funcionan aquí como un elemento clave del “power-over” que ejercen los principales actores del complejo. Tal como señalan Steimbregger y Álvaro (2011), la noción de calidad se integra no sólo como atributo del producto, sino también como instituyente de nuevas relaciones sociales entre las empresas comercializadoras y los productores primarios. En el caso de la fruticultura del Alto Valle, la imposición de este criterio refuerza los controles a la producción “tranqueras adentro” por parte de la gran empresa, e impacta en rondas de diferenciación social de los productores chacareros (aunque también de los trabajadores) y no necesariamente conlleva el mejoramiento de las condiciones sociales y económicas de los sujetos sociales que participan de la producción.

Como se puede apreciar, el impacto de los procesos de modernización se identifica primordialmente con una creciente profundización de la presencia del capital transnacional en el eslabón de empaque y comercialización (aunque también integrado verticalmente en la etapa primaria), con los consiguientes cambios en la dinámica de acumulación dentro de la cadena: profundización en la apropiación desigual de excedentes en manos de un sector hegemónico, y aumentos en los requerimientos técnicos, de calidad y de escala productiva para el sector primario independiente.

Landrischini y Preiss (2007) analizaron que la concentración ha sido particularmente perjudicial para los exportadores pequeños y medianos. En 1988 representaban el 28.9% del total y en 2004, solo el 12%. Cinco de las diez primeras firmas exportadoras en 1988, en general empresas integradas regionales, enfrentaron posteriormente procesos de crisis empresaria que culminaron con su desaparición (tabla 12).

Tabla 14. Concentración de las exportaciones, 1988-2015

	1988 (%)	2004 (%)	2015 (%)
Total 2 primeras	24,6	40,6	43,4
Total 3 primeras	34,5	51,8	60,6
Total 5 primeras	50	67,2	75,8
Total 10 primeras	71,1	88,1	100
Los demás	28,9	12	

Fuente: Elaboración propia en base a Landrischini y Preiss, (2007) y García y Alvarisque (2015)

La flexibilidad adaptativa de las empresas extranjeras se tradujo en su capacidad para expandirse mediante inversiones integradas de corto tiempo. En sintonía con las nuevas tendencias mundiales de concentración de capitales, desde los años ochenta se comenzó a observar una firme tendencia hacia la profundización de alianzas, asociaciones, *joint ventures* y fusiones entre empresas empacadoras y comercializadoras regionales y extranjeras.⁶¹

Recordemos que la fortaleza comercial de estas empresas no solo se demuestra en su integración en cadenas globales de abastecimiento (con acceso directo a los supermercados europeos), sino también en el flujo de financiamiento externo que les proveen las casas matrices, con condiciones de tasas de interés y plazos de amortización sustancialmente diferentes a los vigentes en el sistema financiero de Argentina (Preiss, 2005).

Las firmas integradas que lideran el complejo durante esta última etapa desarrollaron nuevas estrategias de subordinación sobre el resto de los actores del complejo, que se sumaron a las definidas en las etapas anteriores por el capital británico y el capital comercial de Buenos Aires. Por un lado, se profundizaron los mecanismos de integración indirecta, a través de contratos que hacen del productor independiente un capataz de su propia chacra. De ese modo, el productor quedó regulado por el empacador, que fija precios, entrega insumos, hace control técnico y, posteriormente, recibe la producción. Por el otro, en consonancia con lo ya referido, las empresas integradas pusieron el énfasis en una oferta más diferenciada de productos, sobre la base del control de las cadenas de frío y la comercialización hasta el consumidor final (cadenas de supermercados) y mediante un eficiente sistema de información que les permite programar la producción (Franseschini y Preiss, 2007; de Jong, 2008; Garcia y otro, 2015; Preiss, 2005). Ambas estrategias terminan por confluir en un múltiple esquema de control de las dinámicas del complejo que articulan, de manera simultánea, las fases productiva, comercial, financiera. Es importante destacar la influencia de la tecnología como parte del esquema de subordinación, ya que la capacidad de incorporación tecnológica en la etapa primaria constituye una variable central de diferenciación estructural de la cadena. Como hemos visto, este fenómeno se ha registrado a través de la incorporación de nuevos sistemas

⁶¹ Los casos de Expofrut-Univeg y Dole-PEA, son paradigmáticos en ese sentido.

de conducción y tecnologías mecánicas, y posteriormente en cambios varietales, tecnologías informáticas y biológicas. Como hemos mencionado, en esta última etapa se refleja en la incorporación de normas de sanidad y calidad con criterios internacionales.

En este sentido, compartimos el análisis de Álvaro (2012) cuando afirma que los impactos de la tecnología en el conjunto de las unidades productivas del complejo frutícola no fueron homogéneos ni unívocos, principalmente en lo que respecta a las modificaciones en la organización social del trabajo (familiar y no familiar), y la organización técnica del trabajo productivo. Por lo tanto, la subordinación de los productores al complejo agroindustrial reconoce diversos grados de acuerdo con las características del productor. Para analizarla se debe tener en cuenta, por una parte, el tipo de contratación entre la empresa y el productor agrícola para la provisión de materia prima y, por la otra, las condiciones de producción en términos de la dotación de factores de dichos agentes.

En la otra cara de la moneda, desde hace más de treinta años, los pequeños y medianos productores se encuentran inmersos en un proceso heterogéneo de reconversión, introducción de innovaciones organizacionales, subordinación al sector concentrado del capital, endeudamiento y descapitalización (deterioro de la calidad y de los montes) que, en ocasiones, los conduce directamente a su desplazamiento como productores o su reconversión como asalariados. Este fenómeno, recurrente a través de las sucesivas etapas de la fruticultura, se aceleró violentamente durante los años noventa: primero desaparecieron las explotaciones de 3 hectáreas, luego las de 5 hectáreas, más recientemente las de 8 hectáreas y actualmente están siendo diezmadas las de 10 hectáreas (tabla 15).

Tabla 15. Estructura productiva del complejo frutícola (2005), en has y porcentaje

Sup. Perteneciente a un mismo productor (has)	Productores		Participación del estrato en la superficie total
	Cantidad	%	%
Hasta 5	272	13	2
5-10	544	27	8
10-15	398	20	10
15-25	345	17	13
25-50	267	13	17
50-100	113	6	14
Más de 100	85	4	37
Total	2024	100	100

Fuente: elaboración propia en base a de Jong, 2008; Landrischini y Preiss, 2007 y; Steimbregger, 2004.

Desde el Estado nacional se promovieron políticas y programas de asistencia técnica, de apoyo a la reconversión de los montes e incorporación de variedades que, en muchos casos, derivaron en mayores costos para los productores, comprometiendo más su situación.⁶²

Desde el Estado provincial durante este periodo se implementó una serie de medidas, con impactos irregulares, que terminaría por agudizar la crisis sectorial para los productores más pequeños. Entre ellas se destacan, primero, el anuncio de 1983 respecto del “Plan integral de reestructuración de la fruticultura” destinada a delinear los pasos concretos para lograr la modernización de esta economía regional y revertir la situación de crisis estructural (pérdida de mercados externos, falta de competitividad y calidad del producto, altos costos de producción) a largo plazo.

Segundo, durante 1984, con fondos provenientes del BCRA, el gobierno de la provincia comenzó la construcción de un frigorífico en el Puerto de San Antonio Este con aportes del Fondo de Promoción de Exportaciones, en el proyecto participaron CORPOFRUT, Expofrut S.A. y Productores Argentinos Integrados (PAI) que debieron constituirse en una sociedad, la realización de la obra se previó en tres años. La sociedad quedó distribuida con un 40% de la propiedad (a fondo perdido) para CORPOFRUT, el 30% era para PAI y el último 30% para Expofrut (Álvarez Sánchez, 2020).

⁶² Una de las medidas con fuerte impacto durante los primeros años de este periodo fue el Decreto N° 1899/84 por el cual se creó la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones Frutícolas de Río Negro con el fin de coordinar las medidas reglamentarias de diversas cuestiones vinculadas a la exportación de productos frutícolas en el marco de la Ley nacional.

Finalmente, se destaca la disolución y liquidación de CORPOFRUT mediante la Ley N°2728/93177 de 1989. El argumento principal fue la superposición de funciones con el Ente Provincial de Fruticultura, creada mediados en 1987 para orientar, supervisar, dirigir y ejecutar las políticas del Gobierno provincial. La disolución de la Corporación es clave para entender el papel del Estado provincial en la promoción de los grandes grupos concentrados en el núcleo del complejo productivo. Tras la implementación de esta Ley, la concesión y el control del Puerto San Antonio Este quedarían en manos de Expofrut

Al respecto de los desequilibrios estructurales dentro del complejo, durante los años noventa (Ley N° 3295/99) el gobierno provincial instituyó el Programa de Asistencia a la Producción Frutihortícola con el objeto de otorgar financiamiento a aquellos productores primarios rionegrinos más perjudicados por la crisis del sector. Del mismo modo, las formas de vinculación contractual entre las firmas agroindustriales y el sector productivo propiciaron que desde el gobierno de la provincia de Río Negro se buscara promover vinculaciones más formales entre ambos. En 2002 se sancionó la “Ley de Transparencia del Negocio Frutícola” (N° 3611) que, al ser de adhesión voluntaria, no tuvo los inscriptos esperados (Río Negro online, 15/10/03). Otro esfuerzo ha sido la “Mesa de Contractualización” que tiene como propósito definir anualmente un precio sostén para toda la fruta sin distinción. Ambas herramientas se orientaron a buscar alternativas capaces de regular parcialmente las asimetrías de la región. Sin embargo, no llegaron a tocar la problemática de fondo, pues al no tomar un posicionamiento activo en la discusión central, el Estado provincial ha venido cumpliendo un rol legitimador en última instancia de la profundización paulatina de la desigual apropiación de los excedentes que se generan en la cadena (Álvaro, 2012)

Como si las propias dinámicas asimétricas del complejo no fuesen suficientemente problemáticas, en la actualidad la actividad frutícola, en especial sus actores subordinados, se enfrenta a crecientes presiones por el uso del suelo para otras actividades. Así, el loteo aparece como una estrategia de salida para muchos, frente al incremento del precio de la tierra por el avance urbano y la actividad petrolera. Hoy día, en el valle se paga más por una chacra en blanco que por una con producción media. Frente a una fruticultura regional con un complejo problema de rentabilidad, los recursos provenientes de la industria petrolera por “derechos de servidumbre” o “derechos del superficiario”

(indemnización por la ocupación de la propiedad y daños causados por la extracción) aparece entre los pequeños productores como una posibilidad de obtener recursos económicos de manera rápida y segura (Catoira, 2016).

Los fenómenos expuestos invitan a preguntarse por las características que irá adquiriendo el complejo en los próximos años, frente a la pérdida de competitividad internacional, el abandono de la actividad por parte de los pequeños productores y el avance de actividades que nada tienen que ver con la fruticultura.

3.3. Un tipo de empresa líder: Expofrut

La trayectoria de las empresas extranjeras y nacionales extranjerizadas durante el régimen agroindustrial corporativo ha sido foco de indagación por parte de especialistas en el sector (Bendini y Steimbregger, 2002; Steimbregger, 2004 y 2011; Landriscini y Preiss, 2007; Rama, 2007). Hacer un zoom en el funcionamiento de una empresa multinacional permitirá ilustrar los mecanismos de control que perfilan la subordinación y la dependencia en la tercera etapa del complejo.

Hacia el final de la segunda etapa, principios de la década de 1970, con el nombre comercial de Expofrut, se formalizó la unión comercial entre productores, empacadores y frigoríficos locales y la cadena alemana Rewe, importadores y distribuidores de frutas frescas. En tan solo diez años, la empresa se ubicó entre los primeros exportadores de peras y manzanas de la región. Se expandió por el Alto Valle a través de la adquisición de tierras productivas, cuya producción sumó a las compras realizadas a productores independientes tradicionales y reconvertidos. Dicha estrategia, además de incrementar su oferta comercializable, le permitió fortalecer su poder de negociación como formadora de precios en el mercado regional.

Durante los ochenta, ya en el régimen agroindustrial corporativo, Expofrut se consolidó como una usina de abastecimiento directo a distintos supermercados, desde una propia red comercial integrada que rompió con el tradicional paso por remates públicos. Como parte de su estrategia, la empresa se adaptó a las demandas del mercado internacional incorporando variedades y calidades. Para

1987, la red internacional de supermercados alemanes Rewe⁶³, le encargó la distribución de fruta argentina en Europa a la cadena italiana Bocchi. Este grupo adquirió el 47% de las acciones de Expofrut y comenzó a producir su propia fruta (ante la falta de abastecimiento de frutas de calidad de las variedades demandadas en Europa). Como resultado de esta segunda internacionalización (la primera fue la asociación con Rewe), la empresa comenzó a proveer a otras cadenas de supermercados importantes de Europa: Spar⁶⁴, Metro⁶⁵, Tegut⁶⁶ e Intermarché⁶⁷ (Bendini y Steimbregger, 2002).

Con el propósito de desarrollar su propia producción en gran escala, a principios de los noventa Expofrut se expandió territorialmente sobre el Valle Medio del río Negro. Esta decisión se vinculó con las ventajas comparativas que ofrecía el Valle Medio, tales como calidad, ubicación y extensión de las tierras disponibles. Sumado a esto, la empresa incorporó tecnología especializada en las diferentes actividades del complejo (plantaciones de alta densidad, sistemas de riego bajo presión, defensa contra heladas, nuevas variedades “top” e insumos químicos). Al igual que la AFD en la primera etapa del complejo, Expofrut induce a sus proveedores a la aplicación de estas técnicas para su abastecimiento de materias primas de calidad, ofreciendo financiamiento y asistencia técnica.

Para mediados de la década, el Grupo Bocchi adquirió el 92% de las acciones de la empresa. Con el nuevo esquema, la empresa se consolidó en el mercado europeo como proveedora de frutas frescas de las principales cadenas de supermercados. En el plano regional, terminó de integrar su modelo de negocios con la adquisición por treinta años de la concesión del puerto rionegrino de San Antonio Este.⁶⁸ En esa misma década, la empresa se posicionó como el principal exportador de frutas frescas del país: hasta 1999 la empresa participaba con el 40% del total de la oferta exportable argentina, para 2014 esa proporción ha retrocedido al 25% (de Jong, 2008)

⁶³ REWE Group es un grupo de venta al por menor con sede en Alemania. Sus ingresos ascienden a 43,5 millardos de euros. Está presente en catorce países europeos y cuenta con 270 000 empleados distribuidos en 3000 filiales.

⁶⁴ Spar es una cadena multinacional de supermercados de origen holandés. Tiene más de 12 mil establecimientos en más de 44 países.

⁶⁵ Metro es la segunda empresa de supermercados más grande de Canadá. Para 2007 generó ganancias por más de 276 millones de dólares.

⁶⁶ Tegut es una empresa de supermercados suiza que opera más de 312 tiendas en Alemania.

⁶⁷ Intermarché es una empresa francesa de tiendas de abastecimiento que opera en buena parte de los países de Europa.

⁶⁸ Con el 36% de las acciones la empresa se convierte en el socio principal del Grupo “Terminal de Servicios Portuarios Patagonia Norte S.A”.

Durante el año 2000 el Grupo Bocchi compra el 8% restante de las acciones la empresa y, años más tarde (2005), se fusiona con el mayor distribuidor de frutas y hortalizas del mundo, el grupo belga Univeg-Greenyard. La empresa, ahora transnacional, comienza un proceso de “externalización de actividades”, por el cual desvincula y/o terceriza parte de las mismas:⁶⁹ “...se produce un proceso simultaneo de concentración y descentralización de la empresa; la dirección general, la planificación de actividades y el control de las inversiones se concentra extra-territorialmente en el Grupo Bocchi, al mismo tiempo que se descentraliza la gestión del proceso productivo y logístico de intermediación comercial para la exportación en las divisiones y plantas existentes de la región” (Bendini y Steimbregger, 2004. *El subrayado es nuestro*).

En lo que podría denominarse la tercera etapa de la empresa y tras una serie de adquisiciones de firmas y chacras, Expofrut modifica su perfil exportador. En función de ello, además de incorporar nuevas tierras, avanza con las inversiones en nuevas plantas de empaque y cámaras frigoríficas. El hecho de dotarse de factores de producción propios le otorga la posibilidad de ampliar sus márgenes de acción, de control y de negociación tanto al interior como fuera del complejo, pudiendo seleccionar los proveedores de frutas más eficientes (Álvaro, 2015).

El esquema de subordinación y control que impone Expofrut entrado el nuevo siglo combina diferentes modalidades de organización de los procesos de trabajo, donde coexisten formas modernas y no modernas. En la búsqueda de mayor flexibilidad laboral, la empresa establece un “compromiso de compra” donde, en muchas ocasiones, brinda asistencia técnica durante la producción, cosecha, empaque y conservación de la fruta (a cargo del productor, pero controlado por la compañía). De este modo, la empresa continúa intensificando su integración vertical a través de la agricultura de contrato (alrededor de la mitad de la fruta exportada pertenece a terceros): se abastece con más de 450 proveedores localizados en distintas regiones del país. Posee 20 plantas de empaque y enfriado distribuidas principalmente en las provincias de Río Negro, Cuyo y el Noroeste argentino (Bendini y Steimbregger, 2002).

⁶⁹ Este movimiento de capitales produce una nueva configuración del mapa comercial regional ya que Hugo Sánchez, otrora fundador de Expofrut, da forma a una nueva firma exportadora: Patagonian Fruits Trade S.A, que apunta a ser la segunda firma de importancia en el país (Bendini y Steimbregger, 2002)

En 2015, la empresa contaba con 18.000 hectáreas productivas distribuidas en nueve provincias, de las cuales 3100 están destinadas al cultivo de frutales. Empleaba 1400 trabajadores mensuales que, en época de cosecha, ascendían a 8500 (entre enero y abril). En ese entonces, el 95% de la facturación de Expofrut proviene de la exportación de productos frescos a la Unión Europea, Escandinavia, Rusia, Polonia, Grecia, Austria, el Mercosur, EEUU, Canadá y Arabia Saudita. Es la primera exportadora de frutas frescas a Estados Unidos y Noruega (50% del mercado), abasteciendo de peras y manzanas en contra-estación a cadenas de supermercados con las que realiza la distribución (www.expofrut.com.ar).

3.4. Recapitulación de la fruticultura rionegrina

El análisis histórico de la fruticultura del Alto Valle nos permitió identificar algunos rasgos críticos de los mecanismos articuladores de la dependencia agroindustrial entre los países centrales y las regiones periféricas de un país periférico. El análisis histórico-escalar permitió visualizar los mecanismos de control que, a lo largo del tiempo, establecieron los grupos de empresas consolidados en el núcleo del complejo frutícola.

En la primera etapa, el capital británico se apropió del excedente a través del monopolio de las actividades de post-cosecha. Asimismo, se incentivó técnica y financieramente a los productores para la obtención de fruta de calidad. En la segunda etapa, los capitales vinculados a los centros de distribución redujeron su estrategia de obtención de beneficios a la especulación comercial entre el precio internacional y el precio pagado a los productores. El esquema se apoyó en la funcionalidad que ofrecen los mecanismos de informalidad en las operaciones de los productores y sus intercambios comerciales. Por último, desde los ochenta, el control de empresas extranjeras y nacionales integradas posicionó a los productores independientes en una zona todavía más marginal del complejo. Durante los últimos años, los pequeños productores, eje del esquema diseñado por los ingleses en 1920, no solo están acorralados por las dinámicas establecidas desde el núcleo del complejo, sino que también se enfrentan a la competencia por el uso del suelo con otras actividades.

En ese sentido, tal como se ha señalado, si bien el número de actores y su nacionalidad de origen ha ido variando en el tiempo, en términos de control del

complejo las estrategias de apropiación del excedente han mostrado un comportamiento más bien inercial. El planteo original de pequeños establecimientos fue reemplazado por el de integración vertical de empresas de capitales nacionales que, en vez de promover a los pequeños productores, pasaron a ser una competencia generando la virtual desaparición de buena parte de los mismos.

3.5. Exprimiendo un análisis de los limones tucumanos

Argentina se ubica entre los cinco principales productores de limón del mundo y es el principal procesador industrial de este producto en el hemisferio sur. En el país existen 46.794 hectáreas destinadas al cultivo del limón, de las cuales el 85% se ubican en la provincia de Tucumán, posicionándola como un importante centro internacional en la producción de este cítrico (Paredes et al., 2013).⁷⁰

Pese a que en el régimen agroindustrial corporativo el complejo citrícola de Tucumán se posicionó como un jugador de relevancia en la fijación del precio internacional, *circa* 2009 se sumergió en una crisis que derivó en tres elementos:

1. La sobreproducción de fruta para exportación, que se reflejó en el descenso de precios internacionales y en la búsqueda de nuevos mercados para la exportación (Europa del Este, EEUU, Japón y China);
2. El crecimiento de cadenas de distribuidores minoristas que exigen no solo calidad en la fruta, sino trazabilidad, buenas prácticas culturales, de gestión medioambiental, etc. y;
3. Saturación de los mercados de derivados industriales del limón (aceites esenciales, cascara y jugo).⁷¹

En este apartado señalaremos las características de la citricultura tucumana orientada a la exportación. A diferencia del caso de las peras y manzanas, el complejo limonero se impone como un ejemplo de agroindustria regional dinámica y moderna. Consideramos que ese elemento es suficiente para ubicarlo como espejo para contratar el caso de las frutas de pepita. Sin embargo, conforme iremos viendo, y más allá de las importantes diferencias, las dinámicas

⁷⁰ Argentina es el mayor exportador en contra estación. Sus volúmenes representan, en promedio, un 63% del total exportado. Sudáfrica es el segundo exportador, sus exportaciones representan un 27% del total exportado aproximadamente. En tercer lugar, Chile con un 8%, y por último Uruguay con un 2%. Esta tendencia se ha mantenido en los últimos diez años.

⁷¹ Este ha sido el caso en 2005, cuando la saturación del mercado internacional de productos industrializados de limón hizo que las fábricas no pudiesen vender gran parte de su producción y de sus stocks, por lo que dejaron de comprar fruta para industrializar (Rivas y Zamora, 2010).

de subordinación y dependencia aparecen con características similares, incluso en este complejo agroindustrial señaladamente innovador y en pleno auge.

El análisis se estructura con el siguiente orden: primero, describiremos brevemente las características del sector y su funcionamiento; en segundo lugar, introduciremos la evolución del complejo durante el régimen agroindustrial corporativo, en el marco del estilo de desarrollo globalizante y; finalmente, realizaremos unos breves comentarios finales.

3.6. El complejo limonero de Tucumán

El funcionamiento del complejo limonero comprende cuatro etapas: producción primaria; acondicionamiento y conservación de fruta en fresco; preparado industrial y; comercialización. El complejo se caracteriza por estar articulado en torno de un puñado de grandes empresas integradas verticalmente, las cuales producen, empaican, industrializan y exportan limón.

En el sector primario Tucumán experimenta una expansión ininterrumpida desde mediados de los ochenta. Su efecto inmediato fue la concentración de la tierra y la desaparición de pequeños productores, con el aumento paulatino de la unidad económica mínima eficiente (más de 50 has.). Al 2015, los productores medianos (de 50 a 300 has.) y grandes (más de 300 has.) dieron cuenta de alrededor del 90% de la producción de limones en Tucumán. Más allá de esta atomización relativa en el ámbito de la producción, cuatro empresas aportan más de la mitad de la producción de limones de la provincia, a la vez que son proveedoras de insumos para el resto de los productores (Ministerio de Hacienda, 2017).

El acondicionamiento y la conservación de la fruta es el núcleo organizador de la cadena. Consiste en tareas de clasificación, lavado, control de calidad y preparación de la fruta (encerado, etiquetado y empapelado). Es una actividad que requiere mano de obra intensiva y que se realiza a través de 36 plantas habilitadas para la exportación y de seis plantas orientadas al mercado interno.

En el sector industrial se elaboran distintos productos y subproductos (jugos concentrados, aceites esenciales, pulpa congelada, cáscara deshidratada y pellets), destinados a otras cadenas como la alimenticia, la farmacéutica y la cosmética. Al 2015, siete plantas industriales procesaban el 70% de la producción limonera destinada a la industria.

En lo que respecta a la comercialización se destacan las ventas a los mercados internos y externos de productos frescos y elaborados. Promediando la década de 1980, el limón argentino se fue consolidando como un producto de exportación de calidad internacional, tanto en su etapa primaria como en su fase industrial, posicionándose entre los primeros productores y exportadores mundiales. En el mercado doméstico los productos de este complejo ocupan un lugar periférico (con menos del 2% de la producción total).

Esta apretada síntesis del complejo limonero alcanza para visualizar los grados de concentración dentro de cada una de sus etapas de producción y transformación. Para echar luz a los ritmos del complejo en la articulación del régimen agroindustrial corporativo y el estilo de desarrollo globalizante, consideramos esencial señalar algunas cuestiones de los años sesenta y setenta que resultaron fundamentales al desarrollo posterior de la citricultura de la provincia.

3.7. El complejo limonero visto a través de los regímenes y los estilos de desarrollo

A mediados de los años sesenta, como parte de las medidas de reestructuración económica de la provincia, se promovió el llamado “Plan de transformación agroindustrial de la provincia de Tucumán”⁷² que definió el cierre de los ingenios azucareros más pequeños y el estimuló otras actividades agrícolas.

La actividad citrícola encontró en el Plan de transformación el apoyo necesario para amalgamar una serie de cuatro sucesos locales, nacionales e internacionales para definir su desarrollo: i. El incremento de la demanda de aceite esencial, principalmente de la estadounidense Coca-Cola, para la elaboración de bebidas sin alcohol; ii. La crisis fitosanitaria ocasionada por el llamado “mal de la tristeza” que se instaló a fines de los cincuenta y obligó el reemplazo de los montes de naranjas por nuevas plantaciones de limones; iii. La articulación con la estación experimental Obispo Colombres que dio respuesta a las problemáticas específicas de la producción citrícola y; iv. La disponibilidad de

⁷² En 1967, el planteo básico era el de solucionar en forma permanente el problema de la superproducción de azúcar. A diferencia de las soluciones anteriores, que revestían explícitamente el carácter de coyunturales (redistribución más o menos equitativa del peso de la crisis con subsidios a las exportaciones), las medidas de 1966/67 pretendían ser de carácter estructural. Se buscaba la concentración de la producción en las unidades y zonas más eficientes, y el desarrollo en Tucumán de una estructura agraria diversificada que proporcionara bases de sustentación alternativas a la economía provincial.

mano de obra abundante para la cosecha de fruta fresca, como resultado del cierre de los ingenios azucareros.⁷³

El proceso de expansión del limón continuó desde entonces y si bien al comienzo la exportación resultó una salida importante para el superávit productivo, se comenzaron a avizorar mayores excedentes invernales de fruta para colocar en el mercado internacional. En el umbral del tercer régimen agroindustrial, la industrialización fue la respuesta al proceso de producción iniciado. En ese marco se establecieron de instalaciones industriales procesadoras de materia prima que le dieron estabilidad y una proyección exportadora al mercado limonero: SA San Miguel, en 1960; Vicente Trápani, en 1965; C.O.T.A en 1973 (Coop. De productores Citrícolas de Tafi Viejo) y CITREX, en 1976 (CFI, 1974).⁷⁴ De manera similar al complejo de peras y manzanas, en el cuerpo de la copa el Estado fue un actor relevante para la estabilización del sector como alternativa productiva en la provincia. Pero, a diferencia de aquel, el limón tucumano nació prácticamente junto con su procesamiento industrial. Ello definió rápidamente las estrategias de integración vertical que siguieron las empresas modelo del sector, junto con el desarrollo de los consorcios de exportación y las asociaciones con distribuidores globales que mejoraron la posición negociadora de las empresas en los mercados internacionales.

3.7.1. El complejo limonero en el tercer régimen agroindustrial

Durante el tercer régimen agroindustrial el destino de la fruta pasó a depender exclusivamente de las posibilidades de colocación en el mercado internacional. Por un lado, se propició el crecimiento de las exportaciones de limones en fresco y; por el otro, se incrementó la demanda de bebidas gaseosas, jugos y aguas saborizadas, que respaldó la comercialización de los derivados industriales en un mercado fuertemente concentrado. El dato no es menor para pensar los esquemas de dependencia internacional en este complejo: el aceite esencial de limón es adquirido en un 60% bajo contrato por empresas con fábrica de bebidas carbonatadas, liderando la compra Coca Cola. En el caso del jugo concentrado de limón existen mayor cantidad de compradores, y la cáscara deshidratada está

⁷³ La cosecha de la fruta para comercio en fresco, como sucede con las peras y manzanas, requiere de prácticas culturales que por el momento no pueden ser reemplazadas con maquinaria.

⁷⁴ Es en este marco que la fruta exportada comienza a incrementarse desde los 90, pasando de algo menos de 5000 toneladas en los 70 a estabilizarse en torno de las 200.000 toneladas en los años recientes (CFI y Hacienda)

dominada por tres grandes empresas globales: Cargill, CP Kelco y Danisco (DuPont), que se reparten, aproximadamente, el 50% del mercado mundial (García Montoya y Penagos Gómez, 2011).

Estos elementos permiten sostener que el tercer régimen agroindustrial se asoma por dos vertientes sobre este complejo: el referido incremento de la demanda y la regulación de la producción, a través de los procesos de certificación especiales. El mecanismo certificador, como analizamos en los capítulos anteriores y comprobamos con las frutas de pepita, se comporta como la “llave de paso” de la que dependen los complejos agroexportadores de Argentina. En el marco de esas dos vertientes, desde que comenzó su expansión, la agroindustria del limón atravesó períodos de crecimiento con altibajos coyunturales, que desde la CAME definieron como: de “crecimiento serrucho pero alto y sostenido” (1985-2007) y de “Altibajos con estancamiento” (2008-2014). (CAME, 2015).

Entre las certificaciones privadas identificamos un número importante de normas de distribuidores minoristas (supermercados como Tesco y Carrefour) y de corporaciones internacionales de regulación (como Global Gap). Desde su masificación a fines de los ochenta, estas certificaciones establecieron requisitos sobre la inocuidad de los alimentos y fueron incorporando otros relativos a la salud, al cuidado del medio ambiente, la seguridad y el bienestar de los trabajadores. A su vez, estos últimos aspectos se van actualizando en las sucesivas revisiones de las normas originales, al tiempo que se va generalizando su obligatoriedad desde los proveedores nacionales hacia la totalidad de los abastecedores de la cadena de supermercados (Ghezán et al., 2010).

En el cuerpo de la copa, a partir de la consolidación del estilo de desarrollo globalizante, desde el Estado se acompañó mediante herramientas que buscaron mejorar la inserción comercial en los mercados de exportación.

Tabla 16. Principales normas internacionales

1987	ISO 9000
1992	Normas de IFOAM Nature's Choice - Tesco
1994	Global Reporting Initiative Normas ISO Global Gap - Minoristas Carrefour Filiere Qualité
1998	BCR Global Food Standard Minoristas Reino Unido Iniciativa Global de Seguridad Alimentaria - GFS
2002	International Food Standards – minoristas alemanes ISO 14000
2003	Safe Quality Foods (Food Marketing Institute) -minoristas estadounidenses
2005	ISO 22000

Fuente: Elaboración propia en base a Guezán, Cendón y Castro (2010)

La proliferación de normas públicas, junto con los sistemas de certificación de la calidad que se establecieron internacionalmente, imprimió cambios en la organización de toda la cadena de valor.⁷⁵ En este sentido, las políticas públicas del estilo de desarrollo globalizante que se aplicaron a través de las autoridades sanitarias (SENASA, Minagro, INTA, etc.) se orientaron a generar condiciones para cumplir con las exigencias de los mercados compradores de frutas y sub-productos industriales. A modo de ejemplo, alcanza con mencionar algunos instrumentos:

En 2005 se estableció un sistema de trazabilidad en el marco del “Programa de Certificación de Cítricos de Exportación a la Unión Europea y otros mercados” que garantiza la calidad de la fruta fresca producida en el país, según las exigencias fitosanitarias establecidas por la Unión Europea (y otros mercados).⁷⁶ Además, desde las plantas de empaque se debe informar directamente al Sistema de Información sobre Trazabilidad Citrícola (SITC). El SENASA, como autoridad sanitaria, puede controlar los productos directamente en los puertos. De esa manera los importadores pueden conocer, mediante el sitio web del SITC, quién transportó, exportó, despachó, produjo y en qué establecimiento la fruta cítrica que compró (Ministerio de Hacienda, 2017).

⁷⁵ Para acompañarlos institucionalmente, en los últimos años se promovió la formación de “foros híbridos” que articulen instituciones, organismos privados y empresas en la implementación de programas referidos a temas sanitarios y fitosanitarios (Guezán et al., 2010)

⁷⁶ En función de ello, se establece la obligatoriedad en la adopción de medidas fitosanitarias en las etapas que siguen al cultivo y reglamenta el procedimiento en las plantas de empaque y en puerto para los destinos con los que se comercializa fruta fresca cítrica.

Hasta aquí, los aspectos resumidos del complejo bastan para sostener que, en la articulación del tercer régimen agroindustrial con el estilo de desarrollo globalizante, institucionalmente se generó un entramado acorde a las necesidades de expansión del complejo. Actualmente, existen organizaciones empresariales localizadas en la región productora, como la “Asociación Tucumana del Citrus” que coordina los intereses de los productores, exportadores, elaboradores y otros actores. Pero también, aparecen instituciones de Ciencia y Técnica, que contribuyen con el sector, como la EEA Famaillá del INTA, la Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres (EEAOC) junto con las mencionadas autoridades sanitarias.

En el tallo de la copa, la estrategia de expansión de las empresas pasó por diversas etapas a lo largo del periodo. En una primera fase, a principios de los ochenta, hubo una creciente integración vertical; en una segunda, durante los noventa, se incrementaron los niveles de concentración del capital en las etapas de producción primaria e industrial⁷⁷. En la última, a principios del nuevo milenio, se produjo la asociación con importadores y distribuidores a gran escala en los países de destino, tanto en lo que respecta a la fruta fresca como a productos industrializados. Esta última estrategia permitió que las empresas tuvieran el control del mercado de materia prima y de los canales de comercialización de los productos, tanto en el mercado interno como en el internacional.⁷⁸

Natera Rivas y Zamora (2010) presentaron una tipología de empresas exportadoras de limón, agrupándolas en función de su capacidad instalada y el grado de integración vertical:

Tabla 17. Tipología de empresas exportadoras de limón

Empresas totalmente integradas	Empresas integradas parcialmente	Empresas agrarias
Cumplen con los estándares globales de calidad y trazabilidad. Manejan grandes volúmenes de fruta de calidad	Se asocian con el sector agroindustrial o bien con sociedades que poseen empaques de alta tecnología	Venden la fruta a los compradores o a las plantas intermediarias

Fuente: Natera Rivas y Zamora, 2010

⁷⁷ También se produjeron absorciones por compra, como el caso de S.A San Miguel, que compra a Citrus Trade Famaillá en 1996, o Litoral Citrus, que compra en 1998 a Citrex.

⁷⁸ Durante década de 1990 se produjo un recambio generacional que contribuyó en la adaptación del complejo a las exigencias internacionales. Además, por aquellos años desembarcaron nuevos actores que establecieron nuevas industrias, como CITRUSVIL (en 1989) y Citrus Trade Famaillá (en 1993), o invirtieron en la compra y puesta en producción de tierras.

El núcleo del complejo citrícola de Tucumán gira, casi exclusivamente, en torno de las empresas integradas verticalmente (producción de limones, industrialización y empaque). Estos actores son los que aportan más de la mitad de la producción (cuentan con más del 50% de la superficie plantada) y poseen los empaques de mayor capacidad; además de procesar su propia fruta y la que adquieren a los productores independientes.

Las dinámicas de integración de esas empresas comenzaron junto con el complejo en los años sesenta. Por lo general fueron empresas de empaque y almacenaje que compraron y plantaron fincas. Pero también se registraron dinámicas en el sentido inverso, es decir, productores grandes que montaron sus propios empaques o se asociaron con uno o dos productores más para invertir en las instalaciones (CAME, 2014).

Como resultado del proceso, al 2015, en el tallo de la copa se concentraban cinco empresas totalmente integradas, de capitales transnacionales o nacionales, que procesaban el limón para obtener jugo concentrado, esencias y otros sub-productos para su colocación en los mercados internacionales.⁷⁹

Tabla 18. Principales empresas agroindustriales del complejo limonero de Tucumán

Industria	Plantas en Argentina	Sup. En producción	Productos y marcas	Propietario y origen
S.A San Miguel	2 plantas de empaque; 2 plantas industriales (Tucumán)	Limón: 5400 has Naranja 100 has	Fruta fresca; jugo concentrado, aceites esenciales	Nacionales y extranjeros administrados por un grupo local
Citrusvil	2 plantas industriales; 1 planta de empaque (Tucumán)	6000 has	Fruta fresca, jugo concentrado, Cascara deshidratada	Italia
Citromax	1 planta industrial (Tucumán). Integra un Grupo Económico formado por cuatro compañías	Limón: 3800 has	Fruta fresca; jugo concentrado; cáscara deshidratada; aceite esencial de limón	EEUU

⁷⁹ Puntualmente en el caso de la exportación de aceite esencial de limón, utilizado como saborizante de bebidas sin alcohol, el sector está fuertemente concentrado en cuatro empresas que explican el 90% de las exportaciones (las dos primeras representan la mitad).

	establecidas en EEUU, Brasil y Argentina			
Vicente Trapani	1 planta industrial (Tucumán)	Limón: 1800has		Nacional
Argenti-Lemon	1 planta de empaques (Tucumán)	Limón 2604 has		Nacional

Fuente: Hacienda (2017)

Como se observa en la tabla 18, las cinco empresas principales contaban con al menos una planta de empaque. Tener acceso a una planta empaquera propia (o arrendada) resuelve las tareas de clasificación, lavado, control de calidad y preparación para la exportación (encerado, etiquetado y empapelado). Como hemos anticipado, las exigencias del mercado someten las prácticas del complejo a estrictos controles de calidad y trazabilidad.⁸⁰

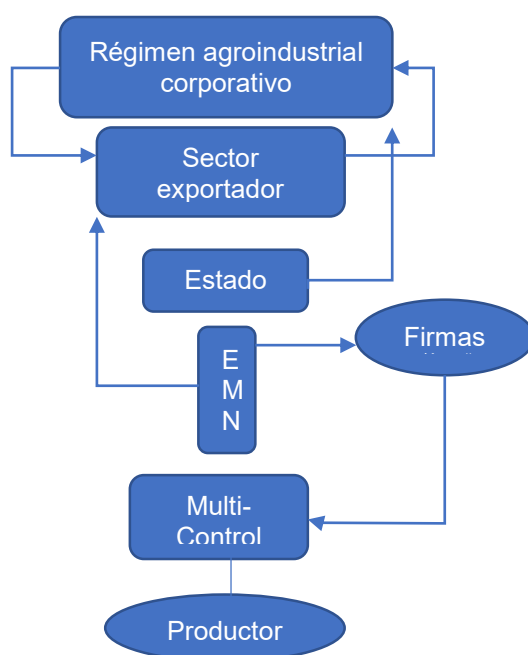
Empresas como SA San Miguel, Argenti-lemon y Citrusvil, que se han enfocado en los productos industriales, han establecido contratos de largo plazo con sus clientes (en promedio de 20 años), para garantizar la entrega de los productos a un precio previamente establecido. De esta manera, las empresas han logrado la previsibilidad para invertir en tecnología, industrial y genética, todo lo cual terminó de enfocar su negocio en la elaboración de productos industriales (Podestá, 2011; Landa, 2014).⁸¹

Como hemos observado hasta aquí, el tipo de inserción que tienen las empresas limoneras con altos niveles de integración vertical y tecnología de punta tiene un carácter netamente periférico (como proveedores de frutas o sub-productos) en el sistema agroindustrial internacional. A modo de ejemplo, si bien Argentina cuenta con la materia prima, la industria alimenticia, farmacéutica y de cosmética importa la totalidad de la pectina necesaria para suplir los procesos productivos locales. Es decir, como si nada hubiese cambiado en el último medio siglo, se exporta cascara de limón deshidratada y se importa la pectina europea o brasileña, elaborada por alguno de los tres grandes grupos multinacionales.

⁸⁰ Las principales empresas limoneras del país fijaron los niveles de calidad necesarios para exportar. De ese modo crearon el sello *All-Lemon Tested & Certified for export*. All-Lemon es una organización de control de calidad cruzada, que garantiza para diferentes categorías de productos, atributos esenciales. Están organizados jurídicamente como una asociación civil sin fines de lucro.

⁸¹ Las inversiones necesarias de las empresas en el plano productivo, para poder mantenerse en el mercado, incluyen la renovación del 5% de sus frutales todos los años.

Esquema 10. La copa de margarita del limón



Fuente: Elaboración propia

En la base de la copa, como señalamos, la superficie implantada con limón en Tucumán se incrementó considerablemente desde 1980. La superficie nacional con montes limoneros ascendió de las 16.618 hectáreas de fines de los ochenta, a las 53.700 de 2016. Del total de esa superficie, Tucumán abarca aproximadamente el 73% (unas 39.000 hectáreas) (Ministerio de Hacienda, 2017).

Como resultado de las dinámicas que venimos analizando, la mayor parte de la producción, que estaba en manos de pequeños y medianos productores, hoy lo está mayoritariamente en manos de grandes (detectándose además signos de concentración y transnacionalización). Los productores medianos (de 50 a 300has.) y grandes (más de 300has) dan cuenta de alrededor del 90% de la producción provincial. El grado de concentración es alto: solo cuatro empresas agroindustriales explican casi el 50% de la superficie implantada (Rivas y Zamora, 2010). Esta situación no es privativa del limón tucumano y se puede rastrear en la mayor parte de la producción de fruta fresca de Argentina, como ya hemos visto con las peras y manzanas del Alto Valle.

En cuanto a los mecanismos de control que se observan en el complejo, el nivel de concentración y los altos niveles de integración de las principales empresas

del tallo posicionan a los productores independientes como actores marginales, dependientes del núcleo. Los productores chicos venden casi la totalidad de su producción a través de los canales comerciales del empaque y de la industria. Los productores independientes más grandes, que obtienen fruta con suficiente calidad como para exportarla, incorporan un tercer canal a través de la contratación el servicio de empaque y asociándose con las exportadoras.

Los productores independientes resuelven la venta de limones mediante contratos a veces formalizados y otras veces verbales, dependiendo del poder de negociación del productor y del interés del industrial. De ese modo, la industria se asegura el volumen total de fruta necesaria para cada campaña y los productores disminuyen la incertidumbre en la venta de la producción. Hay otros productores que eligen resolver las transacciones vía mercado, negociando todos los años con distintas industrias, buscando conseguir los mejores precios. Sin embargo, estos últimos, en años de mucha oferta, están propensos a no conseguir compradores dado que no consolidan relaciones comerciales con las empresas industriales.

Estos elementos nos permiten considerar que desde el núcleo del complejo (empaque e industria) es posible ejercer un control altamente significativo sobre el resto de las actividades y actores a través de un mecanismo múltiple (productivo, mercantil, financiero y tecnológico). En cuanto al control productivo, cuatro empresas son las principales productoras de limones de la provincia, alcanzando en conjunto el 46% de las hectáreas. Asimismo, a través de ciertas relaciones contractuales venden insumos, establecen los volúmenes de producción y los parámetros de calidad mínimos sobre el resto de los productores de la provincia. El control mercantil se aprecia en las transacciones entre los productores independientes y las industrias o plantas de empaque. Los mecanismos financieros son accesibles para los grandes jugadores. Fueron ellos los que contaron con los recursos para reconvertir sus establecimientos productivos en la década del setenta y para invertir en las plantas de empaque durante los noventa. Como contracara, el acceso al financiamiento es el principal obstáculo para los pequeños productores, asociados o no. Por último, el acceso tecnológico (más allá de las tecnologías de proceso incorporadas por cada establecimiento) es posible sólo para aquellas empresas financieramente

solventes con la capacidad de adaptar su estructura a las demandas de trazabilidad y calidad que exigidas por el mercado internacional.

3.8. Un tipo de empresa líder: SA San Miguel

La empresa San Miguel es una de las líderes mundiales en la exportación y el procesamiento de frutas frescas, limones, mandarinas y naranjas.⁸² Fue constituida en 1954 y, desde entonces, consolidó su estrategia de crecimiento a través de dos unidades de negocios: la fruta fresca y los productos industriales. A través de dicha doble estrategia, SA San Miguel se expandió en actividades y capacidades instaladas mediante la fusión y adquisición de empresas locales e internacionales. Actualmente factura alrededor de US\$ 200 millones anuales y absorbe 1.300 empleos directos y 5.000 indirectos (Web San Miguel).

San Miguel se integra desde la producción hasta la comercialización. En el sector primario, la empresa cuenta con 19 fincas propias y 17 arrendadas. En total suman 5.600 has plantadas en Tucumán, 2.300 en Uruguay y 550 en Sudáfrica. La cantidad de hectáreas implantadas la posicionan como la principal comercializadora argentina de limón, exporta cerca de 100.000 toneladas de cítricos frescos al año, de los cuales el 80% es limón y el 20% restante se divide entre mandarinas, naranjas y pomelos.

Respecto del empaque y la industrialización, la empresa cuenta con una planta industrial de 2.500 toneladas por día de capacidad de molienda, y dos plantas de empaque con una capacidad de procesamiento de 1.250 toneladas por día. Entre sus plantas de Tucumán y Uruguay, la empresa genera el 15% de jugo concentrado de limón del mundo. Además, al estar integrada verticalmente hacia atrás, ya que produce sus propias plantas, la empresa tiene la posibilidad de ofrecer una propuesta de valor apreciada por cada uno de los mercados (Landa, 2014; Podestá, 2011).

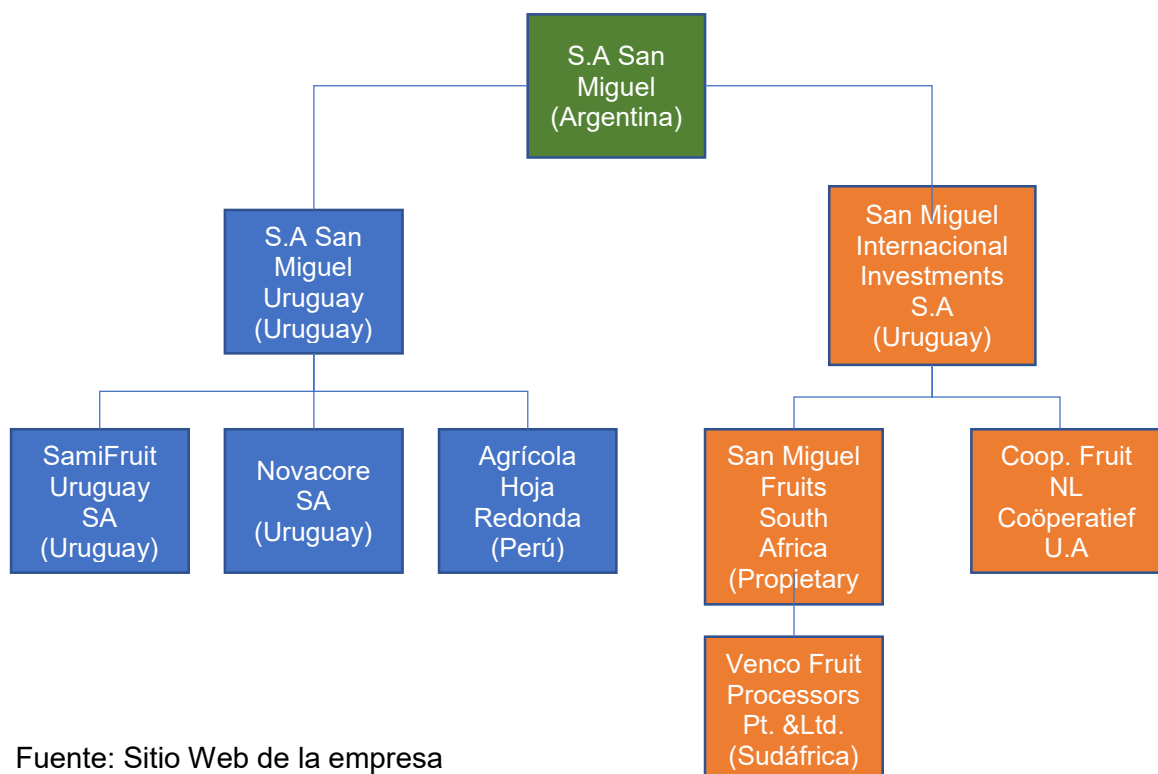
En cuanto a la comercialización, el 98% de su producción se dirige hacia los mercados del exterior (el dato se refiere tanto a fruta fresca como a productos industrializados. El restante 2% se vende en el mercado interno. Exporta en promedio un total de 100.000 toneladas de cítricos frescos al año, tanto limones como cítricos dulces (Web San Miguel).

⁸² La diversificación de la oferta facilita la introducción a nuevos mercados ya que un mismo cliente puede acceder a todos los cítricos de un mismo proveedor.

Desde mediados de los años noventa, un nuevo grupo de accionistas tomó el control de la compañía y designó un nuevo *management* con el objetivo de reorganizar e implantar una nueva estrategia en la empresa. Como parte de la nueva gestión, en 1996, adquirió la empresa Magar (con la que San Miguel había iniciado la producción de *packaging*). Por esos años también absorbió la empresa *Citrus Trade Famailla (CTF)*, que contaba con una importante planta de procesamiento industrial en la provincia. Además, como parte de su política de expansión, se asomó fuera del país con dos importantes inversiones: por un lado, la compañía adquirió el 33% de las acciones del Grupo Caputto, productor y distribuidor de cítricos dulces en Uruguay. Por el otro, en el 2000, acordó con *The Albert Fisher Group PLC* manejar la compañía uruguaya Milagro S.A. que produce, empaca y exporta cítricos. En 2003 San Miguel adquirió el 100% del capital accionario de Milagro SA y se consolidó en el mercado de fruta uruguayo, donde desarrolló un monte con potencial para 75.000 plantas.

Como se aprecia en el esquema 11, la empresa logró posicionar sus actividades en cuatro de los seis países exportadores de cítricos de calidad del hemisferio sur.

Esquema 11. S.A. San Miguel



Fuente: Sitio Web de la empresa

En el año 2007 cambia nuevamente la estructura accionaria de San Miguel, aumentando su participación Luis Roque Otero Monsegur y el Grupo Miguens-Bemberg. Por esos años la empresa instalaba su estructura comercial en Sudáfrica (Port Elizabeth) y adquiría la finca *River Bend* (400has). La proyección en África tuvo un fuerte impacto en la empresa. Por un lado, le permitió reforzar su posición como proveedor líder de cítricos de contra estación desde el hemisferio sur. Por el otro, amplió considerablemente su volumen de producción, redujo los tiempos de entrega, mejoró la calidad de los productos y la variedad. Recientemente, en 2017, San Miguel compró Agrícola Hoja Redonda SA, principal productora de mandarinas de Perú. Con dicha adquisición la empresa se incorporó a la comercialización de frutas frescas que no son cítricos, como paltas y uvas.

La crisis y la devaluación argentina de 2002 motivaron que la empresa inicie nuevas relaciones comerciales directamente con clientes, dejando de lado a los distribuidores. Ante los constantes desafíos del mercado internacional, que exige nuevas certificaciones, atributos y condiciones de compra, SA San Miguel se logra consolidar como "... un proveedor confiable, que cumple con los requerimientos en tiempo y forma" (Podestá, 2011). Para ello, la empresa trabaja con diferentes sub-marcas para segmentar a la demanda según los atributos del producto que prioricen; siempre bajo la misma marca paraguas de SA San Miguel.⁸³

La integración vertical de la empresa le permite responder a las demandas de distintos clientes. Para ello, SA San Miguel posee un laboratorio dedicado a la investigación de las plantaciones, el desarrollo genético de nuevas variedades, el control de plagas y malezas, la sanidad, calidad y pureza varietal de las plantas. En ese sentido, la empresa focaliza su atención en las relaciones comerciales con sus clientes, principalmente los intermediarios. Como parte de su estrategia, genera propuestas de valor basadas en los servicios asociados que posiciona a la logística como una actividad crítica y principal fuente de ventaja competitiva.

⁸³ Las sub-marcas de San Miguel son: Agrumes; Chabela Azul; Erlnhof; Meta; Milagro; Monterrey; NØ 1; Presto; Presto Azul; Sami Gold; Sunora; S. Citrus; Supercitrus; UY; Zephyr; Sami Late; Rayo y; Bollo 9k (Web San Miguel)

En esa línea, desde la empresa se ofrece una serie de certificaciones y sellos de validez internacional, entre los que se destacan: Global Gap (para la producción agropecuaria); Kosher (alimentos que cumplen con las normas alimenticias judías) y Sedex (sobre derechos laborales, salud y seguridad, entorno y ética comercial).⁸⁴

En cuanto al financiamiento del capital de trabajo, SA San Miguel presenta una ventaja ya que puede auto financiarse y no depende de instituciones financieras para hacerlo. No debe pagar intereses, a diferencia de otras empresas de menor dimensión que sí deben pagar. Esto afecta directamente a la rentabilidad del negocio.

3.9. Recapitulación del complejo limonero

El complejo limonero de Tucumán dejó de ser un cultivo típicamente “no pampeano”, en el sentido tradicional de la expresión, para constituirse en una cadena productiva cuya lógica de funcionamiento se asimila a sistemas tradicionalmente pampeanos como el de la soja o el del trigo. Esto es, un sistema productivo integrado en una cadena articulada vertical y horizontalmente, altamente dependiente del mercado externo y sujeto a decisiones de política macroeconómicas comunes a los sistemas pampeanos: políticas cambiarias, políticas comerciales, fiscales y de infraestructura (Schorr y Gorenstein, 2012). Con el caso del complejo limonero hemos observado que, en el régimen agroindustrial corporativo, la agroindustria reproduce las asimetrías de los procesos de transformación y apropiación en la cadena de valor global. La importancia de los procesos de certificación se aprecia en el núcleo industrial del complejo y reconfigura los mecanismos de dominación que se expresan en el resto de la copa.

Tal como se ha apreciado, las pautas establecidas por el sector industrial en asociación con el sector exportador definen las dinámicas de todo el complejo limonero. Apoyadas en el tamaño de la demanda y en los volúmenes producidos, las empresas industriales-exportadoras establecen un esquema de dominación basado en el bajo precio que pagan a los productores de limón independientes, utilizando argumentos repetidos respecto de la baja calidad de la fruta.

⁸⁴ Otras certificaciones son: BRC Food Certification; HACCP System Certification; HALAL; Sure Global Fair y; NURTURE

Pudimos corroborar el movimiento pendular del Estado nacional en su política limonera durante el estilo de desarrollo globalizante. Durante los años noventa no se implementaron instrumentos de mayor trascendencia, pese al incremento del número de requisitos del mercado internacional. Ante las nuevas características de ese mercado, desde los primeros años del nuevo milenio se articularon esfuerzos con los sectores agroindustriales para definir normativas que incidan en la regulación de todo el proceso productivo de manera que permitan acceder y sostener los mercados internacionales. Sin embargo no se ha logrado instrumentar una política ad-hoc que responda a los intereses de los distintos actores del complejo limonero, como sí ha sucedido en los casos analizados en el próximo capítulo.

De esta dinámica se desprende que los procesos requeridos para adaptarse e integrarse en el mercado internacional tan solo pueden ser generados por unas pocas grandes empresas que ostentan control sobre todas las etapas del complejo, inclusive sobre la regulación de carácter público.

3.10. Conclusiones del capítulo

En los diarios de tirada nacional se pueden encontrar titulares del tipo: “La fruticultura rionegrina en una de sus peores crisis” (La Nación, 9/12/1996); “Para no perder plata, podrían no cosechar peras y manzanas” (Clarín, 13/1/15); “10 puntos que reflejan la crisis frutícola de la última década” (Río Negro on-line, 19/9/18); “Radiografía de la crisis fruticultura en Río Negro y Neuquén: menos exportaciones y empresas” (La Nación, 15/7/17); “Crisis en el valle más fértil del país, con chacras abandonadas” (12/1/2015); “Alternativas para sortear la crisis frutícola regional” (Río Negro on-line, 12/9/11).

La continuidad histórica de las noticias sugiere que la crisis frutícola responde a cuestiones que exceden las coyunturas específicas. En la primera sección del capítulo rastreamos las raíces históricas de la estructura que subyace a las crisis del sector. Identificamos las manifestaciones de la estructura en cada una de las distintas escalas espaciales. Como hemos podido comprobar, en cada una de ellas, a través de los distintos periodos históricos y con sus respectivos matices, existe un denominador común que articula las empresas en el núcleo del complejo, el papel del Estado y las políticas públicas y, las dinámicas definidas por los regímenes agroindustriales.

En esos términos pudimos observar que el complejo de peras y manzanas del Alto Valle del río Negro se desarrolló a comienzos del siglo XX como una copa de Martini (orientada a la exportación y controlada por capitales ingleses con el apoyo del Estado nacional) para reconvertirse luego en una copa de brandy/cognac (donde ganaron peso el mercado interno y los capitales comerciales de Buenos Aires) a mediados del siglo. Finalmente, desde los años setenta, primero en manos de capitales nacionales y posteriormente bajo la participación gravitante de las empresas extranjeras y nacionales extranjerizadas, la subordinación y la dependencia frutícola se reconvirtieron en una copa de Martini de nuevo estilo, pero que cuenta con el Estado como “válvula de escape de los conflictos sectoriales”. En cada uno de esos periodos se establecieron los fundamentos de al menos tres fenómenos económicos, con las siguientes consecuencias:

i. Que las actividades de industrialización se vinculen al tratamiento de la fruta de descarte (jugos y pulpa) o bien, como parte de la conservación de la fruta para la exportación. Después de 100 años de fruticultura en el Alto Valle no se ha desarrollado un entramado industrial que contribuya al agregado de valor (en origen) de los productos del complejo.

ii. Que perduren las asimetrías de poder, no solo como parte de las dinámicas entre los actores productivos del complejo, sino entre las empresas del núcleo y las agencias del Estado. Tal como hemos observado a través de los tres periodos de la fruticultura, desde el Estado existió un fuerte interés por atraer inversiones y, para ello, fueron incentivadas con beneficios y exenciones (políticas y fiscales). La consecuencia directa de ese proceso ha sido, como anticipamos en el capítulo teórico, que los intentos por regular sus actividades fueran permanentemente bloqueados. De allí que la articulación de los elementos de la escala global con las dinámicas territoriales (dificultades para innovación productiva, concentración productiva e industrial y falta de competitividad internacional) fueran cruzadas transversalmente por las políticas públicas nacionales aisladas, periféricas y coyunturales.

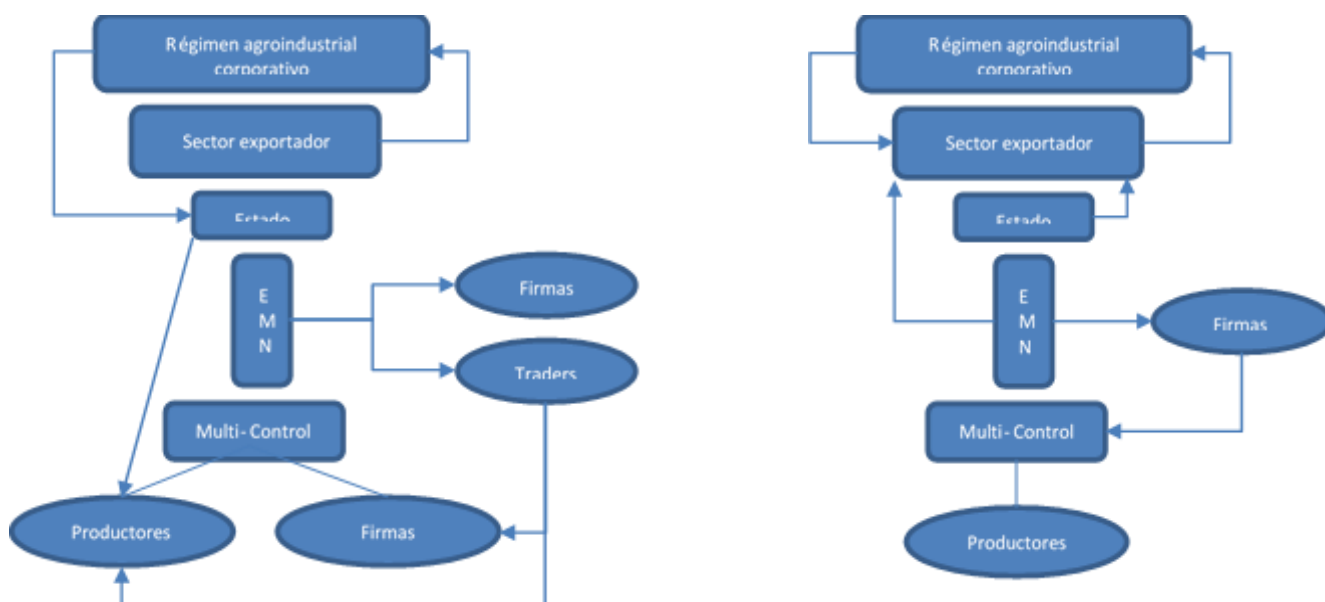
iii. Que la transferencia de tecnología en cada una de las etapas estuvo controlada desde el núcleo del complejo. Primero los capitales británicos a través de la AFD, posteriormente recayó en las exportadoras en busca de calidad y,

finalmente, en las empresas multinacionales que ajustaron la producción a la demanda de los minoristas internacionales. Los intentos locales o nacionales por generar tecnología, principalmente nuevas variedades genéticas, no han sido relevantes.

La apreciación de estos y otros fenómenos orientó nuestro análisis de los mecanismos de control que se establecieron desde el núcleo del complejo. Como hemos visto, las características establecidas por los capitales británicos se fueron complejizando a tal punto que hoy en día podemos hablar del carácter múltiple de la subordinación: productiva, comercial, tecnológica y financiera.

La amplia heterogeneidad de los pequeños y medianos productores que componen el escenario productivo del complejo facilitó la consolidación y prevalencia de dichos mecanismos. El resultado de esa dinámica ha sido el deterioro de la calidad de la fruta, la expulsión de los pequeños productores y la pérdida de competitividad internacional, verificable en la reducción de los volúmenes exportados desde principios del siglo XXI.

Esquema 12. Copas de la dependencia huérfana



Fuente. Elaboración propia

Contrastar las dinámicas del complejo de frutas de pepita del Alto Valle con las del sector limonero de Tucumán desde los años ochenta evidenció la potencia explicativa del análisis histórico y multi-escalar (Esquema 12). En efecto, el contraste permitió identificar el peso específico del régimen agroindustrial

corporativo en la agroindustria frutícola a través de, por ejemplo, los procesos de certificación; el papel del Estado, a través de distintos estilos de desarrollo, como acompañante pasivo de las demandas del mercado internacional y sin demasiada capacidad de intervención en las asimétricas dinámicas de poder dentro del complejo (a excepción de las políticas directas implementadas en el nacimiento de ambos complejos). Sin perder de vista ese marco general, el enfoque propuesto también permitió visualizar las estrategias comerciales y los mecanismos de dominación de los actores exitosos (en términos de rentabilidad), por lo general empresas completamente integradas verticalmente y con acceso directo a los distribuidores extranjeros⁹

En ese sentido, uno de los hechos estilizados más relevantes que cabe desprender de este capítulo es el siguiente: en la Argentina, los mayores exportadores son empresas extranjeras o argentinas con participación extranjera como el grupo belga Univeg (Expofrut), G.F. (Moño Azul, Liguori), el grupo San Miguel, Citromax, etc. En conjunto exportan más del 50% de la fruta argentina, situación que se repite en el nivel del procesamiento de la fruta. Los jugos concentrados de manzanas (que en ese caso equivalen al 50% de la producción), limón y otras frutas, están manejados por grupos empresarios que tienen las mismas características de concentración y extranjerización (Informe industrial, 2007)

Como se aprecia en el contraste de las copas de Martini, ambos complejos frutícolas están orientados a mantener o reforzar su inserción en el mercado internacional, cada vez más restringido por mecanismos de regulación privados. Ante la misma situación la contrastación nos permite identificar dos comportamientos distintos. Mientras que en el complejo limonero, el sector empaque-industrial-exportador articula positivamente con el sector productivo (por lo general bajo un esquema empresarial que se integra verticalmente desde el desarrollo de genética y la producción hasta la exportación); en el caso de las peras y las manzanas la relación entre las empresas del núcleo y los productores se caracteriza por el ejercicio de expoliación de los actores ubicados en el núcleo por sobre otros. Consideramos que esas diferencias se sustentan sobre la base de una diferente base socio-productiva: mientras que en el complejo limonero tucumano existen 281 productores con una clara tendencia hacia la

concentración (el 50% de la superficie está ocupada por un puñado de empresas integradas); en el complejo de peras y manzanas hay casi 2000 productores. De esos, la mitad responden a productores de 0 a 10 hectáreas, que representan el 14% de la producción y con baja capacidad tecnológica. La amplia heterogeneidad de productores (engañosamente definidos como independientes) son marginalizados por los comportamientos monopsónicos de las empresas del núcleo que se traducen en los precios pagados por las cosechas, incluso considerando la calidad de la fruta.

En cuanto al estilo de desarrollo globalizante, se ha corroborado que ciertas políticas públicas acompañaron superficialmente las dinámicas (cíclicas) de ambos complejos frutícolas. Se han identificado políticas de emergencia agropecuaria, de compensación de costos productivos, de reintegro de derechos de exportación y de asistencia técnica a través de programas de apoyo financiero y productivo. Sin embargo, entre toda esa batería de medidas no existe alguna que tenga la intención de regular las asimetrías dentro del complejo. En ese esquema institucional, el rol del Estado en la regulación de las crisis sectoriales se ha limitado al de ser un espectador o acompañante secundario.

Como vimos, en ambos complejos el núcleo se consolida en torno de las actividades de empaque, comercialización y exportación. Específicamente en el caso de las peras y manzanas, el núcleo se ubica en el empaque y comercialización de las frutas, en torno de grandes empresas y, en menor medida, de asociaciones de productores integrados verticalmente. Como vimos, sólo diez empresas exportadoras concentran más del 60% del comercio internacional. Respecto de las estrategias empresariales, no todas las empresas se integran verticalmente hasta la producción. Por lo general el tipo de integración es parcial, desde el empaque y acondicionamiento aguas arriba, hasta la exportación. Hemos visto, con el caso de la empresa líder Expofrut, que la integración en la etapa productiva se ha realizado de manera progresiva desde mediados de los años ochenta. En el caso de los limones, las principales empresas (sólo listamos las primeras cinco) comercializan la mayor parte de la producción limonera de la provincia, en fresco y procesado. Como mencionamos, a diferencia de las empresas del Alto Valle, la mayoría de las grandes empresas limoneras se integran desde el vivero hasta la distribución final, siendo ilustración acabada de ello el caso de SA San Miguel.

En resumen, hemos estudiado dos complejos agroindustriales con características similares. Las diferencias centrales se podrían ubicar en términos proyectivos, en función a su competitividad internacional. Mientras que el caso limonero continúa ampliando su presencia internacional (recientemente se reabrieron los mercados de Estados Unidos y China), el complejo de peras y manzanas desde hace años lucha infructuosamente por mantener sus posiciones internacionales, frente al incremento de la competencia internacional dentro del hemisferio sur.

Podríamos sostener que tales diferencias remiten a las características de los mecanismos de control y al tipo de estrategia establecido desde el núcleo del complejo. La integración vertical desde el vivero al mercado les permite a las industrias limoneras competir internacionalmente en función de las demandas de los potenciales clientes. En el caso de las peras y manzanas, la expoliación del componente concentrado en el núcleo incide en el incremento de los quebrantos de muchos de los productores, a la vez que retrasa las inversiones para la renovación de los montes, afectando a la productividad por hectárea y a la calidad de la fruta.

La pregunta que abre el análisis realizado en este capítulo es por qué, ante copas con características tan semejantes, un complejo ha perdido tanta competitividad (recordemos que las exportaciones de frutas de pepita vienen en un franco retroceso desde 2009: las manzanas de un 50% y las peras del 30%) y, el otro, aunque de manera irregular, mantiene su proceso de expansivo.

Para aproximar una respuesta recuperaremos la analogía de la coctelería. Recordemos que las copas formalizan el esquema de relaciones a través de las diferentes escalas. Allí, como expusimos en el capítulo anterior, el líquido es el producto agrícola específico. Ahora bien, tras el análisis de los complejos consideramos necesario complejizar la analogía e incorporar un elemento nuevo que dé cuenta de las diferencias que existen al interior de los complejos productivos ante la misma articulación de régimen agroindustrial y estilo de desarrollo. En ese sentido, se podría decir que el decorado del coctel (por ejemplo un tallo de apio, rodajas de cítricos o canela rallada) da cuenta del atributo distintivo de cada uno de los cocteles. Ese detalle constituye la “marca registrada” que permite diferenciar cualquier Martini, de ese Martini.

Entonces, sumando el nuevo componente a la analogía, en los casos analizados en este capítulo pudimos observar que el núcleo de los complejos se consolida en torno de las etapas de empaque, industrialización y comercialización. La característica distintiva de ambos es que la propia dinámica de los complejos impone que los mecanismos de control sean totales, de modo que los productores “independientes” terminan funcionando como empleados de la empresa empaadora, industrializadora o exportadora. Sin embargo, hemos visto que no se da del mismo modo. Mientras que, en la copa de Martini decorada con una aceituna, se prioriza la estrategia de integración vertical completa, garantizando los medios para la reproducción del productor mediano; en la copa de Martini decorada con una rodaja de sandía, la integración solo se verifica en las etapas superiores de la cadena, de manera que se reduce el riesgo del sector empresario y se lo transfiere a los pequeños y medianos productores. Como se ha podido observar, más allá de algunos casos exitosos, estructuralmente el tipo de dependencia copa de Martini con rodaja de sandía conlleva una pérdida de competitividad, en términos de calidad, en el escenario internacional y con importantes consecuencias en las dinámicas socioeconómicas regionales.

Ante esa tesis es habitual leer diagnósticos de la bibliografía especializada que enfatizan la necesidad de una mayor presencia del Estado para regular dichas asimetrías. Sin embargo, cuando esos planteos se exponen al esquema multi-escalar utilizado en el análisis de los complejos en este capítulo, dichos argumentos parecen perder, en parte, su potencia. Esta comprobación nos permite, como mínimo, abrir una serie de interrogantes en torno de la capacidad del Estado para modificar o al menos morigerar las dinámicas de dependencia y subordinación dentro de los complejos agroindustriales de la Argentina. La cuestión, de sustantiva importancia para las consideraciones del desarrollo regional o territorial, será explorada en próximo capítulo.

Capítulo IV. La dependencia tutelada de la agroindustria periférica. Los casos del tabaco, la lana y la yerba en Argentina.

4. Introducción

Si bien más de la mitad del tabaco sin procesamiento que se comercializa mundialmente proviene de los países de la periferia (China, Brasil e India), y circula a través de canales controlados por un puñado de empresas multinacionales radicadas en los países centrales.

Argentina ocupa un lugar secundario dentro la producción mundial de tabaco (1,6% del total), sin embargo, el complejo tabacalero tiene un importante peso en las regiones productoras del país, en términos histórico-culturales como económicos y sociales.⁸⁵ Por lo tanto, el análisis de este sector permitirá identificar el modo en que las estructuras oligopólicas del mercado internacional se traducen en el funcionamiento de la política nacional y de las economías regionales en los países dependientes.

En este capítulo nos abocamos revisar de qué modo la concentración tabacalera internacional condiciona las dinámicas del complejo tabacalero en el noroeste argentino. Con el análisis identificaremos los procesos históricos que establecieron las diferencias con las manifestaciones de la dependencia estudiadas en el capítulo anterior.

En búsqueda de conclusiones más consistentes, contrastaremos la revisión del complejo tabacalero con las dinámicas de otros dos complejos agroindustriales: la ovinocultura lanera de la provincia de Chubut y el sector yerbatero del NEA. Por un lado, el complejo ovino aporta poco menos de 2% de la lana comercializada internacionalmente. Sin embargo, es la principal actividad agropecuaria chubutense (en la provincia se concentra más del 57% del rebaño actual de la Patagonia, estimado en alrededor de 10,2 millones de cabezas). Por el otro, el sector yerbatero se circunscribe, casi exclusivamente, a las dinámicas establecidas por el mercado interno (la dimensión del mercado y las políticas públicas). En las dos provincias productoras, Misiones (90%) y Corrientes (10%),

⁸⁵ En términos históricos, los orígenes del complejo tabacalero argentino no son totalmente claros. Para unos se inicia en las provincias de Tucumán y Catamarca, en 1580, y en 1600 en Misiones. Para otros, el tabaco es implantado por los españoles desde el Perú y su cultivo se inicia en Chicoana, Salta y luego en Jujuy (Fernández de Ullivarri, 1990).

el complejo tiene un importante rol como generador de empleo ya que, en conjunto, aportan casi 20.000 puestos de trabajo estacionales.

Un aspecto relevante que enlaza los casos del tabaco, de la yerba y de la lana remite a la existencia de políticas sectoriales con carácter de Ley Nacional que permiten garantizar ciertos parámetros de sustentabilidad en el funcionamiento de cada complejo. Desde ese lugar, el contraste de los casos nos permitirá responder dos cuestiones fundamentales: ¿Qué capacidad tienen las políticas públicas para regular las dinámicas definidas por los regímenes agroindustriales? y ¿Cuál fue la finalidad original y cómo se fueron modificando los esquemas de adaptación de las políticas públicas sectoriales?

Además, la revisión en conjunto de estos tres complejos permitirá comprender el modo en que las dinámicas establecidas por los regímenes internacionales redefinen las relaciones de subordinación al interior de los complejos, sin necesariamente desplazar la centralidad del Estado en la regulación de los conflictos y de manera independiente al estilo de desarrollo imperante.

El capítulo se estructura del siguiente modo: primero, se mencionan las características generales del complejo tabacalero del NOA, puntualizando algunos datos de relevancia; en segundo lugar, se propone una periodización histórica del complejo y se analizan los factores estructurales que definen la dependencia, puntualizando en el papel del capital extranjero; tercero, se analiza el devenir del complejo durante el tercer régimen agroindustrial y se presentan los mecanismos de control a través del caso de una empresa líder; cuarto, se analizan los principales rasgos estructurales de la actividad ovina de Chubut; quinto, se revisan los principales rasgos estructurales del complejo yerbatero de Corrientes y Misiones y; por último, se proponen unas reflexiones parciales.

4.1. El complejo tabacalero de Salta y Jujuy

A diferencia de otros complejos, más concentrados espacialmente, la producción tabacalera en Argentina se desarrolla en dos regiones del norte argentino. Como hemos señalado, si bien existe una gran diversidad entre las provincias que se dedican a este cultivo, en todas ellas el complejo tabacalero tiene una fuerte influencia económica y social.

El proceso productivo del tabaco se puede presentar a través de un esquema simplificado de cuatro etapas: la etapa primaria, de producción y

acondicionamiento de la materia prima (secado de hojas); la primera industrialización y acopio; la elaboración de cigarrillos, y la comercialización en el mercado interno y de exportación (Ministerio de Hacienda, 2016).

La **producción primaria** se localiza en el Noroeste (Jujuy, Salta, Tucumán) y en el Noreste del país (Misiones y Corrientes). Si bien esta etapa presentan rasgos de atomización y heterogeneidad, ambas regiones se distinguen por dos aspectos: el tipo de tabaco producido y sus estructurales sociales. Mientras que en el NEA se cultivan principalmente variedades de tabacos oscuros (Criollo Correntino y Criollo Misionero) en pequeñas unidades campesinas; el NOA se especializa en la producción de tabacos claros (Virginia, Burley y Criollo Salteño) en medianas y grandes explotaciones, con importantes niveles de capitalización y basadas en la contratación de trabajo asalariado (Re y Diez, 2015; Dominguez, 1995 citado en Gras 2005)⁸⁶.

La etapa de **acopio** es la de mayor inserción internacional relativa dentro del complejo. En ella operan empresas privadas y del sector cooperativo, donde las primeras cuatro concentran el 75% del acopio total. De hecho, para 2015, el sistema cooperativo en conjunto reunió el 47% del tabaco, mientras el resto fue acopiado y procesado por empresas privadas (Hacienda, 2016). La participación mayoritaria fue de Massalin Particulares (24,6%), seguida por la Cooperativa Tabacalera de Jujuy (19,9%), el *trader* internacional Alliance One (15,4%) y la Cooperativa Tabacalera de Salta (14,7%).⁸⁷

La **industria** se concentra en la producción de cigarrillos para el mercado local (la exportación constituye un mercado secundario). Dentro del complejo, esta cadena absorbe más del 50% de la producción nacional de tabaco y controla cerca del 95% del mercado interno. Las operaciones están concentradas en un puñado de empresas⁸⁸ donde las dos principales, Nobleza Piccardo y Massalin

⁸⁶ En la Argentina, entre 2010 y 2015, la producción nacional de tabaco giró en torno de las variedades Virginia (67%) y Burley (30%), localizada casi en su totalidad en las provincias de Jujuy y Salta. En el NOA, la otra provincia de importancia es Tucumán. Para ver en profundidad sus características productivas ver el análisis de Gras (2005). Para una mejor comprensión de las provincias del NEA, ver: García, 2014; Izurieta (2009); Manzanal, Arzeno y Ponce (2011)

⁸⁷ Si bien las cooperativas nacieron como entes acopiadores que buscaban absorber los excedentes del mercado interno para exportarlos, llegaron a competir con las dos EMN de cigarrillos en la compra de materias primas, la fijación de precios y el esquema de contrato con los productores, lo que terminó de convertirlos en reguladores del complejo (Gras, 2005).

⁸⁸ Para 2009, Massalin Particulares detentaba el 73,16% del mercado de cigarrillos y Nobleza Piccardo el 23,42%. Además existen una serie de empresas independientes como Monterrico S.A, Espert S.A; Coimexpor Argentina S.A; Goloteca S.A; Tabacalera Sarandí S.A; Tabacalera del Litoral SRL y Dólar SA con una participación entre el 2% y el 0.01% de las betas totales (Hacienda, 2016).

Particulares, son filiales de las dos grandes multinacionales del tabaco: British American Tobacco (BAT) y Philip Morris (PM).⁸⁹

En la **comercialización** las dinámicas se fueron modificando desde principios del siglo veinte. Actualmente las empresas compran la mayoría del tabaco directamente a los productores con los que tienen contratos o bien, en las compraventas tradicionales. En cuanto a la exportación de tabaco pre-industrializado, se incluyen distintos agentes: las cooperativas (que realizan el primer procesamiento) y los *dealers* o comercializadoras transnacionales, que monopolizan el comercio mundial (manejan el 80% de las transacciones globales con las que abastecen la demanda de las grandes fábricas de cigarrillos en el mundo).

Como fuera mencionado en los capítulos introductorios, insistimos en que estas cuatro etapas deben entenderse como un conjunto orgánico interrelacionado. Sin esa perspectiva sistémica es difícil comprender la dinámica de las operaciones conglomeradas en las escalas nacionales e internacionales.

4.2. El complejo tabacalero visto a través de los regímenes y los estilos de desarrollo

Independientemente de los enfoques disciplinares y sus criterios metodológicos, los estudios que proponen una periodización del complejo tabacalero argentino asocian las fronteras temporales del complejo a la de los regímenes agroindustriales. En uno de esos análisis, Agüero (2014) estudia el desarrollo de la actividad en el largo plazo y distingue cuatro periodos desde la colonia (cultura tabacalera tradicional; producción comercial e industria importadora; agroindustria tabacalera nacional, y complejo agroindustrial tabacalero transnacional). La historiadora Girbal-Blacha (2008; 2009), puntualmente señala la existencia de tres periodos, entre fines del siglo XIX y la década de 1960. A partir de mediados del siglo XX, Gras (2005) y Giarraca et al. (1994), consideran los periodos de concentración y extranjerización en los años setenta como un cambio estructural dentro del complejo tabacalero argentino.

En base a esos estudios, en este capítulo consideramos la evolución sectorial a través de tres etapas: el periodo de diagramación (fines del siglo XIX-década de

⁸⁹ Ambas compañías, de larga trayectoria en el país, se encuentran integradas desde las fábricas de cigarrillos hasta las plantas de acopio.

1930); el de concentración nacional y extranjerización (mediados de la década de 1930-década de 1970), y el de reorientación exportadora transnacionalizada (mediados de 1970-2015). En la periodización que proponemos se identifican con claridad las continuidades y las rupturas de los esquemas de centralización y concentración entre cada periodo, estrechamente asociadas a la dinámica de los regímenes agroindustriales y los estilos de desarrollo.

Durante el proceso de **diagramación** (fines del siglo XIX-década de 1930), enmarcado en el primer régimen agroindustrial, el complejo tabacalero argentino comenzó a definir algunas de sus características principales. Al inicio de la etapa se importaban las hojas de tabaco y solo existían unas pocas hectáreas dedicadas a la producción local. Sin embargo, con el apoyo del Estado nacional en su estilo de desarrollo agroexportador, se incentivó la ampliación de la superficie y la incorporación de tecnología agrícola para mejorar la cantidad y la calidad de la producción. En ese contexto, el sector industrial empezaba a mostrar los primeros signos de transformación: las cigarreras artesanales fueron cediendo espacio ante las empresas concentradas nacionales y extranjeras⁹⁰ que, paulatinamente, se fueron imponiendo con sus productos. Debido al escaso peso relativo de este periodo, no nos detendremos en él.⁹¹

El periodo de **concentración nacional y extranjerización** (mediados de la década de 1930-década de 1970) se divide en dos sub-periodos: el de *concentración nacional (entre la década de 1930 y la de 1960)* y el de *extranjerización temprana (desde los años sesenta hasta mediados de la década de 1970)*. El primero de ellos se consolidó junto con el predominio del régimen agroindustrial estadounidense. Por aquellos años las transformaciones que se definieron en la boca de la copa tuvieron un correlato directo en el resto: por un lado, el estilo de desarrollo de ISI dispuso herramientas regulatorias y financieras que favorecieron la concentración de la industria cigarrillera; por el otro, a principios de la década de 1960, el tallo de la copa estuvo bajo el control de no más de cinco empresas, la mayoría de capitales nacionales. En la base, los

⁹⁰ Para ilustrarlo alcanza con mencionar que, entre 1911 y 1912, la empresa de capitales ingleses “*The Argentine Tobacco Company Ltd.*” (CAT) adquirió 19 fábricas locales de tabaco (Ruiz, 2012). La compañía inglesa monopolizó la venta de cigarrillos en paquete durante aquellos años; hasta que en 1919 fue adquirida por la empresa de capitales locales “*Piccardo & Cía.*”. Casi en paralelo, para 1913, se establece una sucursal local de la “*British American Tobacco Co.*” (BAT), con el nombre de “Compañía Nacional de Tabacos” (luego Nobleza), que en los siguientes años construyó locales para depósitos y oficinas en Salta y Misiones (Girbal-Blacha, 2008).

⁹¹ Para su estudio en profundidad consultar los aportes de Girbal-Blacha referidos en este capítulo.

mecanismos de control no variaron de los establecidos durante la primera parte del siglo, pese a que se siguieron incorporando nuevas tecnologías y más hectáreas a la producción.

Durante el segundo sub-periodo, de *extranjerización*, las empresas de capital extranjero avanzaron sobre las firmas locales del núcleo a punto tal que, para mediados de los años setenta, solo dos empresas multinacionales controlaban la industria de cigarrillos de Argentina. A nivel productivo, ese “pase de manos” implicó la consolidación del NOA como principal zona de producción, donde se impusieron de nuevos modos de producción y patrones de calidad. En esta etapa, desde el Estado se movilizaron recursos económicos e institucionales para contener y regular los conflictos, entre el núcleo y el sector productivo, todo lo cual derivó en la promoción del cooperativismo y en la creación del Fondo Especial del Tabaco, fundamental para el sostenimiento del sector durante los años subsiguientes.

El periodo de **extranjerización transnacionalizada** (desde fines de 1970 hasta 2015) se consolidó junto con el tercer régimen agroindustrial. En la boca de la copa se impusieron nuevos esquemas de regulación global, fundamentalmente a través del GATT y posteriormente de la OMC, que permitieron un mayor margen de acción a las empresas multinacionales. En el cuerpo de la copa se impuso el estilo de desarrollo globalizante, caracterizado por sus políticas erráticas en lo que refiere a la regulación de las actividades y relaciones de poder dentro del complejo. Finalmente, en el tallo aparecieron nuevos actores internacionales: las comercializadoras globales, cuyo protagonismo reconfiguró los mecanismos de control a través de alianzas estratégicas con las EMN industriales y las cooperativas exportadoras.

4.2.1. La concentración nacional y extranjerización temprana (entre la década de 1930 y la de 1960)

Este sub-periodo del complejo tabacalero argentino se desarrolló entre los pliegues que dejó el solapamiento con el primer régimen agroindustrial. En la boca de la copa las grandes compañías (principalmente estadounidenses) comenzaron su proceso de expansión internacional, no sólo a través de la compra de materias primas, también con el desarrollo de innovaciones tecnológicas y con adquisiciones y fusiones de/con empresas cigarrilleras de la

periferia.⁹² Como parte de ese proceso, primero se otorgaron licencias de producción y distribución de las marcas de renombre y, posteriormente, se adquirieron los paquetes accionarios con el apoyo de subsidios cruzados intra-firma (otras filiales del grupo transnacional) y a través de alianzas con el sector financiero.⁹³ Como ya hemos mencionado, con la consolidación del régimen agroindustrial impulsado por Estados Unidos la expansión de las EMN permitió exportar los desarrollos tecnológicos de la Revolución Verde. Para el caso del tabaco, el fenómeno impactó de manera directa en el incremento de productividad por hectárea de todas las zonas productoras del mundo.

En el cuerpo de la copa, los procesos globales se articularon con el estilo de desarrollo de ISI mediante el cual se priorizó el abastecimiento del mercado interno. Ante la consolidación del complejo tabacalero como fuente de recursos fiscales, desde distintas agencias públicas se promovieron medidas que atendieron, principalmente, las demandas del sector industrial. Basta con mencionar que en 1935 se creó la División de la producción tabacalera, dependiente de la Secretaria de Agricultura, con el fin de promover esfuerzos que mejorasen la calidad del tabaco y su adaptación a nuevas regiones de producción. Como bien señala Noemí Girbal-Blachá (2007), durante este periodo la agencia fue ampliando sus competencias: para 1941, se trasformó en el Consejo Nacional del Tabaco (Decreto 85.021/41) y a fines de ese mismo año, en el Instituto Nacional del Tabaco (Decreto 109.058/41).⁹⁴

Casi en paralelo, se modificó la Reglamentación General de Impuestos Internos⁹⁵ y se lanzaron líneas de crédito oficiales, cuyos requisitos terminaron de favorecer la concentración de las grandes empresas en detrimento de los pequeños talleres cigarreros que aún seguían en pie (Ortiz, 1964).⁹⁶ También se

⁹² Para fines de los años '60 el mercado internacional de tabaco estaba controlado por siete EMN: la *British American Tobacco Co.* (BAT), la *Imperial Tobacco Co.* (ITC), la *R.I. Reynolds*, la *Philip Morris*, el *Grupo Rupert/Rembrandt/Rothmans* (bajo control sudafricano), la *American Brands* y la *Gulf and Western* (Clairmonte, 1983).

⁹³ Casi todos los consejos administrativos de las empresas multinacionales tabacaleras tienen representantes de instituciones financieras, fondos de pensión, entre otros.

⁹⁴ Con el marco del Instituto Nacional del Tabaco, en 1944 se anuncia la reunión del Primer Congreso Tabacalero Nacional, donde se exponen los problemas económicos (contrabando, cultivos y manufacturas), sociales, técnicos y propagandísticos

⁹⁵ En diciembre de 1935 se sustituye el título II (tabacos) de la Reglamentación General de Impuestos Internos, cuando se refuerza la concentración tabacalera en grandes empresas, por razones impositivas y se reduce el número de pequeños talleres. (Ortiz, 1964)

⁹⁶ La documentación de las entidades bancarias indican que los préstamos a tasa preferencial de interés se destinan, casi invariablemente, a la compra de materias primas nacionales e importadas con garantía prendaria, pago de valores fiscales para cigarrillos, materiales, etc., pago de empaques, acopio de tabaco,

realizaron esfuerzos por fiscalizar la producción: por un lado, se elaboró un registro de productores y de kilogramos producidos por establecimiento; por el otro, la importación de las maquinarias utilizadas para el acondicionamiento del producto recibieron atención legislativa, con el fin de mejorar la calidad de las materias primas.

Durante este periodo se redefinieron de tal modo las características del complejo tabacalero argentino que sus expresiones pueden verificarse a día de hoy. Por eso, de aquellos años es preciso que destaquemos, al menos, tres elementos ubicables en el tallo de la copa: el incremento de la concentración, primero en manos de empresas cigarreras de origen local y posteriormente multinacionales; el cambio en el gusto del consumidor, y la expansión de la actividad productiva. Respecto del incremento de la concentración, si en 1940 existían unas veinte empresas fabricantes de cigarrillos (sólo una extranjera), hacia el final de la década, junto con la *British American Tobacco*, sólo quedaban en pie cuatro empresas de capital nacional: *Piccardo y Compañía*, *Massalin* y *Celasco*, *Manufactura de Tabacos Imparciales* y *Manufactura de Tabacos Particulares*. A pesar del aparente poderío económico y del oxígeno financiero suministrado desde el Estado, Girbal-Blacha (2009) advierte que los equipos utilizados por la industria manufacturera continuaban siendo anticuados, con márgenes poco flexibles para adecuarse a las nuevas exigencias del mercado. Recién a mediados de la década de 1950, la industria tabacalera logró integrar mejor los procesos de fabricación, con inversiones que mecanizaron la elaboración de cigarrillos y mejoraron la calidad de sus productos.

De ese modo, el complejo tabacalero se ajustó a las estudiadas características del desarrollo latinoamericano: mercados internos cautivos que no requerían exponer la producción a las exigencias de la competencia internacional y tecnologías con sensibles atrasos respecto de los estándares mundiales, visibles en los niveles de consumo de energía, los bajos niveles de automatización, las escalas de producción desproporcionadas, los esquemas técnico-productivos inflexibles y la gran integración vertical (Brito Viñas, Hernández Pérez y Álvarez González, 1998).

cancelación de deudas y aún para pagar sueldos y jornales. Aunque en muchos casos sus ventas eran abultadas, las empresas mantenían un alto endeudamiento con el sistema oficial de crédito (Agüero, 2014).

Como parte del esquema de control que se proyectaba desde el núcleo en esta sub-etapa, debemos destacar la figura de los “agentes intermediarios” entre la producción primaria y el sector industrial. Esos actores, junto con otros comerciantes menores y algunas pocas cooperativas, adquirirían el 80% de la materia prima y se ocupaban de acopiarla, concentrarla y remitirla a las industrias de cigarros y cigarrillos de la ciudad de Buenos Aires. Al igual que en la producción de lana (como veremos más adelante), la figura del agente intermediario que compra el tabaco y a cambio entrega mercadería de almacén, acentúa la relación de subordinación de los productores al resto de los actores del complejo.

En la actividad productiva, pese a las iniciativas estatales, se mantenía el bajo rendimiento por hectárea y la pobre calidad de la materia prima. Elementos que, junto con los elevados costos de producción, pusieron en riesgo a muchos cosecheros de Corrientes y Misiones, por entonces la principal región productora.⁹⁷ De hecho, para mediados de la década de 1940 todavía se importaba el 60% del tabaco consumido en el país. Sólo después de veinte años, con el sostenido acompañamiento del sector público, se logró el autoabastecimiento de la materia prima (Fernández de Ullivarri, 1990).⁹⁸

El crecimiento de la producción nacional se vinculó directamente con el cambio en la demanda que impusieron las empresas tabacaleras: se promovió el consumo de tabacos oscuros más suaves y de tabacos claros, en consonancia con el aumento del consumo mundial de tabacos rubios “tipo americano”. De ese modo, el complejo tabacalero argentino comenzó a re-definir su perfil como productor de variedades utilizadas mundialmente en la preparación de los *blends* para la fabricación de cigarrillos.

El cambio en la demanda trajo aparejado el desplazamiento del centro dinámico de producción desde la región NEA (Corrientes y Misiones) hacia el NOA (Jujuy, Salta y Tucumán), con la producción de tabacos rubios Criollo Salteño, Virginia y Burley (Sonzogni, 1983). Los elementos de fondo que permitieron la expansión del cultivo en esas provincias fueron: la difusión de pesticidas, fungicidas,

⁹⁷ Por lo general, en las zonas productoras (Corrientes y Misiones) durante aquellos años las barracas y los galpones de acopio escaseaban y dependían de las mismas compañías manufactureras o de las empresas ferroviarias, transformándose en otro de los instrumentos usados para reforzar las redes de poder (Girbal-Blacha, 2009).

⁹⁸ Para fines de esa década el 42.5% de la producción se situó en Corrientes y el 17.71% en Misiones.

herbicidas, abonos químicos, técnicas de irrigación, variedades de cultivos con alto rendimiento, mecanización masiva, mejoramiento del manejo del suelo y de los cultivos, resultantes de la Revolución verde, y las leyes de protección al productor arrendatario entre 1940 y 1955 que, junto con la Ley de colonización N° 12.636 (que fijaba los precios mínimos para los productos agrícolas y promovía la comercialización y creación de cooperativas agrarias), permitieron el progresivo incremento de la superficie cultivada con nuevos estándares de productividad (Girbal-Blacha, 2005; Gorenstein, 2010; Aparicio, 2009).

Pese a los cambios mencionados (políticos y tecnológicos), en la base de la copa siguió funcionando un esquema de control productivo basado en las formas precarias de tenencia de tierra y, en ocasiones, con escasa extensión de los predios. De ese modo, la estructura ocupacional del complejo combinaba la disposición de mano de obra barata excedente y de subocupación de los pequeños productores.

De lo expuesto se deduce con claridad que las empresas industrializadoras, y las importadoras de tabaco, fueron las principales beneficiadas durante este periodo. De hecho, el mercado interno se transformó en un oligopolio de empresas tabacaleras con amplia capacidad de negociación política frente al Estado y al resto de los actores del complejo. Las fusiones y adquisiciones que ocurrieron a nivel internacional, en la Argentina se tradujeron en las pujas entre empresas locales por adquirir licencias de uso de las marcas de reconocimiento internacional.⁹⁹

4.2.2. Concentración y extranjerización consolidada (entre la década de 1960 y mediados de 1970)

En este segundo sub-período se profundizaron algunas tendencias preexistentes y emergieron otras, asociadas a los movimientos generales en la copa: por un lado, las articulaciones entre el tallo y la base (el núcleo del complejo y los mecanismos de control) y; por el otro, la mayor presencia del cuerpo (el Estado) en la estética general de la copa.

Al tallo de la copa lo interpelaron dos dinámicas, independientes pero articuladas, que son las que terminaron de reconfigurar integralmente el complejo tabacalero

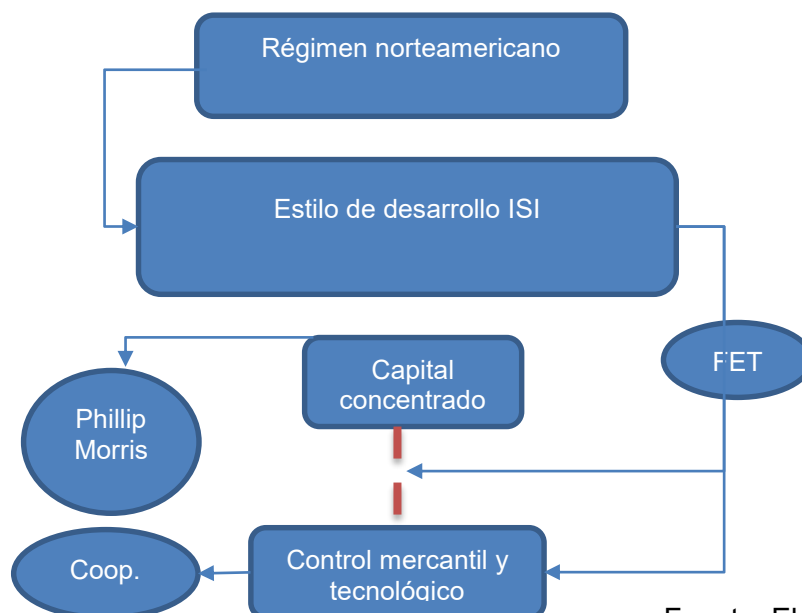
⁹⁹ Por ejemplo, la Manufacturera de Tabacos Piccardo y Cía. Ltda. fue la primera empresa en fabricar una marca bajo licencia, cuando lanzó el cigarrillo "L&M", de la empresa Ligget & Myers, quien años más tarde terminaría por absorber la empresa.

argentino. Primero, la consolidación del núcleo oligopólico/oligopsónico alrededor de las firmas extranjeras que adquirieron los paquetes accionarios de las empresas locales; y, segundo, el crecimiento exponencial de la demanda externa de tabacos claros, con influencia directa en la etapa de producción de materias primas (Gras, 2005).¹⁰⁰

La extranjerización del núcleo tuvo su hito fundacional en 1966, cuando la multinacional Philip Morris adquirió la empresa de capitales nacionales Massalin y Celasco. Dentro de la misma década, la empresa estadounidense se expandió a través de la fusión con la alemana *Reemtsma Cigaretten Fabriken*, propietaria de las marcas “Imparciales” y “Particulares”. Con esas transacciones se inauguró el segundo sub-periodo del segundo régimen agroindustrial en el complejo tabacalero de la Argentina.

Como hemos señalado en los capítulos anteriores, la estabilidad y la previsibilidad en las actividades productivas es una condición primordial para que el capital agroindustrial consolide los mecanismos de subordinación y organización del proceso productivo (Gras, 2005; Petras, 1977). En ese sentido, con el proceso de absorciones y fusiones de este periodo, se reconfiguraron las relaciones entre el sector productivo, los mercados y los industriales.

Esquema 13. Copa de brandy tabacalera



Fuente: Elaboración propia

¹⁰⁰ La diferenciación de productos fue relevante; de ahí el creciente número de marcas que aparecen para la venta y el esfuerzo por crear una imagen subjetiva en los consumidores con el fin de cooptarlos. Esa fue la razón por la cual la publicidad se convirtió en un elemento central a la hora de evaluar el comportamiento industrial y ponderar sus costos fijos (Girbal-Blacha, 2008)

Las nuevas empresas del núcleo definieron nuevos esquemas de control: supervisaban, dirigían y controlaban todo el proceso productivo primario; proveían paquetes tecnológicos (insumos, semillas y secado) y ofrecían facilidades financieras (créditos).¹⁰¹ De ese modo, las empresas extranjeras concentradas en el núcleo implementaron, de manera selectiva, la difusión de la Revolución verde en el territorio. En consonancia con las lógicas competitivas del mercado global, en el sector agrícola se mejoraron la producción y la productividad, con consecuencias en las relaciones sociales y económicas (Santos, 2000; Elias, 2003).

Puntualmente, desde el tallo de la copa tabacalera, en las provincias del NOA se promovieron dos procesos específicos:

El primero refiere al *proceso de especialización*, por el cual se reemplazaron las semillas tradicionales (INTA CERRILLOS 69) por otras de origen estadounidense (Coker 254, Speight G28) impuestas por las empresas de cigarrillos. La utilización de estas semillas fue una condición *sine qua non* para que los productores puedan permanecer en el complejo (Corradini et al., 2005). Durante este primer proceso, la variedad de tabaco Virginia creció un 74% en la provincia de Salta.¹⁰²

Con el segundo proceso, se definió *la especialización* en tabacos claros. A partir de 1972 se insertaron y difundieron novedosas tecnologías de producción, orientadas a optimizar el rendimiento por hectáreas y mejorar la calidad de los tabacos. Puntualmente, se puso el foco en la modernización de las estufas para el curado y secado del tabaco.¹⁰³

Las nuevas dinámicas generaron respuestas ambivalentes desde las distintas agencias del Estado. Con la intención de subsanar las asimetrías dentro del complejo (entre el tallo y la base), desde el sector público se incentivó la creación

¹⁰¹ En la contracara de ese proceso, los grandes productores tabacaleros se comenzaron a expandir hacia la primera industrialización del producto (curado, secado y pre-clasificación en fardos).

¹⁰² Además, con la "especialización" se traza el comienzo de una nueva ola de intervenciones estatales con impacto en la configuración del modo de distribución del producto y en la posibilidad de existencia y desarrollo de los diversos actores que se mueven en torno de la producción.

¹⁰³ Las construcciones de ladrillos o adobe tradicionales fueron reemplazadas por máquinas de tipo *Bulk Curing*, que funcionan a gas y permiten aumentar la capacidad de secado, triplicando o cuadruplicando la capacidad de aquellas (Giménez, 2004).

y el desarrollo de cooperativas orientadas a mejorar la capacidad comercial y jurídica de los productores.¹⁰⁴

Además de las medidas fiscales y del apoyo técnico que se promovieron en los periodos anteriores, durante este sub-periodo la intervención directa del Estado se manifestó a través de la Ley 17.175/67 de creación del “Fondo Tecnológico del Tabaco”, que posteriormente evolucionaría en el “Fondo Especial de Tabaco” (mediante la Ley 19.800/72)¹⁰⁵. El Fondo tuvo el propósito de dar impulso a la actividad tabacalera en las provincias del norte, mediante el otorgamiento de subsidios a la producción. De ese modo, con este Fondo se pretendía: a) compensar al productor los mayores costos de explotación; b) fomentar el uso de nuevas tecnologías; c) ordenar la comercialización, y d) promover socialmente a los productores tabacaleros (Gras, 2005).

Los fondos recaudados a través de los impuestos fueron reasignados entre las provincias tabacaleras, de acuerdo al valor total de su producción.¹⁰⁶ De ese modo, desde 1967 el precio que recibían los productores tabacaleros en Argentina pasó a estar integrado por dos componentes: a) el precio que pagaban los acopiadores, y b) el importe que provenía del Fondo Especial del Tabaco (FET).

Este punto refleja la respuesta ambivalente del Estado. Por un lado, promovió el cooperativismo para mejorar la capacidad de negociación comercial y jurídica de los productores; por el otro, impulsó un Fondo que no mejoró los ingresos del productor, sino que en última instancia benefició a las empresas del núcleo, que pasaron a pagar menos por la materia prima. En ese sentido, el FET se convirtió en un subsidio a las empresas del núcleo del complejo tabacalero de Argentina. Los otros actores articulados con el núcleo del complejo, los acopiadores, también vieron en el FET la oportunidad para reducir el precio que debían pagar

¹⁰⁴ Entre 1966 y 1976 se produce la expansión de la actividad tabacalera hacia los mercados externos. La producción anual de tabaco pasó de 62 a 93 millones de kilogramos y las ventas a los mercados externos pasaron de 10,6 a 27 millones de kilogramos. La mayor parte de esas ventas externas son realizadas por las cooperativas de Jujuy (1969) y Salta (1974), creadas al amparo del FET. Ambas cooperativas fueron impulsadas por las Cámaras de productores y los gobiernos provinciales.

¹⁰⁵ En 1973 entra en vigencia la Ley N°19.800 denominada Ley Nacional del Tabaco, destinada a regular la producción, industrialización y comercialización del tabaco en Argentina. Asimismo instituye con carácter permanente el FET y establece un régimen de información obligatoria de la actividad.

¹⁰⁶ La distribución sigue el siguiente esquema: 80% en concepto de pago de sobreprecio a los productores según la cantidad de tabaco acopiado y 20% para financiar proyectos de inversión del sector (Fondo de Reconversión). Sin embargo, de acuerdo con compromisos asumidos ante la OMC en 1997, Argentina comenzó la política de reducción de la ayuda interna directa a través de los precios. De ese modo, para 2015, el FET representó en promedio el 24,7% del precio recibido por el productor (Gras, 2005; Hacienda, 2016).

por la compra de tabaco. En ese sentido, se coincide con Giarraca et al. (1994) en que la creación del Fondo estuvo directamente ligada a “redimensionar la oferta del tabaco, adaptándola a los requerimientos de la industria...” [agregaríamos: de la industria *transnacionalizada*]. En otros términos, el FET cumple una doble función: estimula la producción primaria al tiempo que subsidia al empresario comprador, que solo abona una parte del costo (Gras, 2005; Girbal-Blacha, 2009; Agüero, 2014; Corradini et al., 2005).

Como hemos podido observar durante el segundo sub-periodo de concentración y extranjerización, el nacimiento de las Cámaras de tabacaleros, el surgimiento y la consolidación de las cooperativas (y con ellas la consolidación de las burguesías agrarias), la expansión tabacalera, en la reconversión productiva y tecnológica, y la creciente orientación exportadora de la actividad fueron en gran parte fruto de la intervención o el acompañamiento por parte del Estado nacional (Bertoni, 1994).

4.2.3. *Extranjerización total (desde la década de 1980)*

Entre 1980 y el nuevo milenio, pese a la comprobación científica de los perjuicios para la salud humana asociadas al consumo de cigarrillos, el comercio mundial de tabaco se incrementó en más de tres millones de toneladas, principalmente entre los países en desarrollo.¹⁰⁷ La tendencia expresa la consolidación del tercer régimen agroindustrial, mediante el cual se establecieron nuevos mercados y se sumaron a la dinámica nuevos actores e instituciones encargadas de certificar la producción y de regular las transacciones del tabaco a nivel internacional.¹⁰⁸

En el plano doméstico, las nuevas dinámicas y actores internacionales se articularon con el estilo de desarrollo globalizante, en cuyo seno se desplegaron políticas e intervenciones públicas tabacaleras imprecisas, contradictorias y poco consistentes. Como expresión del tercer régimen agroindustrial en la economía nacional se promovieron acciones gubernamentales que buscaron favorecer las

¹⁰⁷ Puntualmente, pasó de 4,2 millones de toneladas en 1970 a 7,1 millones de toneladas de producto equivalente en peso seco en 1998-2000, con más del 65 por ciento del total mundial consumido en los países en desarrollo. Asimismo, es preciso considerar que ese aumento del consumo de tabaco en los países periféricos se debe, en buena medida, al intenso crecimiento del consumo de tabaco en China, que pasó de 0,7 millones de toneladas en 1970 a 2,6 millones de toneladas en el 2000. (<http://www.fao.org/3/y5143s/y5143s19.htm>).

¹⁰⁸ Durante la década de 1990 el panorama internacional sufrió importantes cambios: Rusia y los países bajo su órbita redujeron la demanda de tabaco por falta de recursos; China comenzó a exportar parte de su producción, alterando de manera abrupta el tablero de los países productores y; Estados Unidos sancionó una ley que reducía un 25% la cantidad de tabaco importado.

inversiones extranjeras: exenciones fiscales, flexibilización de los trabajadores, concesiones aduaneras, bonificaciones de intereses, libre transferencia de excedentes y divisas, protección de los derechos de propiedad privada y liberación de regulaciones sobre fusiones y adquisiciones entre empresas (Andreff, 2000). En ese contexto, como veremos, la principal política del sector (el FET) se mantuvo vigente, con más o menos presupuesto.¹⁰⁹

La nueva configuración entre la boca y el cuerpo de la copa tabacalera definió el marco para la extranjerización total del complejo. Dentro de ese conjunto de modificaciones, consideramos pertinente abocarnos al estudio de dos procesos en particular: la re-orientación final de la producción y los nuevos mecanismos de control establecidos desde el núcleo.

Respecto de la re-orientación final de la producción, las innovaciones productivas introducidas en el último periodo llevaron a una crisis de sobreproducción a mediados de los años setenta (con casi 98.000 toneladas). Ese hecho marcó el fin de la exclusividad del mercado interno como destino comercial y habilitó la reestructuración del complejo hacia la exportación del tabaco y sus derivados. Entre 1980 y los primeros años de la década de 1990, las exportaciones pasaron del 25% al 70% del total producido. Entrado el siglo XXI las exportaciones se mantuvieron, con oscilaciones, en torno del 50% (Magyp, 2018; Corradini et al., 2005).

La composición de esas exportaciones reflejaron la madurez de los cambios productivos introducidos en el último periodo: hasta 1975 el 70% del tabaco exportado era oscuro (Criollo Misionero) pero, como hemos visto, esa variedad fue perdiendo terreno ante los tabacos claros que, para 1982, llegaron a representar el 83% de lo exportado. La tendencia se consolidó y, al 2015, el 90% de las exportaciones se componen de tabacos claros Virginia (Bertoni, 1994). Ese doble giro (reorientación exportadora y supremacía de los tabacos claros) constituye una de las principales características del complejo tabacalero en el

¹⁰⁹ A través del Decreto 2284/90 (de desregulación económica) se facultó al Ministerio de Economía a derivar a Rentas Generales la proporción que estimara necesaria de los fondos del FET. Con la medida, si bien quedaba acotado, el Fondo no desaparecía y tampoco sufrieron modificaciones los aspectos regulatorios de la Ley de Tabaco. Sin embargo, con la medida el sector industrial del complejo (las empresas de cigarrillos) perdió importantes ganancias financieras logradas con el manejo de los fondos que correspondían a los impuestos internos al cigarrillo. Un año después, en 1993, mediante la Ley 24.291 se restituyó parcialmente la Ley 19.800, reintegrando el 100% de los fondos del FET a los productores tabacaleros, pero confirmando la desregulación en lo que refiere a tipificación, precios, volúmenes, etc. (Bertoni, 1994)

marco del tercer régimen agroindustrial, que posiciona a la Argentina como proveedora de *commodities* para una agroindustria global.

En cuanto a los movimientos en el núcleo del complejo, vamos a detenernos en la evolución de sus tres actores principales: las EMN, las cooperativas y los *dealers*.

Entre las EMN cigarrilleras, un hecho central tuvo lugar en 1977 cuando la Compañía Nobleza (*British American Tobacco*) absorbió íntegramente a la empresa de capitales nacionales Piccardo y Cía. Con esa fusión se terminó de extranjerizar el tallo del complejo agroindustrial tabacalero y el mercado interno de cigarrillos pasó a estar controlado por dos empresas agroindustriales: Nobleza Piccardo (BAT) y Massalin Particulares (Philip Morris). A diferencia de lo que sucedió en otros complejos productivos, esas dos empresas extranjeras productoras de cigarrillos no se integraron hasta la etapa de producción propia de tabaco (como en el caso de las peras y manzanas del capítulo anterior).¹¹⁰

Los mecanismos de control se canalizaron a través de la firma de contratos informales con los productores, a los también que proveen de insumos (una característica común en el agro del tercer régimen). De fondo, esos contratos definen las condiciones de reproducción del sector primario en cuanto a volúmenes, tipos, calidades y precios del tabaco (Gras, 2005; Corradini et al., 2005).¹¹¹

Dentro de este contexto de expansión de los negocios de las empresas cigarrilleras, también se debe considerar la importancia de la base de sustentación y legitimación política e ideológica. En ese punto, se debería analizar la articulación de las acciones corporativas con los productores, con los sindicatos representantes de los trabajadores industriales, con los compradores preferenciales, y con los mayoristas y sus redes de distribución (da Silveira y Dornelles, 2010). En dichas articulaciones, institucional y políticamente, estas empresas están representadas por la Cámara de la Industria del Tabaco¹¹² que,

¹¹⁰ Pese a que las dos empresas cigarrilleras principales del núcleo contaban con una fuerte protección aduanera y sus plantas eran de considerable dimensión, su capacidad técnica seguía siendo de baja-media complejidad y continuaban utilizando mano de obra intensiva para el proceso de manufactura.

¹¹¹ Existen estudios que se focalizan en las estrategias publicitarias de estas empresas, a través de las cuales se han modificado globalmente las pautas de consumo, cuyo correlato en Argentina es fácilmente apreciable en las zonas productivas de tabaco oscuro.

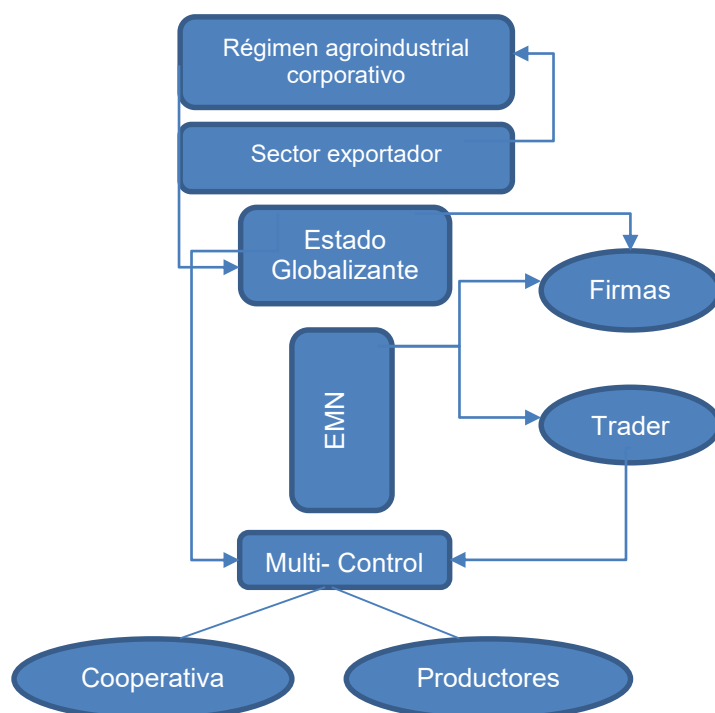
¹¹² Desde su fundación, la Cámara reclama la disminución de la presión fiscal que ronda el 72% del precio de venta de los cigarrillos. Ver: <http://www.saltaagropecuaria.com.ar/la-camara-de-la-industria-del-tabaco-cit-alerta-por-la-fuerte-suba-de-la-presion-fiscal-decidida-por-el-gobierno-nacional.html>

como actor colectivo, tiene un importante desempeño en los procesos de negociación con los otros actores y fundamentalmente, ante las agencias del Estado.

Frente a la consolidación oligopólica de la industria de cigarrillos, las cooperativas se establecieron como la válvula de presión de la comercialización de materias primas. Durante los primeros años de este periodo, el mercado externo (exportación de tabaco en rama) quedó en manos de las cooperativas y, el mercado interno (cigarrillos) en las de las dos principales industrias manufactureras. Las cooperativas funcionaban, a la vez, como empresas eficientes y como organizaciones gremiales conectadas con las cámaras de productores. Con el apoyo establecido desde el Estado fue posible que estos actores se constituyeran como fuertes acopiadores de tabaco, con plantas industrializadoras modernas (Giarraca et al., 1994).

Sin embargo, la situación de las cooperativas se modificó a fines de los años ochenta con la aparición de las comercializadoras internacionales (*dealers*). Estas mega-empresas globales adquieren el tabaco pre-industrializado directamente a los productores y a las cooperativas, para colocarlo en el mercado internacional y en las principales fábricas de cigarrillos (Philip Morris, BAT, Reynolds, etc.). En líneas generales, sus operaciones en los países productores de tabaco se basan en una serie de mecanismos de control: compras directas a los productores; empresas propias de acopio y procesamiento; y *joint-ventures* con las cooperativas para la compra o el alquiler de sus instalaciones (Fasón).

Esquema 14. Copa de Margarita del tabaco



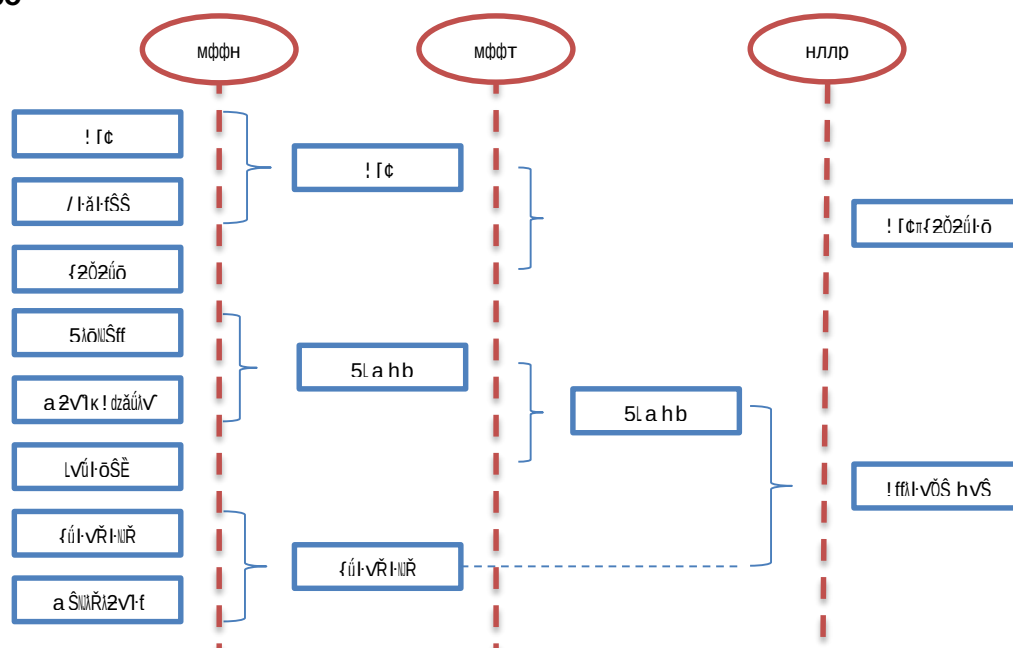
Fuente: Elaboración propia

Durante el tercer régimen agroindustrial estos actores se establecieron como ejes del funcionamiento de la agroindustria a nivel global. Del mismo modo que las industrias de cigarrillos, la comercialización global de la hoja de tabaco también está fuertemente concentrada.

Al comienzo de la década de 1990, ocho empresas multinacionales controlaban las actividades de compra, procesamiento industrial y comercialización de la mayor parte del tabaco en hoja utilizado en la producción mundial de cigarrillos. Para 1997 ese número disminuyó a cuatro, tres de capitales estadounidenses (*Universal Leaf Tobacco*, *Standard Comercial Corporation* y *Dimon Incorporated*), también existía una importante participación de la empresa turco-estadounidense *Socotab Leaf Tobacco*, especializada en la comercialización del tabaco tipo Oriental (Hammond, 1998).

En 2005 la concentración se profundizó y desde entonces dos grandes grupos pasaron a controlar los canales comerciales del tabaco en hoja. El primer grupo fue resultado de la asociación e integración de las actividades de *Universal Leaf Tobacco* y de *Socotab Leaf Tobacco*, en 1998. El segundo grupo se constituyó en 2005 a través de la fusión de las empresas estadounidenses *Dimon*

Incorporated y Standard Commercial Corporation, que concentraron capitales e integraron sus actividades a través de *Aliance One International* (esquema 13). Los *traders* que operan en Argentina no se articulan directamente con los productores, sino que realizan acuerdos con las cooperativas, redefiniendo la



jerarquización del control de la producción y la conexión de los productores con los mercados globales. La relación entre las cooperativas y las comercializadoras supuso la re-actualización de los mecanismos de control financieros, que se suponían debilitados ante la fortaleza de las organizaciones cooperativas. En ese sentido, las nuevas condiciones establecidas supusieron el control de algunas de las funciones integradoras fundamentales para las cooperativas: la decisión sobre los volúmenes a acopiar en cada campaña y, en consecuencia, la cantidad de hectáreas a financiar. Por lo general, entre ellos se establecen acuerdos o contratos para fijar adelantos de capital de trabajo (financiamiento a cuenta), para la compra de tabaco y el adelanto de insumos a los asociados de las cooperativas; la puesta en marcha del proceso de la primera industrialización, etc.¹¹³

En este sentido, por la capacidad para financiar los procesos productivos, para fijar el precio de las materias primas y por el volumen de materias primas que manejan, estas empresas se ubicaron junto con las cigarrilleras en el eje central de las dinámicas del tabaco en Argentina.

En este punto podemos afirmar que, durante los últimos 25 años, se ha conformado un doble núcleo en el tallo de la copa. Las comercializadoras internacionales y las empresas de cigarrillos desplazaron del núcleo a las cooperativas y redefinieron los esquemas de control, a través de los cuales subordinan al resto de los actores del complejo. Como parte de ese control, a nivel político, desde la década de 1990 las EMN del núcleo promueven y financian la Asociación Internacional de Productores de Tabaco (ITGA), que cuenta con la participación de las cooperativas y las cámaras de tabaco de Argentina. A través de la ITGA, se promueven los intereses globales de las EMN de tabaco argumentando que el Convenio Marco para el Control del Tabaco (CMCT) de la Organización Mundial de la Salud (OMS) pone en riesgo la subsistencia de millones de cultivadores (Peruga, 2003). De ese modo, las empresas de cigarrillos y los *dealers* pasaron a controlar la representación política del proceso productivo, sin la necesidad de intervenir directamente en la etapa de producción.¹¹⁴

4.3. Un tipo de empresa líder: Philip Morris International

Como anunciamos en un principio, en lo que va del siglo XXI, el 80% del mercado mundial de tabaco está controlado por cuatro empresas:¹¹⁵ Philip Morris Internacional-PMI (17%), *British American Tobacco* (16%), *Japan Tobacco Inc.* (16%) y *China National Tobacco Corporation* (30%) (Smoke-Free, 2009; Hacienda, 2016).

La más grande, Philip Morris International, produce 800.000 millones de cigarrillos por año, distribuidos en más de 180 mercados. A nivel global, la

¹¹⁴ Independientemente del esquema de integración, las ventas de las cooperativas a los *dealers* son el 80-90% de las ventas totales y el resto se comercializa con las empresas de cigarrillos (Gras, 2005; Gimenez, 2008; Bialous y Peeters, 2011; Agüero, 2014; Re y Diez, 2015).

¹¹⁵ Las estrategias de las multinacionales tabacaleras en Argentina no son muy diferentes a las utilizadas en otras partes del mundo. En líneas generales, el poder oligopólico de estas empresas se asienta en cuatro pilares: 1) inversiones en I+D y el empleo de un moderno sistema tecnológico y de innovación en las actividades productivas; 2) la existencia de complejas técnicas de mercado y de manipulación de los consumidores, organizadas a través del financiamiento de gigantescas campañas de marketing y de publicidad; 3) la integración con el capital financiero para su modernización y expansión y; 4) los mecanismos de subsidios cruzados (Clairmonte, 1983).

compañía emplea a unas 77.000 personas y genera ingresos cercanos a los US\$30.000 millones al año (Web PMI).

El crecimiento global de la empresa comenzó a mediados del siglo veinte, durante el segundo régimen agroindustrial. En ese periodo estableció filiales y concesionó la producción y distribución de sus marcas fuera de EEUU. Con el tiempo PMI expandió sus inversiones hacia otros productos de consumo masivo: la fábrica de cerveza *Miller Brewing Company* (1970), *7up* (1978); *General Foods* (1985), *Kraft* (1988) y *Nabisco* (2000).

En este apartado, revisaremos la capacidad global de la principal tabacalera del mundo que, en Argentina, opera a través de su filial Massalin Particulares SRL. Revisaremos dos características de la PMI: su poder de negociación y disputa global y; la reorientación comercial del siglo XXI.

4.3.1. El poder político global de PMI

Una de las características del remozado orden internacional es que los inversores pueden impugnar los supuestos efectos de políticas públicas que, a su juicio, puedan perjudicar las perspectivas comerciales de la empresa y exigir una indemnización por ello. En otras palabras, utilizando los recursos del derecho internacional privado establecidos en el tercer régimen agroindustrial, las EMN como Philip Morris tienen la capacidad de disputar espacios de poder y regulación soberanos a los Estados. (Correa et al., 2012; Gianelli, 2016).

La controversia “Philip Morris vs. República del Uruguay” constituye un caso de estudio en la materia y ha planteado un desafío para los estudiosos de las Relaciones Internacionales y el Derecho Internacional (también podría haberse señalado el de Philip Morris vs. Australia).

La empresa PMI, a través del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial, inició acciones legales contra distintos países que establecieron esquemas de salud pública que estipulaban el control y la reducción del consumo de tabaco.

La primera demanda internacional de PMI fue en 2010 contra la República de Uruguay, quien había impulsado una “Ley de Salud”. Dicha Ley imponía, entre otras cosas, aumentar hasta 80 por ciento el tamaño de la advertencia sanitaria en los paquetes. El argumento de la empresa se basó en que la legislación uruguaya recurría a prácticas que entorpecían la competencia, violando lo

establecido en el Tratado Bilateral de Comercio firmado entre ese país y Suiza en 1988 (donde la empresa tiene su casa Matriz). En otras palabras, la estrategia de Philip Morris implicaba enfrentar medidas de protección de la salud y de DD.HH utilizando mecanismos comerciales de solución de diferencias, como si fuesen ámbitos distintos y no tuvieran ningún vínculo entre ellos (Gianelli, 2016). Ante el avance de las campañas globales anti-tabaco, se podría suponer que la demanda perseguía un fin intimidatorio más que de protección de inversiones. En ese sentido, con la estrategia de la empresa se pretendía que las potenciales sanciones que percibieran los países demandados funcionaran como artillero persuasivo ante otros Estados nacionales que tuviesen intenciones de continuar con las medidas de control de tabaco (Correa et al., 2012).

Finalmente, en 2016 el fallo del CIADI reafirmó el derecho soberano de los países para adoptar leyes y normas que protejan la salud pública y regulen la distribución de cigarrillos. Si bien estas decisiones del Tribunal son de enorme importancia por el respaldo a la autonomía jurídica de los Estados nacionales, deja en claro el papel de las tabacaleras en particular, y de las empresas multinacionales en general, para disputarle espacios de regulación a los Estados nacionales.¹¹⁶

4.3.2. Reformulación de los mercados

Ante el descenso del consumo de cigarrillos en los países centrales, las empresas tabacaleras están invirtiendo en el desarrollo de nuevos productos y tecnologías de “riesgo reducido”. Si bien la industria tabacalera históricamente ha respondido a las críticas con productos menos dañinos,¹¹⁷ en los últimos años la novedad gira en torno de los cigarrillos electrónicos.

En la actualidad existen tres desarrollos que se comercializan mundialmente: el *IQOS* de la Philip Morris International (PMI), *Glo* de la British American Tobacco y el *Ploom TECH* de la Japan Tobacco International. La particularidad del desarrollo de PMI, el *IQOS*,¹¹⁸ es que calienta el tabaco sin quemarlo, de modo

¹¹⁶ Asimismo, el aumento del número de casos sometidos a arbitraje y las condenas a los países a pagar indemnizaciones millonarias sin derecho a apelar la sentencia, ha profundizado las iniciativas para excluir las cláusulas de arbitraje internacional de los TBI y para que los Estados se retiren del convenio del CIADI.

¹¹⁷ En los años de 1950 y 60s introdujeron los cigarrillos con filtro, después los cigarrillos light, ultra-light, bajos en alquitrán y una variedad de productos modificados para acallar las crecientes preocupaciones públicas acerca de los peligros de fumar, de tal manera de mantener las ganancias de la industria.

¹¹⁸ ¿Qué significa IQOS? Es un acrónimo que proviene de la frase, en inglés: “I Quit Ordinary Smoking”, es decir, “yo dejo el tabaco convencional”.

que supuestamente se reducen las sustancias perjudiciales que tiene el tabaco (Bello, 2019).

Como parte de la estrategia de imposición del nuevo producto, en el año 2017, Philip Morris International (PMI) impulsó a la Fundación *“Por un mundo sin humo”*, con un presupuesto anual de 80 millones de dólares. A través de la Fundación, en términos de política global, desde Philip Morris Internacional se apela a la reconsideración de los esquemas de regulación tradicionales sobre el tabaco dentro de cada país, de manera que se tengan en cuenta las características de los nuevos productos. De ese modo, desde la empresa se condiciona el lanzamiento de los productos y las inversiones que ello conlleva, al cambio de la legislación local, que en muchos casos refiere a los aspectos comunicacionales y clasificaciones fiscales.

4.4. Recapitulación del complejo tabacalero en el NOA

El sector tabacalero presenta todos los elementos para advertir la importancia que tienen las EMN en la estructuración jerárquica de los complejos productivos extra-pampeanos. Con el análisis histórico-escalar del complejo tabacalero argentino fue posible observar que la concentración dentro del núcleo no es nueva y que transnacionalización tiene sus orígenes a mediados de la década de 1960. Del mismo modo, hemos podido apreciar cuál fue el rol de los gobiernos nacionales y de qué modo se terminó de condicionar la evolución subordinada del complejo en la Argentina.

En la agroindustria del tabaco se refleja, por un lado, la sucesión histórica de ciclos económicos de inversión a través de las principales fusiones y adquisiciones realizadas en cada una; por el otro, el complejo da cuenta de la influencia del mercado internacional en las dinámicas productivas nacionales. Como parte de la jerarquización del espacio, se trasladó la centralidad productiva desde el NEA hacia el NOA y se reemplazaron las variedades de tabaco producidas. El ingreso de los capitales extranjeros en la actividad aumentó el grado de concentración oligopsónica de la industria, frente a una oferta atomizada de miles de productores.

Durante el tercer régimen agroalimentario, las relaciones comerciales establecidas en el complejo resultaron en el desplazamiento de las cooperativas y en la conformación de un doble núcleo de control en torno de las

comercializadoras (*dealers*) y de las cigarrilleras multinacionales, a través de las cuales fue posible identificar dos de las caras que adquieren los esquemas de subordinación. La primera es a través de la firma de contratos en los que compran por adelantado determinados volúmenes de producción. Esa forma por lo general acarrea otras vinculaciones, además de la comercial, que se verifican en el terreno tecnológico, en el financiero (adelanto de recursos para el acopio, el funcionamiento de la planta, etc.) y/o en el asesoramiento de mercado. La segunda se da cuando los *dealers* compran tabaco procesado sin que medie un acuerdo previo a la realización del acopio, y sin especificar otras condiciones que no sean aquellas relacionadas con el precio y la entrega del producto. En algunos casos las comercializadoras globales ponen en juego nuevas formas de relación con las cooperativas que van desde la firma de contratos de exclusividad por varios años hasta la “asociación” de capitales y el manejo gerencial de la cooperativa.

Como hemos visto, el Estado nacional ha participado activamente en el desarrollo de la actividad tabacalera (fuente de recursos fiscales) a través de la implementación de políticas específicas vinculadas a la promoción de la actividad. Esas políticas si bien tuvieron un origen de fortalecimiento del sector productivo, terminaron subsidiando a las grandes empresas del núcleo, garantizando calidad y cantidad de materia prima.

4.5. Ovillando un análisis del sector lanero de Chubut¹¹⁹

Sería extraño oír algún relato patagónico que no tenga a las ovejas como protagonistas. Si bien la actividad ovina se fue retrayendo en volumen e importancia frente a otros sectores productivos (principalmente el petróleo y la minería), aún sigue constituyendo la principal actividad de la región en términos agropecuarios, sociales y culturales.¹²⁰

Con un poco más de 3,2 millones de existencias, al 2017, Chubut era la principal provincia ovejera de la Argentina. Sin embargo, desde hace varias décadas el

¹¹⁹ El contenido de este apartado recopila los resultados de la investigación realizada entre 2017 y 2018 sobre la Ley Ovina en la Patagonia. Los resultados de la misma fueron publicados como capítulo de libro en 2017 y como artículos en revistas con referato en 2019 y 2021.

¹²⁰ Durante el siglo XX la actividad se caracterizó por dos procesos conexos: por un lado, la reducción del stock total de cabezas a nivel nacional, que pasó de 75 millones de cabezas a fines del siglo XIX a 15 millones en 2015. Por el otro, el desplazamiento geográfico del grueso de la producción, desde Buenos Aires hacia las provincias patagónicas. En la actualidad, la Patagonia es la zona de mayor importancia en producción ovina, concentrando más del 60% del rebaño actual, estimado en alrededor de 10,2 millones de cabezas.

sector lanero de la provincia naufraga en una crisis que se expresa en el retroceso del número de productores, el cierre de establecimientos productivos y la reducción del stock de animales. Tal es así que, entrado el siglo XXI, el sector ovino representa menos del 2%, en términos del Producto Bruto Provincial.

En este apartado señalaremos las principales características de otro complejo orientado a la exportación. Al igual que con el tabaco, el núcleo del complejo concentra un grupo de empresas extranjerizadas y filiales de capitales extranjeros, que exportan los productos casi sin procesar. Si bien nos concentraremos en el último régimen agroalimentario, la historia del complejo lanero patagónico se fraguó en los tiempos y con las características que impusieron los capitales británicos durante el primer régimen agroindustrial. Desde los años setenta, con la definitiva retirada de las empresas británicas de la actividad, el Estado nacional promovió iniciativas financieras y económicas que brindaron un tibio apoyo a la actividad productiva, a través del financiamiento de la infraestructura de las actividades de producción y la reposición de animales. Este apartado se estructura del siguiente modo: primero, describiremos brevemente las características del sector y su funcionamiento; posteriormente, repasaremos la evolución del complejo durante el tercer régimen agroindustrial, en el marco del estilo de desarrollo globalizante y; finalmente, realizaremos una breve recapitulación.

4.6. El complejo lanero de Chubut

El sector lanero de Chubut se compone de un conjunto de actividades conexas cuyas condiciones de transformación y apropiación se orientan, desde el inicio, hacia el mercado de exportación.

En la **actividad primaria**, el principal esquema de producción es el monocultivo extensivo. Según los registros provinciales, entre las actividades de cría y recría se generan, aproximadamente, 5.300 puestos de trabajo (entre fijos y estacionales). Tras la esquila, los vellones de lana son acondicionados, clasificados y prensados en fardos que se comercializan a través de la licitación de lotes o de los representantes de las industrias encargados de recorrer los campos. Por las características ambientales, la carga animal por hectárea es muy baja y para que un establecimiento sea rentable requiere de superficies mayores a 10.000has.

La **actividad industrial** comienza con el lavado, para separar de las fibras la grasa y otras sustancias extrañas (sin remover la materia vegetal que posteriormente se elimina a través de químicos o dispositivos mecánicos sin afectar las fibras), el cardado (para mezclar las fibras y transformarlas en mechas circulares) y el peinado (separa las fibras más aptas para el hilado en bobinas conocidas como “tops”) de los fardos provenientes del campo. El proceso termina con la prenda de vestir o artículo confeccionado, pero en Chubut se realizan solo las primeras etapas, generándose unos 550 puestos laborales adicionales.

Finalmente, en la **comercialización**, el 95% de la lana producida se destina a la exportación (65% con algún grado de procesamiento y 35% como lana sucia), en tanto que el 5% restante se destina a las hilanderías y tejedurías nacionales, ubicadas en el conurbano bonaerense (Elvira, 2017).

En términos generales el sector lanero de Chubut presenta una oferta atomizada y una demanda altamente concentrada: mientras que la lana se produce entre 3161 Unidades Ganaderas (UGs), en la etapa de procesamiento se registran seis plantas, ubicadas en el Polo Industrial de Trelew, desde donde no más de diez empresas exportan el total de la producción.

La trayectoria histórica del caso lanero presenta marcadas singularidades. A diferencia de las periodizaciones establecidas para los otros complejos que hemos visto, el complejo ovino no ha sufrido modificaciones de trascendencia en el plano productivo y tampoco en el comercial.¹²¹ A grandes rasgos el manejo de las majadas y las técnicas de esquila siguen siendo las mismas desde hace más de cien años, de hecho se sigue utilizando mucha de la infraestructura de principios del siglo XX. En términos industriales, en los años sesenta, como parte de las iniciativas del estilo de desarrollo de ISI, se diseñó un polo textil-lanero en la provincia de Chubut en el mismo momento que la lana retrocedía internacionalmente frente al avance de las fibras sintéticas. Ante el fracaso del polo provincial, la lana destinada al mercado interno se acondiciona en la provincia y se envía por transporte terrestre a las hilanderías del conurbano bonaerense.

¹²¹ Según Martínez (1967) la evolución de la ganadería ovina en el país puede dividirse en cuatro etapas: 1) Periodo de cría indiscriminada (1550-1813); 2) Periodo del Merino (1813-1892); 3) Periodo del Lincoln (1890-1930) y; Periodo de la diversificación de razas (1930-1967). Esta periodización como rasgo particular es la importancia de los ciclos económicos de la demanda europea, donde las inundaciones o pestes en Francia o Inglaterra terminan condicionando el tipo de animal explotado en Argentina.

Por lo tanto, a modo de hipótesis, podríamos sostener que el sector lanero patagónico pasó “directamente” del primer régimen agroindustrial al tercero. A diferencia de lo analizado en los otros casos, en las copas del complejo lanero patagónico, el tallo no pasó por las manos de capitales nacionales.

4.7. El complejo lanero visto a través de los regímenes y los estilos de desarrollo

El tercer periodo del complejo lanero, el “ciclo de inversión estatal (mediados de siglo XX–2015)”, se caracteriza por la paulatina retirada de los capitales británicos ante la pérdida de rentabilidad y el deterioro de las condiciones ambientales, que requerían nuevas inversiones y cambios en los planteos de producción tradicionales. El Estado apareció entonces como factor de contención de la actividad ante la falta de financiamiento privado, los desastres ecológicos (erupción de volcanes y ciclos de nevadas) y el despoblamiento rural. Como adelantamos, nos abocaremos a revisar las características del complejo desde los años ochenta, sin embargo será necesario dedicar algunas líneas a la conformación del complejo durante el primer régimen, que llamaremos “Ciclo de inversión británica extendido (fines del siglo XIX - mediados del siglo XX), esenciales para comprender la vigencia estructural de las dinámicas de control y apropiación del excedente.

4.7.1. Ciclo de inversión británico extendido (fines del siglo XIX a mediados del siglo XX)

Como hemos mencionado, durante el primer régimen agroindustrial, la Argentina se incorporó al sistema mundial como proveedora de materias primas. No solo de alimentos, también insumos agroindustriales como maderas, cueros y fibras. El desarrollo del sector lanero de Chubut, a fines del siglo XIX, ha sido parte de ese proceso.

Tras la incorporación de tierras patagónicas al territorio nacional (con la llamada conquista del desierto) las empresas de capitales británicos se posicionaron como eje en el diseño y el control del desarrollo productivo de la región, con el aval económico e institucional del incipiente Estado nacional. Fue de ese modo que las empresas extranjeras se consolidaron alrededor de las actividades clave

del complejo (la producción, el transporte y la comercialización) (Bandieri, 2005a; Coronato, 2010; Miguez, 2006; Ruffini, 2007; Mondel y Vazquez, 2014)¹²².

Dentro de la escala nacional, para identificar los determinantes históricos que definieron la estructura de poder del complejo ovino de Chubut, se deben considerar los trazos gruesos de la trama de poder político establecidas en el estilo de desarrollo agroexportador.

En términos de Hugo Notcheff (citado en Castellani, 2006), desde el aparato estatal se realizaron transferencias hacia el sector privado a través de mecanismos que contribuyeron a soportar el perfil adaptativo de la élite para la obtención de cuasi-rentas de privilegio dentro del complejo ovino:

1. Mediante el establecimiento de normas de funcionamiento que rigen los mercados y los distintos sectores económicos (avalando situaciones de cuasi-rentas de privilegio).
2. Mediante el diseño y aplicación de políticas económicas que promueven ciertos intereses y objetivos sectoriales por sobre otros (muchas veces estas implican transferencias directas hacia las firmas y en otras, se generan condiciones propicias para la acumulación).

1. Hacia fines del siglo XIX, una intrincada red de relaciones se fue estableciendo entre quienes ocupaban cargos públicos y aquellos que se iban definiendo como los sectores económicos dominantes, a nivel local y regional, sumado a la situación frecuente de que una misma persona reuniera ambas condiciones (Blanco, 2012). Estos anillos burocráticos (Cardoso, 1985) permitieron que, entre 1880 y 1910, se elaboraran más de 50 leyes específicas (y decretos) de otorgamiento de tierras en forma de donaciones, venta o alquiler que validaron la entrega de grandes extensiones a un reducido núcleo del empresariado. Según Bandieri (2005) más de 15 millones de hectáreas patagónicas fueron “legalmente” repartidas entre 1826 beneficiarios, estableciendo la inequitativa distribución de los activos productivos en la provincia.

¹²² La participación de los capitales extranjeros también ha sido intensa en las actividades vinculadas a la exportación de lana sucia y la importación de insumos y mercancías. Desde el comienzo, su posición en el núcleo del complejo, facilitó la imposición de mecanismos de control productivo y comercial que permitieron el dominio económico sobre el resto del complejo.

El reparto de tierras, legitimado desde el poder central, ofrendó a los sectores dominantes la capacidad para organizar el espacio económico, trazar redes ferroviarias, expropiar comunidades indígenas, fijar tasas aduaneras y manejar diarios y revistas (Bandieri, 2010). De la trama de poder establecida entre el Estado y el sector empresario, se conformó una plataforma jurídica y económica que, aunque progresista en lo formal, definió las bases para la distribución de poder en la provincia: por un lado, las grandes estancias ganaderas y, por el otro, el sector marginal compuesto por asalariados rurales e indígenas.

La distribución originaria de los activos productivos vinculados al complejo lanero definió una desequilibrada convivencia de pequeños productores familiares o crianceros (inmigrantes u indígenas), con algunos productores familiares capitalizados y grandes estancias. De este modo, el que no pudo establecerse como ovejero fue desplazado y terminó por insertarse como peón, carrero, esquilador, alambrador o empleado de frigorífico (Bandieri, 2010; Blanco, 2012; Bondel y Vazquez, 2016; Coronato, 2010, 2014; Fisch, 1932). Esa estructura desequilibrada, con el desplazamiento de pequeños productores y comunidades indígenas a tierras de baja productividad y a lotes menores a una unidad económica (formato que aún se sostiene) parece cumplir con la función estructural de garantizar la oferta de mano de obra barata para los grandes establecimientos.¹²³

A modo ilustrativo, al amparo de estas leyes se consolidaron la “Sociedad Anónima Importadora y Exportadora de la Patagonia” (La Anónima) de capitales argentino-chilenos (Bandieri, 2005) y la británica “The Argentine Southern Land Co. – ASLCo.”, transferida a los capitales argentinos Menéndez, Ochoa y Paz en 1975 y posteriormente adquirida por el holding internacional “Edizione” del Grupo Benetton en 1991 (Minieri, 2006). Amén de estos dos grupos paradigmáticos, que cuentan con recursos de presión política y comercial propios, el resto de los grandes estancieros de la provincia se nuclean en torno de instituciones y asociaciones privadas cuyas redes se entrelazan con los círculos de poder, como ser la Sociedad Rural Argentina o la ya referida Federación Lanera Argentina.

¹²³ Al 2015, en promedio, las sociedades anónimas duplican a los establecimientos familiares en superficie y en cantidad de animales y casi que los triplican en cantidad de lana producida. Los grupos de los pueblos originarios, tehuelche y mapuche, tienen menos tierras, menores rebaños y consecuentemente, menos producción de lana (Coronato, 2015).

En ese sentido, desde la “Patagonia Rebelde” de 1920 hasta los recientes conflictos entre Benetton y las comunidades mapuches de Cushamen (2018), las tensiones definidas originariamente entre el tallo, con el aval del Estado, y la base de la copa se cristalizan en conflictos por el uso del suelo, la comercialización de la producción y la distribución de tierras aptas para la actividad ganadera.

2. En lo que respecta al cuerpo de la copa lanera chubutense, es posible mencionar una serie de medidas, exenciones fiscales y promocionales (nacionales y provinciales), que beneficiaron al pequeño segmento de grandes productores y que favorecieron al *statu quo* de la estructura productiva. Aunque implementadas a principios del siglo veinte, con idas y vueltas, muchas se mantienen vigentes:

Por un lado, se encuentran las exenciones fiscales. En la Argentina “Granero del mundo” de principios del siglo XX, la lana exportada desde puertos patagónicos no pagaba impuestos; no existían los gravámenes municipales o provinciales; no había cargas impositivas sobre las ganancias; no había impuestos a las importaciones (de insumos o mercancías) y estaban vigentes las tarifas promocionales del flete ferroviario.¹²⁴

Por el otro, las medidas promocionales del Estado de principios del siglo XX, aunque amortiguadas en algunos aspectos con el paso del tiempo, beneficiaron a los grandes grupos económicos. Con aval estatal se construyeron caminos, puertos y líneas férreas cuya cabecera se encontraba en las tierras de importantes compañías (actualmente no queda ninguna operativa, excepto la turística “Trochita”). En esa línea, también aparece la rápida y preferente atención hacia las grandes compañías por parte de las agencias de gobierno en temas de litigios y seguridad (Coronato, 2010; Bandieri, 2005b).

En la analogía de la copa se aprecian con claridad los componentes de la dependencia de una “copa de Martini”. La boca amplia, el régimen agroindustrial, condiciona el resto a través de la definición del rol del espacio patagónico en la arquitectura del sistema mundial. El cuerpo de la copa define un estilo de

¹²⁴ Tras años de interrupción, a partir de 2015, muchas de esas medidas se volvieron a implementar incidiendo en el comportamiento de la cúpula de complejo: con la eliminación del impuesto a la exportación de lanas, el sector industrial-exportador transnacionalizado dejó de procesar lanas y se inclinó a despachar lana sucia. Con la medida se benefició a los productores más grandes y se profundizó al, de por sí, débil Polo Textil de Trelew.

desarrollo flaco y en formación, con escasa capacidad ante la presencia de los capitales extranjeros, principalmente británicos, que cuentan con el respaldo de los países centrales. De ese modo, la articulación entre el cuerpo y el tallo extranjerizado de la copa, definió los mecanismos de control productivo, tecnológico y comercial que condicionará durante décadas a la etapa productiva.

4.7.2. Ciclo de inversión estatal (desde mediados del siglo XX)

Entrado el siglo XX, el protagonismo de la lana como fibra para la industria textil fue disminuyendo de manera progresiva: para 1920 bajó al 15%; en 1960 al 10% y; actualmente, representa apenas el 1,2% del total de las fibras utilizadas por la industria (Salomone, 2012; FAO, 2013; Cardellino et al., 2014; Elvira, 2016). Entre otras explicaciones se destaca aquella que señala a las fibras sintéticas, derivadas de los desarrollos científicos y técnicos del segundo régimen agroindustrial, como responsables del desplazamiento de las fibras naturales en el mercado textil. Este proceso contribuyó al incremento de la volatilidad de la demanda y, en consecuencia, al deterioro de los precios relativos del sector lanero.

El cambio en la moda suele ser la explicación más usual para la caída en el precio de la lana. Pero al referido cambio tecnológico se pueden asociar otros eventos de escala global. Fundamentalmente desde la década de 1980, con la consolidación del tercer régimen agroindustrial, se desencadenaron tres fenómenos que tuvieron gran relevancia sobre la economía política de la lana: el retiro de la Corporación Lanera de Australia como comprador de lana para el sostenimiento de los precios; la disolución de la URSS (en 1991), que implicó una drástica reducción de la demanda internacional (Kulesz, 2001), y las crisis económicas de los principales países consumidores (en Asia y Europa), junto con la aparición de China como actor económico de relevancia mundial en la cadena textil.

Para fines de los años ochenta, la Corporación Lanera Australiana manejaba un sistema de estabilización y previsibilidad de precios. Este sistema absorbía todo el excedente de lana sin colocar en el mercado. En cierto momento, había acumulado un stock sobredimensionado que demoró diez años en ser liquidado, deprimiendo los precios de la lana y ocasionando grandes oscilaciones en función de la demanda china.

Respecto de la caída de la URSS, los expertos coinciden en señalar que ha tenido un efecto dramático en el deterioro del mercado internacional (Roche, 1995). La crisis en la industria textil de la Unión Soviética, y de los países bajo su influencia, implicó la caída del 30% en las importaciones mundiales de lana. La URSS pasó de representar el 13,7% de las importaciones mundiales de lana sucia en 1983 al 6% en 1990. Allí, las importaciones soviéticas desde Argentina pasaron del 17 al 7% en el mismo periodo.

Casi en paralelo, emergió la figura de China como el primer consumidor de lana sucia a nivel mundial, el principal procesador y el principal mercado de consumo minorista de productos textiles de lana. Los hilanderos chinos pasaron a procesar alrededor de un cuarto de las lanas del mundo (para uso en vestimenta y no vestimenta) y a ser responsables de un tercio de la producción mundial de lana para vestimenta. En 2017 China fue el destino de casi el 70% de las exportaciones de lana (sucia, lavada y tops) de Uruguay y Australia, mientras que para la Argentina ese mercado representó cerca del 42% (Elvira, 2016).

Desde fines de la década del ochenta, los cambios establecidos en el régimen agroindustrial se sumaron al estilo de desarrollo neoliberal. Las políticas macroeconómicas de liberalización de los mercados, en un contexto relativa pérdida de valor internacional de la producción, se sumó a los ciclos y eventualidades climáticas de la Patagonia. El resultado fue la caída del 70% de la producción de lana argentina y el inicio de la “crisis de la lana”, que impactó en los distintos componentes de la copa, fundamentalmente en la etapa de producción. Entre 1980 y 2015, el stock ovino argentino pasó de 32 millones de cabezas a 14 millones; durante los años noventa; solo en la Patagonia, cerraron más de 800 establecimientos productivos, que incrementaron el despoblamiento rural; cerraron frigoríficos, barracas e industrias, disminuyeron la cantidad de comparsas de esquila y el personal capacitado para trabajar en el sector (McCormick, 1999). En ese sentido, el análisis de la evolución exportadora argentina brinda testimonio de la pérdida de significación de la actividad: de las 93000 Tn exportadas para 1967/77 se pasó, en 1998/99, a un volumen de solo 35600 Tn (Kulezs, 2001).

La mejora en los precios internacionales de la lana a partir de 2002 coincidió con la devaluación de la moneda argentina (a fines de 2001), generando un sustancial incremento en la competitividad local. Con precios internacionales en

alza y la reducción importante de los costos de producción en dólares, muchos productores pudieron licuar sus deudas, recuperar capital animal y finalmente invertir en mejoras (Muller y Cueto, 2012). Al 2016, la producción de lana en Argentina se estimó en 42.400 toneladas, de las cuales 27.150 pertenecen a la zafra patagónica. Tal como mencionamos en un inicio, el 95% del stock producido se destina al mercado externo, principalmente como lana sucia (35%) y lana peinada (50%) a países especializados en el procesamiento como China, Italia y Alemania.

Al 2017, la participación del complejo lanero argentino en el mercado mundial representa apenas el 2,2% de la oferta. Esta posición lo ubica como tomador neto de precios internacionales y como sector alternativo (y de poco peso) en la matriz productiva nacional. Ambos elementos tienen implicaciones directas sobre la dinámica interna que adquiere el complejo, en cuanto al peso de los actores ubicables en el tallo de la copa.

En el tallo de la copa lanera, tras la segunda guerra mundial, los capitales tomaron forma de empresas multinacionales con una amplia capacidad financiera, potencial tecnológico, complejidad operativa y una creciente diversificación en sus actividades. Prueba de ello es que durante el siglo pasado, principalmente desde los años 1960s, se acentuó el proceso de concentración del comercio exterior lanero de Argentina. Ello explica que, si en la década 1967-1977 había 166 exportadores, en el período subsiguiente 1982-1992 fueran 64; en 1998-1999 apenas 27, y en 2017 solamente 10, habiéndose triplicado el tonelaje promedio por cada exportador. Este proceso se explica tanto por la desaparición de las firmas más pequeñas como por la fusión y/o adquisición por parte de otros agentes de la cadena lanera (Tabla 17) (Kulesz, 2001).

Cerca del 80% del valor exportado en 2015 se concentró entre las cinco primeras empresas ubicadas en el tallo de la copa, manteniendo su participación individual similar a la de 2010. Si se analiza por producto específico, las cinco primeras empresas exportadoras de lana sucia concentran el 66% del valor exportado en 2015, las cinco primeras exportadoras de tops el 86% y las cinco primeras exportadoras de lana lavada el 98% (Foro Federal de la Industria, 2004; Ministerio de Hacienda, 2016)

Tabla 19. Exportadores de lana, % del mercado y cargo en la FLA

Exportadores	Toneladas	%	Cargo en la FLA
Establecimientos Textiles Ituzaingó	5041	14	
Fuhrmann S.A.	4964	14	Presidente
Unilan Trelew	4666	13	Vice-presidente 2°
Chargeus Wool Argentina SA	4614	13	Vocal titular
Lempiere, Fox & Lilie SA	4312	12	Pro-tesorero
Fowler SA	3426	10	Tesorero
Lanera Austral SA	1595	4	Vocal suplente
Pelama Chubut	991	3	Vocal titular
Argentina Wool SA	695	2	Com. revisora de cuentas
Cia. De Tierras del Sud Argentino SA	659	2	

Fuente: Elaboración propia en base a la FLA y Censo Provincial Agropecuario

Con la irrupción de China en el mercado internacional, los países industrializados volcaron sus esfuerzos en el desarrollo, la innovación y la especialización de las últimas etapas de agregado de valor: el hilado, los tejidos, la confección y el diseño (Tabla 20). Ello explica la presencia de firmas europeas y estadounidenses en los lugares de mayor agregado de valor de la industria textil; en tanto los países productores de lana, por lo general, exportan buena parte de su producción como lana sucia o en el mejor de los casos, como lana lavada y peinada.

Tabla 18. Agregado de valor de la fibra de lana, año 2011

Sector	Eslabón	Valor agregado U\$/Kg	Aporte por etapa
Primario	Actividad agropecuaria y esquila	7,13	7%
	Acopio en Barraca		
Industria Local	Lavado y cardado	7,32	0,2%
	Peinado	9	1,8%
Industria Global	Hilandería	32	24%
	Confección	96	66,7%

Fuente: Elaboración propia en base a Salomone, 2012

Este punto cristaliza dos situaciones relevantes del complejo lanero argentino a nivel internacional. Por un lado, que casi todas las firmas del núcleo del complejo que exportan lana eliminaron la hilandería y se concentraron en las etapas vinculadas a la exportación: lavado y peinado, con menor porcentaje de valor agregado (8% del total). Por el otro, que las firmas del núcleo del complejo constituyen nodos de importantes grupos internacionales especializados en la

industria textil, con actividades en todas las etapas de la cadena y que distribuyen sus actividades en distintos países del mundo. En ese sentido, para el sector lanero de Chubut, son paradigmáticos los casos de Furhman S.A. y Chargeurs Wool Argentina S.A., pertenecientes al Grupo Schneider y al Grupo Chargeurs, respectivamente. Ambos grupos tienen su casa matriz en Europa y plantas de procesamiento distribuidas por el mundo, principalmente Italia, Francia, India y China.

En la base de la copa se cristaliza el mayor poder de negociación de las empresas concentradas, a través de mecanismos de control comercial y de acceso a la tecnología. La ovinocultura de Chubut se caracteriza por ser netamente extensiva y con bajo nivel tecnológico, ya sea de bajo costo y orientada a modificar las prácticas de manejo (i.e técnicas de esquila y suplementación animal), ya sea vinculada a su concepción clásica y asociada a maquinaria y desarrollos mecánicos (Andrade et. al., 2010). Como es previsible, los establecimientos productores asociados a las empresas del núcleo de manera directa, en general, incorporan una mayor cantidad de tecnologías de manejo, como prácticas clínico-sanitarias, esquila preparto, ajuste y redistribución de la carga animal en función de los corrales, la disponibilidad forrajera y una adecuada planificación nutricional en la cría de los animales:

Si bien la escasa implementación de tecnología en el manejo genético y de pastoreo trae como consecuencia un bajo nivel de productividad, en contra de lo que se podría presuponer, los establecimientos más grandes y capitalizados no necesariamente son los que incorporan más tecnología. La asimétrica distribución de los activos productivos, sumado a la tendencia decreciente de los precios internacionales, contribuyen a reproducir prácticas que podríamos denominar pre-capitalistas o, al menos, no plenamente capitalistas. En ese esquema, los grandes establecimientos basan su diferencia de rentabilidad en la escala y no en el aumento de la eficiencia.

En ese sentido, durante el tercer régimen agroindustrial, los mecanismos de control de las empresas del núcleo no solo giran en torno a su mayor poder de negociación en el mercado, o el acceso a la tecnología, sino también a través de su activa participación en los centros de decisión política. Tal es así que la mayoría de las empresas exportadoras se nuclea (y ocupan cargos directivos) en la histórica Federación Lanera Argentina (FLA) (Cuadro 1). La Federación es,

desde principios del siglo XX, la principal voz referente en la mayoría de los programas de acción y mesas políticas del sector.

En resumen, el sector ovino de Chubut nació a fines del siglo XIX de la mano del capital extranjero y mirando al exterior. Más allá de distintos cambios que fueron teniendo lugar a lo largo de la centuria subsiguiente, el formato básico de la copa no se ha modificado: el capital trasnacional sigue ocupando el tallo de la ovinocultura provincial, imbricado con las lógicas políticas y económicas del cuerpo de la copa.

Esquema 16. Copa de Martini de la lana



Fuente: Elaboración propia

Conviene en este punto, de la misma forma que hicimos con el complejo tabacalero, retomar el protagonismo del estilo de desarrollo desde que se instaló la crisis sectorial, hace más de treinta años. Desde el cuerpo de la copa se desplegaron numerosas herramientas (financieras y no financieras) de contención y promoción de la actividad ovina que, en palabras de un experto en el sector:

Dan respuesta política pero son políticas compensatorias y no de desarrollo. [Debido a que] No existe una política fuerte. Los Ministerios de agro no son fuertes en la provincia [de Chubut]. No se les cobra impuestos a los productores. Existe una dinámica de negocios pre-

capitalistas que hacen negocios con el Estado (Entrevista a técnico de INTA, 2016)

Pese a los más de cien años de desarrollo de la ganadería ovina, recién a partir de la década de 1980 se pueden distinguir las manifestaciones de una política pública clara con la publicación del “Plan Global para el Desarrollo de la Economía Patagónica”, elaborado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA) en colaboración con las asociaciones de productores (FLA) y organismos técnicos (Williams, 2005a). Junto con el Plan Global, entre las otras medidas nacionales, se destacan: i) el Fondo compensatorio para productores laneros (Decreto P.E.N. 341/81), que vinculaba el reintegro de los subsidios a la cantidad de lana/carne producida; ii) las Compensaciones al empleo lanero y; iii) las Leyes N° 22.465 y N° 24.437 que otorgaban beneficios fiscales a la actividad agropecuaria patagónica (Álvarez, 2009).

En la década de 1990, se constituyó el “Ente de Desarrollo de la Patagonia”, organismo que estuvo acompañado por una batería de medidas orientadas a la promoción del desarrollo ovino de la región. Dentro las medidas financieras, se lanzaron líneas de crédito desde el Banco Nación (resultado de la coordinación entre la Dirección de Desarrollo Agropecuario, el INTA y el BNA) y distintos entes financieros provinciales. De manera complementaria al apoyo financiero del complejo, mediante la Resolución 1139 de 1994, la SAGPyA captó la necesidad de mejorar las lanas argentinas (en calidad, presentación y condiciones de venta), con el fin de acercarse a los estándares de competitividad internacional y mejorar su posición en el mercado internacional. En función de ello, se instrumentó el Programa de Asistencia para el Mejoramiento de la Calidad de Lana (PROLANA), con el objetivo de establecer metodologías y protocolos a disposición de la cadena lanera en Argentina.¹²⁵

Finalmente, todas las medidas mencionadas funcionaron como base para que el 4 de abril de 2001, se sancione la Ley Nacional 25.422/01 del “Régimen para la Recuperación de la Ganadería Ovina”. A través de ésta Ley, de la que actualmente se debate su renovación, se promueven actividades técnicas y

¹²⁵ La iniciativa concentró los esfuerzos de las Sociedades Rurales, las Cooperativas, los Industriales y los exportadores laneros (integrantes de la Federación Lanera Argentina), los gobiernos provinciales y el INTA.

económicas que tengan un impacto positivo entre los productores de hacienda ovina. Entre ellas la recomposición de las majadas, la mejora de la productividad, la mejora de la calidad, la incorporación de tecnologías, la promoción del asociativismo, el control sanitario y acciones de comercialización e industrialización.¹²⁶

Se ha podido apreciar que las políticas, como instituciones, son el resultado de una determinada estructura social de poder, cuya dinámica se relaciona con el funcionamiento de un determinado sistema político. La Ley Ovina da cuenta de la existencia de una relación directa entre el proceso de implementación de una norma y el proyecto de gobierno en vigencia. Por lo tanto, si bien existe un andamiaje de promoción y contención para la actividad lanera, solo se ocupa de aquellos factores que conforman la escala regional/sectorial (principalmente la infraestructura y la productividad, con foco en la incorporación de tecnología), sin considerar las cuestiones propias de otras escalas que inciden fuertemente sobre la actividad.

4.8. Un tipo de empresa líder: Schneider Group – Furhmann S.A

El Grupo Schneider tiene su casa matriz en Suiza. Asimismo, se fundó como una empresa australiana con orígenes italianos a principios del siglo XX. Surgió como una empresa exportadora de lanas que, ante el retroceso del mercado mundial de lanas de los años cincuenta, se orientó a la elaboración de productos semi-procesados. Ese cambio implicó la expansión a nuevas áreas del mercado, siempre enfocados en la lana. De ese modo comenzó a comercializar tops de lana, en principio tercerizados y posteriormente, en los años noventa, a través de la producción propia.

Entrado el siglo XXI el Grupo es uno de las líderes mundiales en el procesamiento de lanas y otras fibras naturales de alta calidad. La red del grupo conecta empresas de Italia, Argentina, China, Mongolia, Pakistán, Australia, Nueva Zelanda y Egipto.

Dentro del Grupo existe una clara división internacional del trabajo. En Australia e Italia se encuentran los directorios del grupo. En China las principales

¹²⁶ Para lograr los objetivos la Ley promueve: i) Líneas de crédito para: banco de ovejas, mejora genética, proyectos productivos, sanidad, prefinanciación e infraestructura comercial/logística y; ii) Aportes no reintegrables: gerencia comercial, asistencia técnica a grupos de productores, desarrollo y promoción comercial, costo incremental por adopción de protocolos, control de predadores, y apoyo a productores en emergencia agropecuaria.

Desde el Grupo se ofrece un importante sostén económico a cada una de las empresas que lo componen, fundamentalmente para el financiamiento de nuevas inversiones dentro de sus mercados locales (ampliación de plantas de procesamiento, incorporación de tecnologías, nuevos negocios).

```

graph TD
    Central["{ÖKyŠİRŠU"]
    Central --- Seta["Servizio & Seta  
Fundada en 2008,  
ofrece sedas, mezclas  
de seda e hilados de  
lino"]
    Central --- Lana["Progetto Lana  
Se dedica a la  
elaboración de  
productos nuevos a  
partir de sub  
productos y desechos  
generados durante las  
diversas etapas de la  
producción textil"]
    Central --- Fuhmann1735["Fuhmann 1735  
h1W3ly1f RŠ  
!YăŭŠİRİY Šă ft  
ŠYŁNŠă ft ftYŠUŁ Y fâ  
I-yŭŁdz f RŠf Y dzyR2  
CdzŠ f RŁjdzNŪR f ŁJ2U  
{ÖKyŠİRŠU ŠY nŁŁH È  
f-Ōŭdz f FYŠYŭŠ ŁNİ2RdzŌŠ  
ftYŁ TŁYŁ ŠYft  
t f ŬŁE2YŁ"]
    Central --- FuhmannNZ["Fuhmann Nueva  
Zelanda  
Es una de las  
principales empresas  
exportadoras de lana  
de Nueva Zelanda,  
especializada en lanas  
gruesas para  
alfombras"]
    Central --- Pettinatura["Pettinatura Di Verone  
Está en el distrito  
textil de Biella, Italia.  
Es una peínaduria de  
tops de lana superfina  
y otras fibras exóticas  
(vicuña, alpaca,  
guanaco, mohair)"]
    Central --- aSRUS["a ŠRŪŠNŪŁYŠİY 2 22f  
LyRdzăŭŪŠă  
I ōİŌŁRŁ ŠYŠf RİăŭŪ2  
ŭŠĖŭŁ Y fâ ŁYŁJ2NŪŁYŭŠ  
RŠ ft ŁNİ2ŌYŌŁ RŠ  
WŁYădz ft ŠYŁNŠă f  
ŌdzŠYŭŁ Ō2Yft  
ŭŠŌY2f2EŁŁ Y fâ  
f-ŌŁYŁRŁ ŁJŁŪŁ Št  
ŁJŠİYŁR2 RŠ ftYŁă  
CİŠYŠ dzyŁ ŌŁJŁŌŁRŁR  
RŠ pŁpŁŁ ŭYă"]
    Central --- CdzUKY["CdzŪKYŁYy{Ō!  
CdzYRŁRŁ ŠY mŁpŁy È  
dzōİŌŁRŁ ŠY CŪŠfŠŌŁ ft  
ŠYŁNŠă f âŠ ŠăŁŠŌŁŁŁŁ  
ŠYft ŁNİ2RdzŌŁsyRŠ  
ftYŁ 2NŁYŁŌŁ 5ŠăRŠ  
nŁŁH âŠ İYŭŠNŁS  
Ō2YŁfŠŪŁYŠYŭŠ KŁăŭŁ  
ft ŁNİ2RdzŌŁsyftYŠŪŁ"]
  
```

4.8.1. FURHMANN S.A.

¹²⁷ Global Organic Textile Standard es la norma líder mundial en el procesamiento de textiles hechos con fibra orgánica, que incluye criterios ecológicos y sociales, y sustentada por certificaciones independientes en toda la cadena de provisión textil (<https://www.global-standard.org/es/the-standard/general-description.html>)

capacidad de procesamiento anual de 5000 toneladas de tops con fibras que en promedio tienen 20,5 micrones (Web Fuhrmann).

Inicialmente la empresa nació en 1995, de un *joint venture* entre la familia Gallia y Marcos Schneider para la exportación de lana sucia, sin mayor desarrollo de calidad e información. Por aquellos años, los beneficios de exportación por puerto patagónico permitían que la lana sucia tuviera casi el mismo valor que la lana peinada y lavada.

Durante los primeros años la empresa alquilaba las instalaciones hasta transformarse en una de las empresas más eficientes de la zona, de modo que se torna competitiva a nivel internacional incluso con desventajas relativas en sus costos de producción: “...*hoy tenemos un costo laboral mayor que el de cualquier fábrica del Grupo y tenemos fábricas en Paquistán, en China, en Italia, en Mongolia, en Egipto, en nueva Zelanda...*” (Entrevista a gerente de la empresa, 2016).

Al 2017 la peinaduría (donde se preparan los tops) trabajaba al 70% y el lavadero al 100%. Ante la variabilidad de la demanda de los distintos productos de la fábrica, la estrategia comercial de la empresa alterna entre la comercialización de los tops y de lana lavada de menor calidad (no se podría peinar) y, que pese a no tener mucho valor agregado, mantiene precios favorables en el mercado.

Ante la estacionalidad de la oferta y la necesidad de un stock permanente que permita el trabajo de la fábrica durante todo el año, en 2016 la empresa incorporó la administración de campos arrendados. En términos económicos la actividad fue de menor a mayor. Comenzaron con dos campos en la provincia de Chubut, con una capacidad para 45.000 animales.

En solo tres años, para 2019, la empresa amplió sus inversiones y administra casi 678.000 hectáreas, distribuidas en las provincias de Chubut y Santa Cruz, con una capacidad de carga de más de 130.000 ovejas. Las nuevas inversiones hacen que la empresa sea el único fabricante verticalmente integrado en el mundo, que le permite controlar la propia cadena de suministro de lana y asegurar la trazabilidad completa

Tabla 21. Campos de Furhman S.A

	Provincia	Campo	Ovejas	Hectáreas
12 estancias	Chubut	Sofía	14038	91797
		La Elvira	1796	3069
		San Jorge	6123	15167
		San Felix	2890	3720
		La Argentina	2687	15400
		Las Violetas	20529	71983
		La Susana	9085	53545
		El Bosque	5401	28800
	Santa Cruz	Mata Grande	7597	121130
		Colmena	13749	79168
		Ma-Kenke	27794	121627
		Santa Margarita	18573	72572
Total			130262	677978

Fuente: Web Furhman

La lana utilizada por la empresa maneja una serie de certificaciones de aceptación mundial, de donde se destaca la referida GOTS, de lana orgánica. A decir de los representantes de la empresa, ese sello adquiere relevancia en el mercado actual en el que la lana se está utilizando en nuevas aplicaciones textiles, por ejemplo como primera piel de “outdoors” (medias, remeras o camisas). Según la propia página web de la empresa:

“Furhmann se apega a los estándares más elevados de gestión Orgánica existentes en la industria, desarrollados por SENASA y auditados por OIA. Estos métodos de producción de la lana garantizan suelos más sanos que evitan la desertificación y maximizan la carga animal de forma equilibrada. Además, implementamos los más altos estándares de bienestar animal que mejoran la producción de lana y corderos”.

Lo que queremos destacar en este apartado son los mecanismos de articulación entre Furhman S.A y el Grupo Schneider. Si bien el Grupo en materia textil es importante, su estructura es reducida. Ello permite que las decisiones se tomen en un Directorio formado por los representantes de las distintas firmas del Grupo, reunida anualmente desde los años noventa.

“En el ´95 - ´96 tocó la reunión en argentina y ahí nosotros presentamos una carpeta donde se analizaba que, para seguir

analizando lana sucia (que es lo que hacíamos hasta ese momento, comprábamos lana sucia, con una estructura chiquitita y la exportábamos) para poder crecer o tener más rentabilidad teníamos dos posibilidades: o achicábamos la estructura o bien aumentábamos el mercado. Y para eso había que si o si industrializarse” (Entrevista a gerente de la empresa, 2016)

Inicialmente, la política de inversiones de la Furhmann S.A se realizaba con fondos propios o con financiamiento local, buscando repagos en un año y medio. Actualmente, en caso de montos mayores, los representantes de la empresa deben presentar un proyecto al resto de Directorio y se busca financiamiento dentro del Grupo. Las inversiones, una vez realizadas, son supervisadas por ingenieros industriales designados desde el Directorio. A través de ese sistema, la filial argentina del Grupo Schneider maneja niveles relativamente altos de autonomía para la definición de estrategias de expansión local.

Dentro de las vinculaciones con las otras empresas del Grupo, Furhmann S.A articula la transferencia de *know how* en materia industrial, a través de la circulación de personal técnico e ingenieros que entrenan al personal propio (que a su vez participa en capacitaciones en Europa y China). El contacto técnico entre las distintas empresas del grupo es permanente, a través de la realización de monitoreo cruzados de indicadores.

4.9. Recapitulación del complejo lanero

Hemos observado que el caso del complejo lanero patagónico, si bien se orienta en un 95% a la exportación, presenta ciertos elementos que lo distinguen del complejo tabacalero. En primer lugar, se identifican dos ciclos largos durante el siglo XX. El primer régimen agroindustrial, con dominio de los capitales británicos, que duró hasta mediados del siglo XX y el segundo ciclo, que coincide desde un principio con las características del tercer régimen agroindustrial.

Como hemos señalado al analizar el primer ciclo lanero, el Estado ocupó un lugar central en la conformación del complejo, legitimando la configuración espacial de la actividad y el acceso asimétrico a los activos de producción. Las grandes estancias conformadas en aquellos años se mantienen vigente al día de hoy, en detrimento de los productores medianos y pequeños.

Durante el segundo ciclo, se aprecia el retroceso del mercado lanero, la reducción de actores intervinientes y la transnacionalización de los sectores exportadores. En cuanto a los mecanismos de control, entre los dos ciclos no hubo mayores diferencias y siguieron prevaleciendo los esquemas de subordinación productivos, comerciales y tecnológicos.

En cuanto al cuerpo de la copa y las políticas públicas, en el marco del estilo de desarrollo globalizante se impulsó con claridad la política lanera en argentina a través de dos herramientas principales: el PROLANA y la Ley Ovina. Ambas herramientas, del mismo modo que hemos visto con el FET para el tabaco, buscan garantizar las condiciones de reproducción del sector productivo, principalmente a través del financiamiento de majadas e infraestructura que permitan garantizar la provisión de lana a los sectores exportadores.

4.10. Cebando un análisis del sector yerbatero del NEA

A diferencia de los complejos tabacalero y lanero, casi exclusivamente orientados a la exportación, el de la yerba mate está asociado exclusivamente a las dinámicas establecidas en el mercado interno (comerciales y políticas). Asimismo, pese a que el precio de venta entre las distintas etapas de la copa está regulada, durante el tercer régimen agroindustrial se redefinieron las dinámicas de todo el complejo.

En el proceso de producción se distinguen dos etapas, la de producción agrícola y la de transformación y procesamiento industrial.

El producto de la primera **etapa agrícola** es la “hoja verde”. El sector productivo se encuentra fuertemente atomizado¹²⁸ y se concentra geográficamente entre Misiones (90%) y Corrientes (10% restante). Para 2015 existían 8582 productores y, en líneas generales, los productores con establecimientos productivos de más de 30has constituyen los principales oferentes del producto.¹²⁹

¹²⁸ En el complejo productivo de la yerba mate actúan una serie de actores heterogéneos. Desde pequeños productores con trabajo familiar con y sin remuneración, contratistas que brindan servicios, trabajadores por cuenta propia, hasta empresas de gran escala. En toda la estructura la informalidad cumple un rol central como estrategia para afrontar las amenazas de quebranto

¹²⁹ En el complejo existen alrededor de 20.000 trabajadores estacionales que se abocan a las tareas de control de malezas, fertilización y cosecha. Son los llamados peones tareferos cuya situación es más vulnerable que los campesinos y los pequeños productores. La incipiente difusión en las grandes plantaciones, de los métodos de recolección sistematizada y mecanizada, aunada a la caída de los precios, expulso a nutridos contingentes de fuerza laboral del circuito e implicó la reducción de las remuneraciones por pago a destajo.

En la **etapa de transformación y procesamiento**, los secaderos producen un bien intermedio denominado yerba mate “canchada”.¹³⁰ Las instalaciones de estas empresas se localizan cerca de las plantaciones y, para 2016, existían 228 agroindustrias secadoras registradas, de las cuales 218 se encuentran en Misiones (INYM, 2017).

Muchos secaderos están integrados a la industria molinera bajo la modalidad de propiedad o a través de acuerdos para el suministro de materia prima. Según el Censo de 2002, la mitad de los establecimientos secadores poseían yerbatales. No obstante, obtienen la mayor parte de la hoja verde de productores independientes, con los que tienen acuerdos para que el secadero lleve adelante la cosecha (Hacienda, 2016).

Los eslabones finales, la molinería y la comercialización minorista son los sectores más concentrados del complejo. En el sector de la **molinería** se registran 105 empresas, de los cuales 91 están en Misiones. Muchas de esas empresas están integradas de distintas formas: a) productores cooperativizados que entregan producción a la cooperativa para el secado y venta; b) empresas que integran todos los eslabones de la cadena con yerbatales propios, secado, estacionamiento, molienda y comercialización; c) productores de hoja verde sin integración que venden la hoja verde o canchada contratando el servicio de secado.

En la **comercialización** y distribución minorista, sucede lo mismo que con otras producciones agroindustriales. Está fuertemente concentrada alrededor de los super e hiper mercados, quienes ejercen una influencia gravitante en los precios y las condiciones de pago que condiciona el funcionamiento del resto de la cadena.

4.10.1. La yerba en el tercer régimen agroindustrial

La falta de espectacularidad en la inserción global de la yerba mate no significa que los regímenes agroindustriales no juegan ningún papel. Por el contrario, las dinámicas establecidas por el tercer régimen, terminaron por jerarquizar las prácticas sociales dentro del complejo yerbatero.¹³¹

¹³⁰ La yerba mate canchada, es la yerba mate sometida a una primera molienda gruesa. Esta yerba canchada, luego de estacionada, es molida nuevamente para comercializarse.

¹³¹ Pese a ser un complejo orientado casi exclusivamente al mercado interno, donde los vaivenes del mercado internacional no terminan por definir sus características, la yerba se ha afianzado como un

Por un lado, el **supermercadismo** aparece con el fin de captar parte de la renta regional generada por el complejo, en torno de los U\$S 450 millones anuales. En Argentina, un reducido grupo de empresas concentra las cadenas de supermercados con mayor número de establecimientos y mayores superficies comerciales. Son siete las firmas que componen este núcleo: Carrefour, Cencosud, Coto, La Anónima, Walmart y Casino. Aunque solo reúnen el 15% de las bocas totales del país, venden el 58% del total alimentos y bebidas de la Argentina (Gorenstein y Schorr, 2013). El poder de mercado de esas grandes empresas les permitió desplegar estrategias de posicionamiento que les otorgan fuertes ventajas relativas, incluso frente a la industria alimentaria. Su capacidad de compra y la superficie disponible para la venta en el sector les aportan ventajas sobre sus proveedores en las negociaciones comerciales. Muchas de las grandes cadenas de abasto tienen marcas propias, acaparan los productos y especulan con los precios de góndola. Fenómeno de especial sensibilidad política con la yerba puesto que es un producto consumido en más del 80% de los hogares (Hacienda, 2016).

Por el otro, durante el tercer régimen agroindustrial, el complejo yerbatero argentino empezó a manifestar claros matices de la **concentración** del capital agroindustrial en tres dimensiones. En primer lugar, las transformaciones que se desarrollaron desde los años ochenta implicaron un desplome de la rentabilidad, con la consecuente tala rasa de los yerbales y su sustitución por cultivos anuales o plantaciones de pinos por parte de empresas forestales internacionales. En segundo lugar, las empresas molineras obedeciendo a las estrategias de integración vertical (ensayadas por las grandes empresas ligadas a la molienda y la comercialización) profundizaron la concentración de la propiedad y de la producción en la etapa primaria.

Por último, ese fenómeno también es observable en el marco de la fusión y adquisición de empresas por parte de grupos multinacionales ajenos al complejo yerbatero. Hay dos casos que son elocuentes para ilustrarlo: en 2010 la **Coca Cola** compró el grupo económico de mayor penetración en el mercado brasileño

producto de exportación. La participación de Argentina en la producción mundial es del 29%, después de Brasil, con el 61% del total (el 10% restante corresponde a Paraguay). Del mismo modo, Argentina es el segundo exportador de yerba elaborada (con el 42% del total). En 2015 el 96% correspondió a yerba mate molida y un 4% estuvo representado por yerba mate canchada y extractos. En términos de destinos, Siria muestra una posición predominante como comprador de yerba argentina (75%), seguida por Chile (14%); Líbano (2%), EEUU (2%) y Francia (2%).

de la yerba mate con su marca “Mate León” y empezó a comercializar yerba mate en Argentina mediante la marca “La Vuelta” (ya en 2003, invirtiendo más de cuatro millones de dólares, la empresa había incursionado fallidamente en el mercado argentino con un producto gaseoso a base a la hoja de yerba con la marca “Nativa”); en 2018, el **Grupo Kassab** (empresarios argentinos de origen Sirio) invirtió más de cuatro millones de dólares en una planta industrial totalmente automatizada que integra secadero, molino y envasadora y lo posiciona como el principal exportador de yerba argentina. El nuevo establecimiento elabora y comercializa yerba mate con la marca “Hoja Verde”. De manera similar que en los otros casos analizados en este capítulo, pese a que el complejo yerbatero no es un complejo esencialmente exportador, las dinámicas que se imponen desde la boca de la copa (el régimen agroindustrial) se articulan y condicionan, las características y el papel jugado por el cuerpo de la boca (el Estado nacional y su estilo de desarrollo).

La economía política de la yerba ha estado fuertemente influenciada por regulaciones públicas desde el año 1935 con la creación de la “Comisión Reguladora de la producción y el comercio de la yerba mate” (CRYM) y el “Mercado consignatario”.¹³² Hasta su disolución en 1991, ambas entidades regularon la evolución del complejo. Las intervenciones políticas se orientaron a garantizar el nivel de ingreso del productor a través del control de la oferta y de los precios.

A mediados de la década de 1960, el descenso del consumo *per capita*, el comportamiento estacionario de la demanda y la liberalización de la producción condujeron a la acumulación de stocks y a la drástica caída de los precios. En ese contexto, como reacción estatal promotora del estilo de desarrollo de ISI, la crisis de sobreoferta se afrontó reorganizando el CRYM, dotándolo de mayor autonomía y con mayor representatividad del sector privado. La consecuencia directa de ese movimiento fue la cesión de buena parte del control de la política

¹³² Entre 1930 y 1975, las crisis de sobreproducción del cultivo condujeron al Estado a intervenir y regular el sector mediante distintos instrumentos y organismos. En 1935 se crea la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM) compuesta de técnicos y políticos nacionales y provinciales, representantes del Banco Nación y del Banco Hipotecario, los agricultores y el eslabón agroindustrial (secaderos y molinos). La Comisión estaba encargada de prohibir o autorizar nuevas plantaciones y de establecer cupos de cosecha. La restricción del área de cultivo y el control del intercambio permitieron a esos entes regulatorios casi monopolizar el acopio de yerba, a través de la imposición de un precio político de referencia que se hacía extensivo la escasa proporción (10%) comercializada en el mercado libre.

yerbatera a manos de los molineros y grandes plantadores, a expensas de los pequeños productores.¹³³

Es de ese modo que la estructura de poder del complejo se manifestó a través del **cuerpo de la copa**, que terminó reflejando la asimétrica capacidad de los actores para influir en las políticas específicas de las agencias públicas (nacionales y provinciales).

En los noventa, ya en el marco de un estilo de desarrollo globalizante, la supresión de la CRYM (decreto 2284/91 del MECON) desmanteló por completo el esquema preexistente de fijación de cupos de siembra, cosecha y regulación de las relaciones comerciales entre el productor primario y el eslabón agroindustrial. El desarrollo sectorial quedó exclusivamente en manos de los intereses y estrategias de acumulación de los actores ubicados en torno del núcleo del complejo, las empresas de secado, molienda y comercialización (Gorestein y Schorr, 2011).

Tras casi una década sin el CRYM, en 2002 a través de la Ley Nacional N° 25.564, (Reglamento N° 1240/02) se creó el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM), con el fin de eliminar las crisis de sobreproducción y fijar los precios de la materia prima comercializada en los secaderos. A través del nuevo Instituto se pretendió regular los espacios dentro de una de los complejos productivos que tenía (y continua teniendo) a las grandes industrias en el núcleo, junto con las cadenas de distribución interna y los grupos económicos vinculados a la exportación.

Su objetivo principal del INYM es favorecer el desarrollo de las actividades de producción primaria, elaboración, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate. Al 2016 la regulación del Instituto se basa en la fijación, cada 6 meses, del precio de la hoja verde y la yerba canchada. Además, realiza acciones de promoción del consumo, exportaciones, desarrollos de proyectos, capacitación, entre otras actividades.¹³⁴ Para el cumplimiento de sus objetivos la entidad tiene un presupuesto que se nutre de los recursos provenientes de tasas

¹³³ La saturación del mercado, la atomización de la oferta y las estrategias de acumulación del oligopsonio agroindustrial coadyuvaban a deprimir aún más los precios pagados al agricultor, incluso mediante compras en el mercado negro, así como a reducir el precio de venta en el mercado minorista, con el fin de estimular el consumo.

¹³⁴ Según el texto de la Ley, el objetivo del Instituto es: "Promover, fomentar y fortalecer el desarrollo de la producción, elaboración, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate y derivados en sus diferentes modalidades de consumo y usos, procurando la sustentabilidad de los distintos sectores involucrados en la actividad"

de inspección y fiscalización (estampillas en los paquetes de yerba mate); cobro de inscripciones, multas, conferencias, servicios, recursos extraordinarios (aportes de gobiernos, subsidios) y el usufructo de derechos de propiedad (Lysiak, 2012).

Más allá de un efectivo y comprobable incremento en los valores de la materia prima por la regulación del INYM, la concentración agroindustrial profundizada en los noventa no se ha revertido. Ello se debe, a decir de Ramírez (2016), a que el precio regulado de hoja verde no tiene en cuenta los costos y rendimientos por tipo de productor. Esto genera dos efectos secundarios: i. en los pequeños productores los bajos ingresos se trasladan a los salarios de los trabajadores estacionales y a sus condiciones laborales y; ii. en los grandes productores integrados se transforma en mayor renta por bajo costo laboral y de materia prima. Ambos efectos ponen en jaque la supervivencia de los pequeños productores, ya que se han establecido en función de las dimensiones y características tecnológicas de los actores más grandes.

En **el tallo**, dentro del estilo de desarrollo globalizante, la desregulación del sector de los años noventa favoreció una rápida concentración de la renta en ocho empresas industriales, a las cuales se sumaron los hipermercados (que tienen su producción integrada, es decir que producen, secan y muelen la yerba, como sucede en una veintena de cooperativas). Como mencionamos inicialmente, los molinos son los principales protagonistas de la integración vertical de la cadena yerbatera, autoabasteciéndose de materia prima gracias al control ejercido directa e indirectamente sobre los secaderos, así como también a la explotación de sus vastas extensiones de yerbales.

Cuando se observan los datos registrados sobre el núcleo del complejo se aprecia que: de los 300 secaderos y 87 molinos registrados en 1985, al 2002, quedaron operativos sólo 38. Las empresas que antaño controlaban menos del 60% del mercado pasaron a acaparar el 90%. Sólo el 14% de los secaderos dan cuenta del 45% de la capacidad instalada de la provincia de Misiones y cinco de los nueve molinos principales concentran la mitad de las ventas. Entrado el nuevo milenio el nivel de concentración del eslabón agroindustrial del circuito yerbatero siguió incrementándose: en 2010 solo 22 empresas daban cuenta del 45% de la capacidad de secado provincial, el 12% de los molinos se destacaba

por su desarrollo tecnológico y capacidad operativa (Gortari, 2007; Lysiak, 2012; Gomez Lende, 2012).

Como se aprecia en la tabla 22, al 2017, las primeras diez empresas explicaban el 76% de las ventas de yerba mate. Todas ellas tienen grandes extensiones de tierras con cultivos de alta densidad cubriendo un mínimo porcentaje (alrededor del 30%) con proveedores independientes. Los productores de alta densidad, divididos en dos categorías, controlados por grandes empresas yerbateras que registran los mayores rendimientos derivados de las tecnologías aplicadas y alto nivel de gerenciamiento e integración hasta la fase industrial, no llegan al 7% de los productores y determinan el 46% de la producción (Boerr, 2018).

Tabla 22. Mercado de la Yerba mate al 2017

Grupo	Marcas	% del mercado
Las Marías	Taragui	19,5
Cooperativa Liebig	Playadito	11,7
Hreñuk S.A	Rosamonte	9
Molinos Río de la Plata	Nobleza Gaucha	8,5
La Cachuera	Amanda	7,9
Florentino Orquera	CBSé	6,2
Llorente	La Tranquera	3,9
Coop. Santo Piporé	Piporé	3,4
Coop. De Monte Carlo	Aguantadora	3,4
Gerula	Romance	3,1

Fuente: Boerr, 2018

Los grados de libertad de las grandes empresas integradas, respecto del resto de la cadena de valor, derivaron en una ecuación económica que motivó la reactivación productiva en los yerbales. Ante la ausencia de un Mercado Consignatario, a partir de 2010 se generó una nueva crisis de sobreoferta empujando el precio a la baja y perjudicando a los productores atomizados del primer eslabón de la cadena (Gorestein y Schorr, 2016).

Frente al poder concentrado del tallo, las asimetrías verificadas en la **base de la copa** no pudieron ser revertidas por las iniciativas implementadas desde el nuevo ente de regulación. Por el contrario, la superficie cultivada aumentó levemente respecto de 2002 (3.2%) y el fenómeno de concentración de la tierra y la producción se incrementó notablemente.¹³⁵ Por un lado, se agudizó la

¹³⁵ Otro rasgo propio de la reciente reestructuración de la actividad fue la obtención sostenida de cosechas crecientes en un área de menor producción, independientemente de los vaivenes verificados en el área

tendencia a la reducción del número de explotaciones y a la casi absoluta desaparición de los micro-yerbales y; por el otro, se afianzó la expansión de las nuevas unidades de grandes dimensiones y elevada productividad (Rodríguez, 2017).¹³⁶

En este marco, desde el tallo se impuso un esquema de control múltiple que involucra el control de los procesos productivos y los estándares de calidad, mecanismos de control de mercado (cantidad de compra y precio), control financiero y tecnológico (inoculación de hormonas, mejoramiento genético y nuevas variedades). Asimismo, la incorporación de la tecnología quedó reservada a las grandes explotaciones verticalmente integradas y de alta densidad, que apenas dan cuenta del 11% del área productiva de Misiones.

Esquema 18. Copa de Margarita de la yerba



Fuente: Elaboración propia

implantada; de hecho, la superficie sembrada con yerba mate creció solo un 10.6% entre 1990 y 2005, pero el volumen cosechado se expandió un 389.9%. De ahí que los rendimientos de productividad por unidad hayan aumentado en un 200%, si se considera que entre 1997-2010 la productividad por unidad aumentó un 9%.

¹³⁶ En ese marco, solo en la provincia de Misiones, se incrementó la superficie implantada en un 40% y de la producción en un 80%, dando lugar a una nueva crisis de sobreproducción que redujo la participación del sector primario sobre la renta yerbatera (que pasó del 30% al 3%). Como consecuencia se generó la tala de yerbales y la sustitución por cultivos anuales (plantaciones de pino), la enajenación de las desvalorizadas chacras a las grandes compañías forestales extranjeras y, por consiguiente, la agudización del éxodo rural misionero (Gomez Lende, 2016).

4.11. Recapitulación del complejo yerbatero del NEA

Hemos observado que en el complejo tabacalero de Misiones, pese a ser un complejo orientado al mercado interno, las dinámicas de control que se establecen son similares a las que señalamos para otros los complejos con el grueso de la producción destinada a los mercados de exportación.

El complejo yerbatero permitió identificar que el régimen agroindustrial define las características del resto de la copa, incluso aunque no se verifique la existencia de capitales extranjeros en las zonas de control neurálgico del mercado. Si bien hemos identificado inversiones extranjeras puntuales, el hecho ineludible es el papel que juegan las grandes cadenas de distribución minorista.

Al ser un producto consumido por el 80% de los hogares de a Argentina, en el cuerpo de la copa se ha seguido muy de cerca las necesidades productivas y tecnológicas que requiere el desarrollo del complejo. Del mismo modo, primero a través del CRYM y posteriormente del INYM (ya en el tercer estilo de desarrollo neoliberal) se ha puesto a disposición de los pequeños productores instrumentos de asesoramiento financiero y tecnológico.

4.12. Conclusiones del capítulo

En este capítulo hemos revisado de qué modo la concentración empresarial en el mercado internacional del tabaco ha condicionado históricamente las dinámicas del complejo tabacalero del noroeste argentino.

Con el análisis identificamos que ante el arribo de las empresas multinacionales durante el segundo régimen agroindustrial, el marco normativo vigente se deshizo para resurgir como una estrategia pública de apoyo a la reconversión productiva, al tiempo que compensaba económicamente al grupo de empresas concentradas en el núcleo del complejo. Las transformaciones que empujaron las EMN implicaron:

- El cambio del espacio productivo: el foco de la producción tabacalera de mediados del siglo XX pasó de ubicarse en las provincias el NEA (Corrientes y Misiones) a las provincias del NOA (Jujuy y Salta)
- El cambio de variedades: junto con el desplazamiento espacial, en el NOA se promovió la expansión del cultivo de nuevas variedades (tabacos claros) conforme la demanda definida internacionalmente por las estrategias publicitarias de las principales empresas multinacionales.

- La introducción de tecnologías de secado: no solo se introdujeron nuevas semillas estadounidenses, que reemplazaron a las variedades desarrolladas localmente por el INTA, sino que también se introdujeron nuevas prácticas y tecnologías de secado y procesamiento.
- Cambios en el escenario de actores (desplazamiento de intermediarios): la concentración de las empresas cigarrilleras y el surgimiento de cooperativas de productores terminó por desplazar al intermediario entre la industria y los productores.

De este modo, las históricas prácticas de control sobre el sector productivo introdujeron nuevas características, marcando el final de un periodo y el comienzo de otro, completamente transnacionalizado.

Ante la consolidación del control extranjero, desde el Estado nacional se promovieron instrumentos, técnicos y políticos, orientados a la regulación de los conflictos derivados de los nuevos esquemas de control que establecieron las EMN en el complejo. A través del Fondo Especial del Tabaco, desde los setenta, se estimularon transformaciones productivas mediante el financiamiento de tecnologías e infraestructura. Esta política propició la creación de cooperativas de productores con la capacidad para disputar espacios de poder o, al menos, contener el avance de las dos principales empresas cigarrilleras. De este modo, hacia el final de segundo régimen agroindustrial, articulado con el estilo de desarrollo de ISI, el complejo tabacalero quedó más o menos equilibrado: mientras que las EMN se abastecían de las cooperativas para la producción de cigarrillos destinados al mercado interno, las cooperativas encontraron incentivos adicionales en la exportación de los excedentes. Estos elementos permiten sostener que el FET ha sido una política de su tiempo, diseñada e instrumentada conforme la correcta lectura del funcionamiento integral de la economía política agroindustrial.

Sin embargo, entrada la década de 1980, junto con el cambio de régimen internacional y de estilo de desarrollo, en el complejo tabacalero comenzaron a participar los *traders* globales en la exportación de fardos de hoja de tabaco. Igual de concentrados que las empresas procesadoras, estos nuevos actores controlan los canales comerciales del mercado global de tabaco. Si bien las cooperativas siguieron actuando como exportadoras, desde la aparición de estos

nuevos actores, solo lo hacen con los saldos disponibles después de cumplir con los compromisos comerciales asumidos con los gigantes internacionales.

En este nuevo escenario, las atribuciones reguladores que poseía el FET inicialmente, quedaron reducidas a la capacidad de generar las garantías de un ingreso mínimo al productor, mediante la complementación del precio que pagan las empresas multinacionales por el tabaco.

En cuanto a los mecanismos de control y subordinación de la etapa primaria, con el análisis vimos el modo mediante el cual se fue incrementando la complejidad de las estrategias de las empresas del núcleo. Como mencionamos, durante el segundo régimen agroindustrial se produjeron los cambios principales, a través de la difusión de nuevas tecnologías y financiamiento que, de fondo, implicaban el control productivo. En los años setenta y ochenta, la estrategia se consolidó junto con el apoyo de otras herramientas de gobierno, como la promoción de una nueva política de tierras para los pequeños productores.

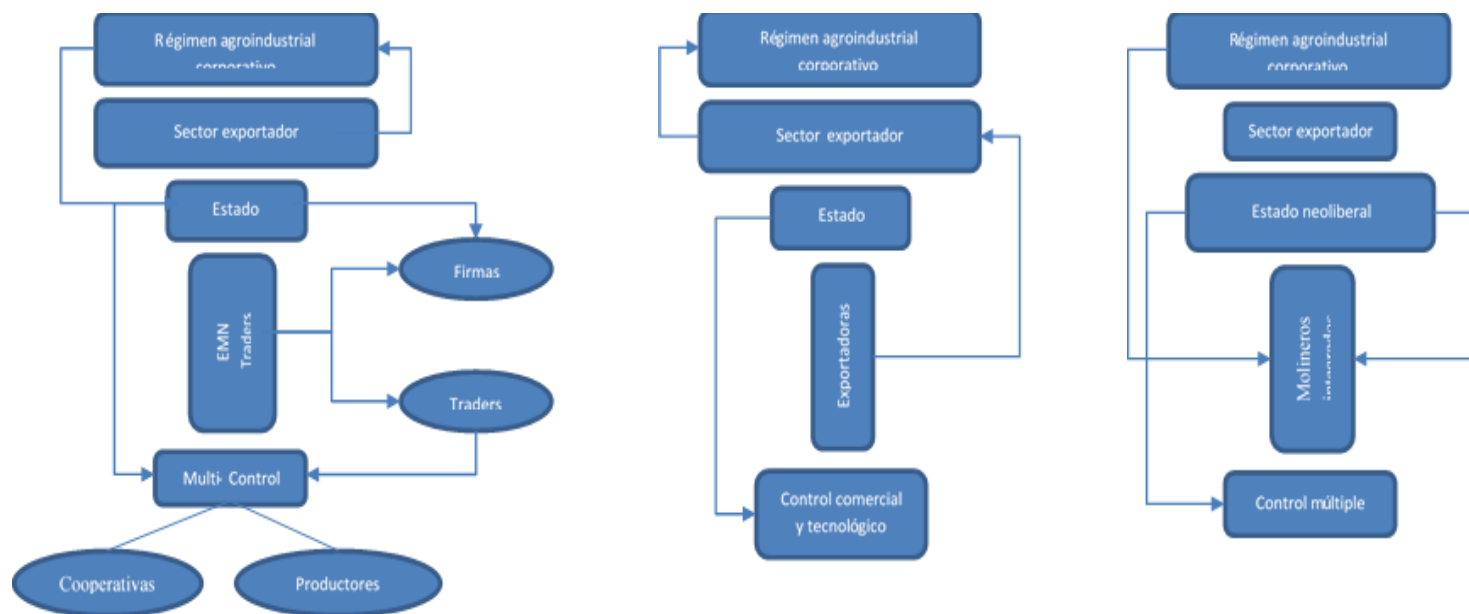
El contraste entre las dinámicas del complejo tabacalero del NOA y las de los complejos lanero de Chubut y yerbatero del NEA, permite identificar un patrón de subordinación y dependencia que se diferencia de los complejos frutícolas abordados en el capítulo anterior.

En la lana y el tabaco, el régimen corporativo se manifiesta a través de dos mecanismos distintos. Por un lado, la demanda internacional, que regula las dinámicas de la comercialización de cada uno de los productos. En el caso de la lana, esa dinámica es particularmente elocuente, dado que se exporta el 95% de la lana producida en el país. Por el otro, las dinámicas de inversiones extranjeras y actores internacionales participando directamente en las dinámicas productivas y comerciales se puede percibir en el caso del tabaco, donde las filiales de dos de las empresas multinacionales más importantes, junto con los *traders* globales, se complementan para redefinir el rol las provincias tabacaleras como proveedoras internacionales de la hoja de tabaco, sin mayores procesamiento locales. A diferencia de aquellos, el complejo yerbatero no manifiesta niveles considerables de extranjerización y la demanda internacional no logra mover el amperímetro sectorial. Asimismo, hemos visto que como parte del tercer régimen agroindustrial, la escala internacional se coló en el complejo a través de las dinámicas impuestas por el supermercadismo.

Al generar productos industriales, ninguno de estos tres complejos requiere de procesos de certificación tan importantes (un poco menos en el caso de la yerba mate) y, por tanto, no conllevan grandes inversiones de tecnología para optimizar los complejos productivos. Como vimos, se vende la hoja de tabaco o la lana en fardos sin mayor procesamiento que el necesario para el comercio transoceánico. Si bien, como hemos visto en el caso de la empresa Fuhrmann, los procesos de certificación son importantes para posicionarse en el mercado, estos no son perseguidos por el resto de los exportadores de lana. El hecho de ser una empresa de un grupo internacional, posiciona a la empresa en un lugar excepcional: el de proveedora global de lanas orgánicas.

En los complejos de tabaco, lana y yerba existen políticas *ad-hoc* de apoyo (principalmente) financiero orientadas a los pequeños y medianos productores. A través de dichas herramientas, desde el Estado nacional se busca: en el caso del tabaco, regular los conflictos socio-productivos que puedan surgir de las asimetrías dentro del complejo (para ello, desde el Fondo Especial del Tabaco se cubre parte del precio pagado por el tabaco, mejorando la posición comercial de los productores y, al mismo tiempo, subsidiando a las grandes empresas multinacionales); en el caso de la ovinocultura, contener el deterioro generalizado del complejo y sus actores (mantener activa a buena parte de los productores y, al mismo tiempo, evitar el despoblamiento de los campos patagónicos); y en el caso de la yerba mate, sostener a los pequeños productores y moderar los desequilibrios de poder del complejo.

Esquema 19. Contrastación de las copas de Margarita del tabaco, la lana y la yerba



Fuente: Elaboración propia

En ese marco, el Estado a través de instrumentos con carácter de Ley Nacional se consolida como regulador de las dinámicas del complejo, al menos de algunos de sus aspectos. Sin embargo, durante el régimen agroindustrial corporativo, la mayor presencia del Estado nacional a través de este marco normativo, que interviene en las dinámicas libres del mercado, no altera los entramados de subordinación y dependencia. Por el contrario, como venimos diciendo, el FET y la Ley ovina buscan, en última instancia, reforzar la posición de los productores de manera que se garantice el abasto de materias primas para las empresas consolidadas en el núcleo de los complejos. En última instancia, las empresas concentradas se benefician por la fragmentación del precio (donde una parte la absorbe el Estado), la inversión mínima para la infraestructura que favorezca reproducción del sector productivo o estableciendo mecanismos de cierta estabilidad en los mecanismos de mercado.

Como hemos observado, en los complejos tabacalero, lanero y yerbatero el núcleo se ubica en el extremo de la cadena. En el caso de la lana, directamente en el sector exportador, que se concentra en no más de diez empresas internacionales, nacionales internacionalizadas o pequeñas empresas locales. En el complejo tabacalero, aparte de las empresas posicionadas en la comercialización internacional (*traders* globales) y algunas cooperativas de

productores, aparecen las empresas cigarrilleras BAT y Philip Morris, a través de sus filiales locales. En el caso yerbatero, el núcleo se consolida en el sector molinero y comercial, a torno de no más de diez empresas.

En los casos del tabaco y la lana las empresas ubicadas en los núcleos de estos complejos se caracterizan por no integrarse verticalmente hasta la producción. Si bien hemos estudiado el caso de Furhmann que sí lo hace (la empresa Benetton es otra que comparte ese rasgo), su incursión en la producción propiamente dicha es reciente. Tanto las empresas tabacaleras y la barracas-lavaderos exportadores no requieren controlar las dinámicas productivas, puesto que el producto exportado se destina a la industria como *commodities*. En el caso de la yerba hemos comprobado que existen procesos de integración incompletos, sin llegar a la producción, pero que tienen un peso sustancial sobre el resto de los actores del complejo.

Subrayemos algunas de las diferencias en ese sentido. Mientras que en el caso de la lana el control del complejo se realiza a través del precio pagado al productor en función de la cantidad y calidad de su lana, de manera informal y abusiva; en los casos de los complejos tabacalero y yerbatero los mecanismos de control adquieren un carácter multidimensional, alcanzando los aspectos productivos, financieros, tecnológicos y comerciales (allí aparece el Estado como garante de última instancia).

Estos aspectos nos permiten establecer una distinción entre estos dos complejos controlados “absolutamente” desde el sector exportador. Si retomamos la analogía es posible verificar la existencia de dos copas de Margaritas bien definidas. Similares en su composición a las copas de Martini pero con un espacio preponderante del Estado en su composición. En ese sentido, podemos identificar copas de la dependencia *cuasi* similares, pero con decorados distintos. Mientras que la copa de Margarita con sal bordeando su boca impone esquemas de subordinación total sobre todas las etapas del complejo, definiendo dinámicas de control que subordinan a todos los actores de la cadena, incluido el propio Estado; la copa de Margarita con azúcar en el borde de su boca, se caracteriza por establecer un control más simple y nocivo para la promoción del desarrollo productivo y territorial. Lejos de promover el desarrollo tecnológico del sector, el complejo se acomoda a los vaivenes del mercado internacional y de las dinámicas macroeconómicas locales (como lo hace desde fines del siglo

XIX), posicionándose como exportador de materias primas sin el menor agregado de valor (en este caso, exportación de lana sucia).

Como hemos podido observar en este capítulo, la mayor presencia del Estado y la promoción de políticas públicas con carácter de Ley Nacional poco pueden hacer frente al ejercicio del poder de los capitales internacionales concentrados en los núcleos de poder del complejo. Como hemos apreciado, la presencia decisiva de estos capitales en eslabones de la exportación dificulta aún más la regulación de las dinámicas internas de los complejos por parte del Estado, al mismo tiempo que diluye su capacidad para promover un desarrollo regional más equilibrado y sustentable.

Conclusiones

En esta investigación revisamos las características principales de las dinámicas dependientes en los complejos agroindustriales secundarios y marginales de la Argentina. La lectura integral de este fenómeno expuso el modo en que la estructura concentrada y crecientemente extranjerizada de la agroindustria argentina impide, y en el mejor de los casos condiciona, el desarrollo económico sustentable y equitativo de la Argentina.

El abordaje histórico-estructural que guio el análisis nos permite, llegado este punto, agrupar las conclusiones de la investigación en cuatro niveles:

En el primero, de carácter metodológico, reflexionaremos sobre la utilidad del abordaje analítico histórico-estructural, en su carácter diacrónico y sincrónico, para los estudios sobre el desarrollo económico y agroindustrial. Como hemos visto, para los procesos de la periferia, la articulación de las nociones de conceptuales de régimen agroindustrial, estilo de desarrollo y núcleo de los complejos productivos (que definimos como configuraciones de RAEN y graficamos a través de las copas), promueve una mirada integral sobre las dinámicas históricas del desarrollo en la periferia de los países de la periferia. La incorporación de la diacronía a los análisis espaciales del fenómeno de la dependencia permite visualizar el modo a través del cual las dinámicas del capitalismo global se fueron proyectando en cada una de las escalas espaciales durante el siglo XX. De manera complementaria, la mirada sincrónica permitió comprender las heterogéneas adaptaciones de las economías agroindustriales a las dinámicas actuales del ciclo económico de acumulación capitalista.

En el segundo nivel se arriba a conclusiones sobre las diferentes modulaciones que adquiere la dependencia agroindustrial en cada una de las configuraciones de RAEN. Como hemos visto en los capítulos empíricos, los esquemas de control y subordinación no responden a un único patrón a lo largo del tiempo. A través de la analogía de las copas hemos sugerido una imagen amigable para caracterizar los rasgos estructurales comunes en cada uno de los ciclos históricos de acumulación. En los cinco casos analizados (las frutas de pepita del Alto Valle, los limones tucumanos, el tabaco de Salta y Jujuy, la yerba de Misiones y lana chubutense), identificamos cuatro esquemas de producción dependiente, con sus dinámicas internas propias y alternativas. Entre otras

cuestiones, ubicar la lupa sobre cada una de esas configuraciones sectoriales ayudó a poner de manifiesto que las alianzas clasistas y sectoriales dentro de cada complejo se fueron modificando conforme lo hicieron las articulaciones de RAEN.

El tercer nivel de estas conclusiones pone en tensión el orden expositivo de los estudios de caso y se ubica en una discusión más amplia respecto del rol del Estado y las políticas públicas como elementos determinantes para el desarrollo de la periferia. Si bien los rasgos salientes de esta discusión fueron abordados en los primeros capítulos, el haber recorrido los casos posibilitó recuperar algunos de los cabos sueltos que este campo de estudio arrastra desde hace varias décadas. Si bien se parte de la premisa compartida por las vertientes críticas sobre la necesidad del Estado como vector del desarrollo en la periferia, se ha comprobado que, aún con la presencia del Estado y con un complejo entramado de políticas públicas, los procesos de desarrollo que finalmente tuvieron lugar fueron parciales, ineficientes o truncos. En ese sentido, las reflexiones conducen a interrogarse sobre qué capacidades políticas y administrativas tienen los Estados de la periferia para diseñar, promover e implementar políticas transversales y, fundamentalmente, hacia quienes deberían estar orientadas.

Finalmente, en el cuarto nivel, en línea con los anteriores, se delinea un conjunto de consideraciones sobre el desarrollo agroindustrial en el siglo XXI y el papel de la planificación y la prospectiva.

Nivel I. Análisis histórico estructural

Como enseñan los aportes estructuralistas latinoamericanos (Prebisch, 1986; Sunkel, 1980; Pinto, 1978) y dependentistas (Theotonio dos Santos, 1969; Cardozo y Faletto, 1974; Sunkel, 1978), así como el enfoque del sistema mundo (Wallerstein, 2012; Arrighi, 2009), la característica dual del sistema internacional delinea los comportamientos económicos y sociales de los países de la periferia. Más allá de sus especificidades y diferencias, estas corrientes teóricas coinciden en señalar a la dimensión del poder como dominación (*power over*) en la base de los procesos cíclicos de reestructuración y re-escalamiento espacial del capitalismo.

Desde ese andamiaje teórico nuestra propuesta analítica permitió superar los escollos del monismo escalar y disciplinario, eventualmente predominante en los estudios del desarrollo, por lo general asociado a las dinámicas nacionales o territoriales. A través de las diferentes configuraciones de RAEN recorrimos las especificidades de las dinámicas de la economía política del desarrollo en sus dimensiones internacionales, nacionales y territoriales, sin perder de vista los atributos particulares de cada una de las escalas.

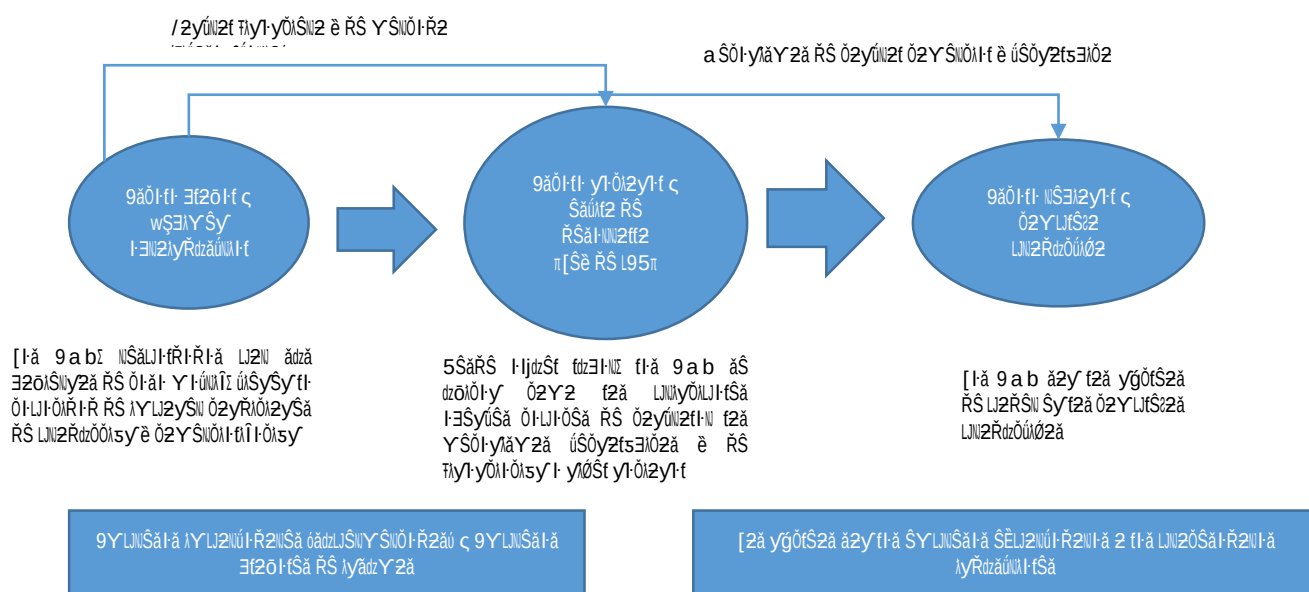
Recapitemos brevemente los tres principales componentes de nuestra propuesta analítica:

1. Una mirada del capitalismo considerado en el largo plazo, es decir, atendiendo a los ciclos sistémicos de acumulación y a los regímenes agroindustriales. Con base en estos elementos ha sido posible contextualizar históricamente los mecanismos globales que dan forma y regulan los esquemas de producción y comercialización de los productos agropecuarios a nivel global. Hemos señalado que la configuración y reconfiguración de los complejos agroindustriales pampeanos y extra-pampeanos tuvo, como telón de fondo internacional, alguno de estos tres regímenes agroalimentarios: el británico (entre mediados del siglo XIX y 1940), el estadounidense (entre 1940 y 1970) o el corporativo (desde mediados de la década de 1970).
2. La recuperación de los estilos de desarrollo nos permitió observar las variaciones que asume la penetración de los procesos que conforman (y reorganizan) el orden internacional en las estructuras sociales, culturales y político-económicas de la escala nacional. El concepto y el enfoque que le subyace aportan elementos para el estudio comparado de las dinámicas del desarrollo en la escala nacional, tanto en el tiempo como entre países (perspectiva esta última que no hemos explorado en esta investigación). En nuestro análisis, hemos articulado la noción de los estilos con dos enfoques complementarios: el análisis de políticas públicas y el análisis del sistema social de producción. Estos enfoques completan el dispositivo analítico para pensar en términos histórico-estructurales la economía política del desarrollo nacional. Así resultó posible reconocer las características específicas de los actores y de las

instituciones nacionales que fueron dando forma a las trayectorias históricas de los territorios extra-pampeanos.

3. El concepto de complejos agroindustriales da cuenta de las características que adquieren los circuitos de circulación y apropiación del excedente en cada sector agroindustrial analizado. De ese modo fue posible apreciar las asimetrías estructurales (horizontales y verticales) que constituyen la fenomenología de la dependencia regional extra-pampeana de la Argentina. Con este componente dentro de la matriz analítica pudimos identificar las estrategias de penetración y el rol desempeñado por el capital extranjero y nacional transnacionalizado en la producción, la circulación y la apropiación del excedente conducidas desde los sectores nucleares de los complejos productivos. Las herramientas asociadas a la noción de complejo agroindustrial permitieron destacar que el control de los complejos productivos se realiza a través de mecanismos de integración vertical y, también, a través de la utilización de mecanismos indirectos como el control tecnológico, productivo, financiero y comercial.

Esquema 20. EMN como cadena de transmisión multiescalar



Fuente: Elaboración propia

A las distintas articulaciones históricas de estos tres componentes las hemos denominado configuraciones de RAEN. A través de ellas hemos comprobado

que, en los casos estudiados, se han extranjerizado a lo largo de la historia casi todos los resortes básicos del desarrollo productivo agroindustrial: los industriales son casi todos extranjeros o están fuertemente extranjerizados, el sector productivo se encuentra marginalizado, el desarrollo de tecnología local es escaso, la inversión proviene de los núcleos de poder que dejan sin capacidad de disputa al resto de los actores del complejo, y las autoridades políticas están fuertemente enraizadas en las complejidades coyunturales detentando una escasa capacidad de reversión de estas características “duras”, así como una casi nula aptitud proyectiva. De este modo, como se aprecia en el esquema 15, el timón del destino agroindustrial de los complejos agroindustriales extra-pampeanos está en mano de un puñado de empresas ubicadas en los núcleos de poder de cada complejo. Dichas empresas funcionan como una suerte de correa de transmisión inter-escalar que controla jerárquicamente las funciones más importantes de los encadenamientos productivos globales en cada uno de los complejos regionales.

A través de esta óptica hemos corroborado una de las hipótesis iniciales de esta investigación que señala al incremento de poder de las empresas multinacionales y nacionales transnacionalizadas como uno de los factores que inciden en el debilitamiento del Estado como conductor del desarrollo. Las configuraciones de RAEN nos permitieron ofrecer una explicación integral de dicho fenómeno, puntualizando de qué modo se fue dando históricamente la referida jerarquización desigualadora, tanto a nivel nacional como regional-territorial.

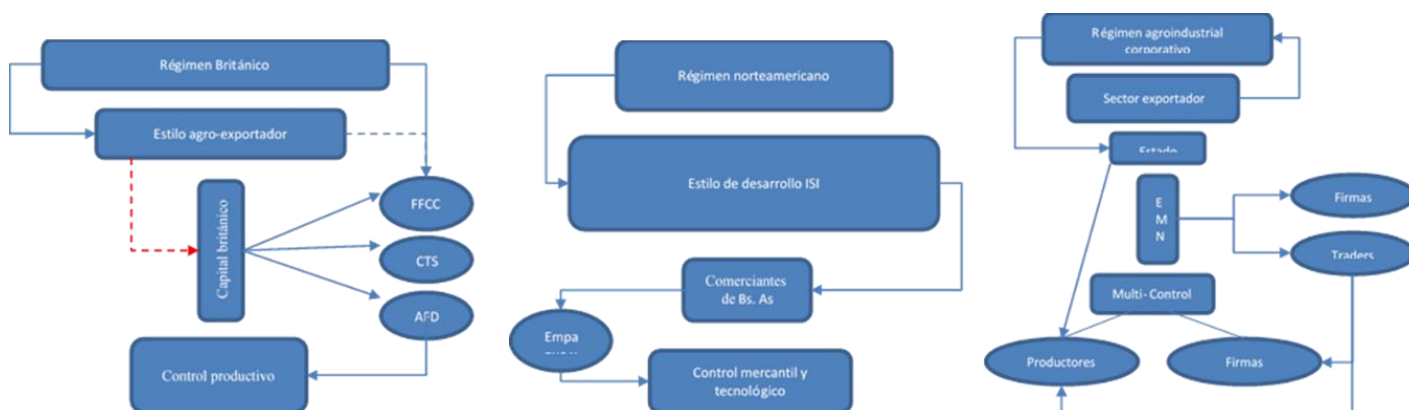
Nivel II. Modulaciones de la dependencia

Las copas: analogía multi-escalar de la dependencia agroindustrial

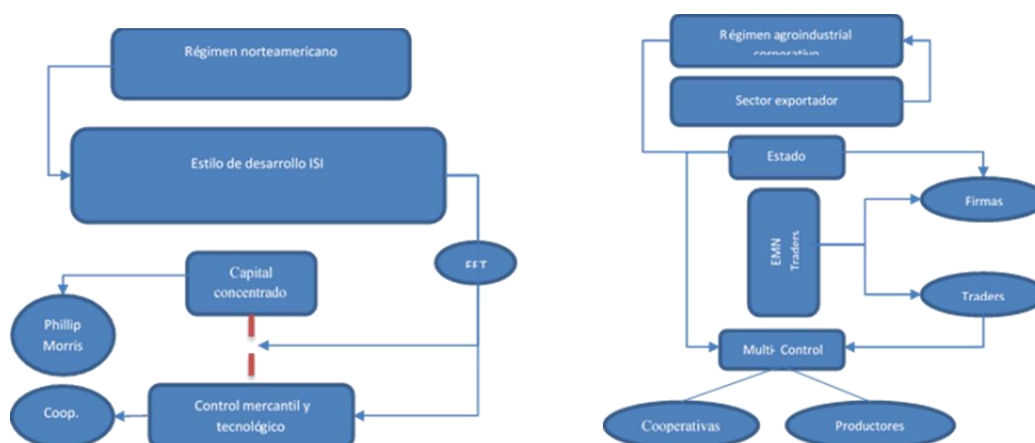
A través de los seis casos de estudio (capítulos III y IV) hemos apreciado el potencial explicativo de la analogía de las copas (esquemas 16 y 17). Dando una vuelta de tuerca a los aportes estructuralistas y dependentistas, la analogía permitió visualizar las especificidades de la dependencia conforme los movimientos registrados en el régimen agroindustrial, en los estilos de desarrollo y en las configuraciones sectoriales derivadas de los núcleos de poder específicos de cada complejo (RAEN).

A través de la analogía, entendida como ejercicio heurístico, fue posible identificar las modulaciones históricas de la dependencia. La analogía de las copas apenas pretende ubicar históricamente las diferentes trayectorias dependientes de la agroindustria extra-pampeana argentina, incluso a riesgo de sacrificar aspectos distintivos de las experiencias territoriales. Por lo tanto, se la debe entender como una propuesta que permite dar cuenta de las mutaciones permanentes de las dinámicas capitalistas, al tiempo que deja al descubierto el rol limitado de las políticas públicas y las acciones político-económicas de los agentes territoriales.

Esquema 21. Copas de la dependencia complejo de frutas de pepita entre 1920 y 2015



Esquema 22. Copas de la dependencia del complejo tabacalero entre 1960 y 2015



Fuente: Elaboración propia

Por lo tanto, la analogía nos permitió contextualizar el marco estructural que da soporte a las variaciones entre los complejos agroindustriales, donde las asimetrías se mantienen con escasa alteración de su formato estructural. El

estudio contrastivo de los casos sirvió para comprobar que las modulaciones del desarrollo dependiente de la agroindustria en Argentina se fueron manifestando sobre el telón de fondo de una estructuración capaz de reproducir una serie de asimetrías sociales y económicas cuyo origen se articula con las redes globales. Pongámoslo de otro modo:

A grandes rasgos, las estructuras productivas territoriales definidas a fines del siglo XIX han perdurado sin mayores alteraciones hasta entrado el siglo XXI. De la misma forma que hace cien años, actualmente los núcleos de cada uno de los complejos productivos analizados se concentran en no más de diez empresas nacionales transnacionalizadas o directamente transnacionales. Son esos actores los que tienen la capacidad de definir, hacia atrás, el precio del producto primario, su calidad y financiamiento y, hacia adelante, la incorporación en otros eslabones que agregan valor en distintas partes del mundo.

Durante la primera configuración de RAEN (copa de Martini), en pleno desarrollo de la industria británica, Argentina se consolidó en el rol de proveedor de materias primas. Desde el Estado nacional se garantizaron las condiciones para la acumulación del capital extranjero, que por lo general operaba a través de la *Free Standing Companies*. Con el surgimiento de la segunda configuración de RAEN (copa de Brandy), impulsada por Estados Unidos a mediados del siglo XX, se inició una nueva fase de control sobre la agroindustria nacional de la mano de las empresas multinacionales y sus filiales en distintos países. Las dinámicas distintivas de este régimen ubicaron al Estado nacional en un doble rol: por un lado, el de atraer inversiones extranjeras y, por el otro, el de dar apoyo a los productores regionales mediante distintas herramientas económicas y políticas con el fin de mantener la mayor cantidad de productores en la línea de flotación. Desde los años ochenta, se consolidó la tercera configuración de RAEN (copa de Margarita), que se asocia al control por parte de las empresas multinacionales de las dinámicas de producción y comercialización de los productos agropecuarios. Desde el Estado nacional, en un marco de sobreendeudamiento, se ofrecieron las condiciones para la atracción de inversiones extranjeras, cediendo espacios, en muchos casos, en lo que respecta a la capacidad reguladora de las dinámicas territoriales.

A través de la analogía de las copas hemos podido observar que los ciclos “dorados” (en términos de precios y volúmenes exportados) de los principales

complejos agroindustriales de las regiones periféricas de Argentina coincidieron, en los términos de Arrighi (1999), con los ciclos económicos de expansión de las hegemonías de turno. Una vez superada la fase expansiva del líder global y por consiguiente de su régimen internacional *ad hoc*, dichos complejos comenzaron una fase de descenso y recesión, acelerada por nuevos desarrollos tecnológicos y la marginalización o reemplazo de productos agropecuarios. En muchos casos, esta situación empeoró con el surgimiento de nuevos competidores internacionales, ubicados también, en general, en el Hemisferio Sur. Así sucedió con la lana y el algodón ante el desarrollo de las fibras sintéticas en los años sesenta; también con los cambios culturales y los patrones de consumo de los países desarrollados, como ocurrió con la demanda de tabaco y manzanas por parte de Europa, EEUU y el sudeste asiático.

Un párrafo aparte merece el caso limonero, que actualmente emerge como uno de los complejos más dinámicos del agro argentino. Pese a la capacidad productiva y tecnológica del complejo, en términos de la cadena global de valor, el limón sigue constituyendo el eslabón básico de la industria, con la fruta en fresco como primer mercado y los derivados (aceites y esencias) como mercados secundarios. Si bien desde las agencias del Estado se promovió un escalamiento para la producción de pectinas (actualmente concentrado en cuatro grandes empresas de origen europeo o estadounidense), las principales empresas del complejo adoptaron posturas conservadoras y evitaron poner en riesgo el mercado del limón fresco.

Cuando se aprecian las copas en conjunto se observa que los núcleos de poder y los flujos de control no se ubican en el sector productivo, sino que se fueron desplazando hacia los espacios que funcionan como correas de transmisión con el sistema mundial. El Estado nacional a través de sus políticas públicas casi nunca ha funcionado como un regulador o filtro de esas dinámicas y mucho menos de las alianzas que se fueron estableciendo entre los diferentes actores. Por el contrario, en cada configuración de RAEN el Estado participó como un actor más, beneficiando a unos y conteniendo a otros, según el estilo de desarrollo imperante en cada fase. Hemos visto que durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, las políticas públicas se orientaron hacia el sector transformador de materias primas (complejo limonero), al capital comercial nacional (frutas de pepita); ante el avance del capital

internacional, se establecieron resortes para reforzar a los otros actores de la cadena de manera que resultara relativamente equilibrado el balance de poder, a través, por ejemplo, de la formación de cooperativas (caso tabaco).

Así, con la analogía de las copas, nuestra investigación pudo registrar las modulaciones de la dependencia y sus variantes, visibles en cada una de las escalas espaciales de la economía política agroindustrial. Tras el estudio de los casos pudimos comprobar que al planteo analógico fue necesario incorporarle nuevos elementos capaces de representar el tipo de inserción (territorial-nacional-internacional) que tienen las empresas ubicadas en los núcleos. Desde ese lugar, se completó y enriqueció la analogía original incorporando “accesorios decorativos” a las copas, con el fin de poner de relieve las diferencias frente a los mismos patrones estructurales de la situación de dependencia. En este sentido hemos visto que durante la tercera configuración de RAEN (corporativo) se aprecian dos copas de Margarita distintas: una para el caso de las frutas de pepita y los limones y otra para los casos de la lana y el tabaco.

El análisis de los complejos agroindustriales extra-pampeanos y marginales permitió identificar seis características comunes a todos los casos estudiados, las cuales se fueron consolidando a través de las diferentes etapas históricas (copas):

- π Presencia de pequeños productores atomizados.
- π Carácter periférico de estos complejos dentro de la oferta exportadora argentina.
- π Inestabilidad del mercado internacional por las fluctuaciones de la demanda.
- π Dificultades para avanzar en potenciales reconversiones productivas (debido a la aptitud ecológica de los suelos o dinámicas socio-técnicas y culturales).
- π Existencia de importantes trabas y dificultades en los canales de comercialización impuestos desde el núcleo de los complejos que termina por posicionar a los productores en un lugar subordinado.
- π Presencia de empresas de gran tamaño y poder de negociación en las etapas de procesamiento y comercialización finales: son

estas empresas las que se apropian de la mayor proporción de excedentes.

Si bien estos seis puntos habían sido identificados en la mayoría de los estudios sectoriales existentes, por lo general se los consideró de manera aislada, de modo que resultaba difícil acceder a una mirada integral de la problemática. La analogía de las copas y los estudios de casos contrastados ayudan a identificar la raíz estructural de la problemática del desarrollo dependiente (y sus manifestaciones específicas) en los complejos agroindustriales de la Argentina.

Las configuraciones del Sistema Social de Producción

En los capítulos III y IV se estudió en profundidad el tipo de relaciones (de cooperación y disputa) que se fueron estableciendo en cada complejo agroindustrial. A través del análisis de los sistemas sociales de producción en cada estilo de desarrollo pudimos rastrear las características que adquirieron las instituciones en las distintas configuraciones de RAEN. De ese modo fue posible analizar los múltiples arreglos normativos que definieron y condicionaron las trayectorias históricas del desarrollo dependiente de las economías regionales extra-pampeanas.

Cuando se los mira sincrónicamente, al interior de cada uno de los complejos se aprecia, más o menos claramente, que las diferencias entre sus actores y los sistemas de relaciones que establecen, varían conforme lo hacen las dinámicas de control impuestas desde el núcleo articulado con las dinámicas globales (Esquema 20).

El análisis de las alianzas definidas dentro de cada copa permite apreciar, con sus particularidades, las dinámicas de subordinación y los mecanismos de control de los complejos analizados. Del análisis también se desprenden algunos denominadores comunes: el rol protagónico de las empresas multinacionales y de las empresas nacionales transnacionalizadas establecidas en los sectores exportadores o de procesamiento; el papel subordinado del sector productivo; la funcionalidad de las políticas públicas sectoriales orientadas a incrementar la productividad y la calidad de las producciones, pero sin considerar las dinámicas de poder y los esquemas de control dentro de cada complejo. El resultado, como

hemos visto, fue la expulsión sistemática de aquellos productores que no alcanzaron los estándares productivos o comerciales definidos globalmente.

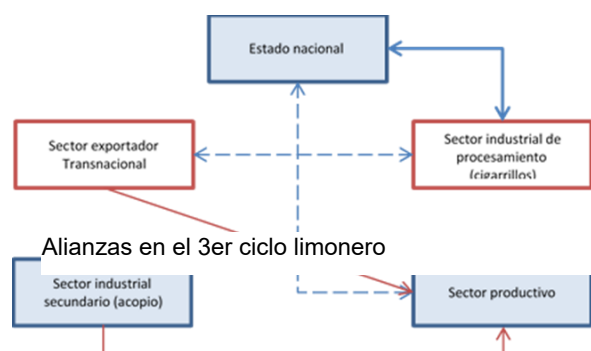
En el esquema 23 se reflejan los análisis realizados en los capítulos empíricos. Ofrece una representación visual de las dinámicas dentro de cada complejo

Esquema 23. Alianzas en las economías regionales del RAEN copa de Martini

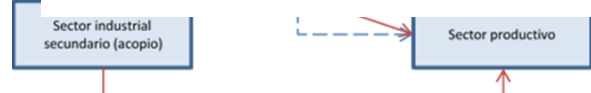
Alianzas en el 3er ciclo frutícola (pepita)



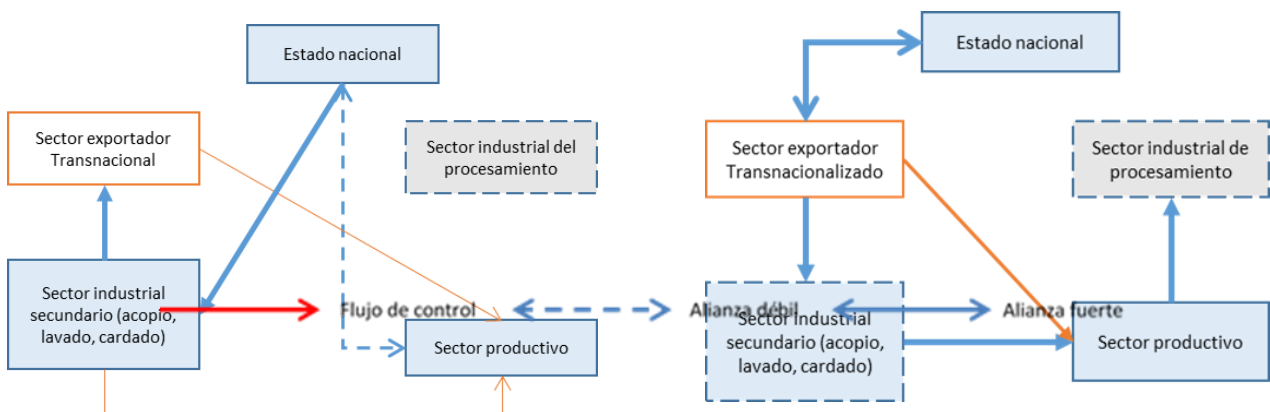
Alianzas en el 3er ciclo tabacalero



Alianzas en el 3er ciclo limonero



Alianzas en el 3er ciclo lanero



Fuente: Elaboración propia

productivo derivadas de la posición que ocupan los núcleos en su articulación con las redes internacionales. En ese sentido, la perspectiva comparada permite apreciar continuidades y variaciones.

En el esquema se aprecian cuatro configuraciones que, a grandes rasgos, presentan las dinámicas establecidas en las copas de Margarita, o tercera configuración de RAEN, definida por el tercer régimen agroindustrial corporativo y el estilo de desarrollo globalizante.

En la primera se observan las dinámicas establecidas en el complejo de peras y manzanas. Durante el tercer ciclo, entre mediados de la década de 1970 y 2015,

este complejo se estancó y comenzó a perder espacio en el mercado internacional. Durante el periodo se identifica el avance de las empresas multinacionales (más allá de las alianzas con los actores locales), las cuales llegaron en algunos casos a integrarse hasta la producción. Hemos señalado que el núcleo está compuesto por no más de diez empresas exportadoras, transnacionales o locales transnacionalizadas, que se integraron parcialmente hasta el empaque, impusieron los términos de comercialización y las calidades a los productores independientes, quienes terminaron adoptando una posición defensiva. Del mismo modo, es llamativa la ausencia de políticas específicas con peso de Ley para el sostenimiento del sector productivo, o bien, para regular las dinámicas comerciales establecidas desde el núcleo del complejo. Las iniciativas políticas se orientaron a mantener ciertos parámetros de competitividad de los productores, fundamentalmente a través de financiamiento y exenciones impositivas.

En la segunda configuración se resume la dinámica del complejo tabacalero. Allí es posible dilucidar que, de la mano de la hegemonía estadounidense, el núcleo del poder se concentró en las etapas intermedias y finales del complejo. En este caso, habla por sí solo el oligopolio internacional establecido por cuatro compañías tabacaleras, integradas verticalmente o asociadas a compañías de menor tamaño. En Argentina dicha estructuración se proyectó desde los años sesenta a través de dos empresas de cigarrillos: Nobleza Piccardo (*Philip Morris*) y Massalin Particulares (*American British Tobacco*) que, a su vez, compran el tabaco en fardo a cuatro acopiadores principales (tres son empresas privadas y una cooperativa provincial). Por lo tanto, el sector productivo ya no se encuentra subordinado solo por el sector industrial, sino que recibe exigencias de calidad, a bajo costo, por parte de las comercializadoras internacionales y de las mismas cooperativas. El complejo tabacalero dispone en la actualidad de dos núcleos de poder cuya alianza no siempre es armoniosa. Tal como fuera analizado en el capítulo IV, la alianza Estado-industria busca garantizar el abastecimiento de las tabacaleras de materia prima (tabaco Virginia) a través del financiamiento de la etapa productiva. Con el Fondo Especial del Tabaco se buscó dar apoyo tecnológico, financiero y organizacional a los productores, así como encauzar la creación de cooperativas de acopio abastecedoras de la industria y exportadoras de excedentes.

En la tercera configuración se aprecia que las dinámicas establecidas en el sector lanero a fines del siglo XIX continúan funcionando sin mayores alteraciones a principios del siglo XXI. Allí el papel del Estado nacional se desplazó tímidamente hacia la promoción y el sostenimiento de los productores laneros. En tal contexto se diseñó e implementó la Ley Ovina, por la cual se ofrecieron recursos para estabilizar la (en apariencia) irremontable crisis sectorial. Tal como se aprecia en el esquema, el sector exportador, siguiendo la demanda internacional, tiene la capacidad de definir, hacia atrás, el precio, la calidad y el financiamiento del producto primario y, hacia adelante, la incorporación en otros eslabones de la industria textil que agregan valor en distintas partes del mundo. Desde su posición oligopólica, el sector exportador articula sus intereses con el sector industrial secundario (acopio, lavado y cardado) para imponer condiciones al sector productivo. Hemos visto que no más de diez empresas exportadoras y, eventualmente, procesadoras, exportan el 95% de la lana producida en Chubut, la principal provincia lanera de Argentina. En la última configuración se observa que, en el caso de los limones tucumanos, la presencia de las empresas integradas verticalmente en las distintas etapas de procesamiento generó un esquema de control sobre el resto del complejo que acaba por subordinar a los productores en múltiples dimensiones. El control de las dinámicas está definido por estas empresas, integradas desde la comercialización a la producción, independientemente del tipo de producto elaborado, sea el limón fresco o los sub-productos procesados industrialmente. La consideración conjunta de las cuatro configuraciones patentiza que, ante el mismo esquema estructural de dependencia (en este caso, la copa de Margarita), se desarrollan diferentes dinámicas de alianzas y mecanismos de subordinación según el tipo agroindustria, las características históricas de producción del espacio regional, el marco normativo establecido y las particularidades del sector empresario local y transnacional. Con el esquema comprobamos que, con el último cambio de articulación RAEN, los mecanismos de control proyectados desde el núcleo complejizaron su matriz y ampliaron su alcance, alcanzando el control total sobre el tipo de producto, la tecnología utilizada, la capacidad de inversión de los productores y, por qué no, las regulaciones institucionales. Este punto permite corroborar la segunda hipótesis de trabajo respecto del deterioro del poder de negociación de los

gobiernos ante las dinámicas establecidas por las redes internacionales, que no solo controlan el mercado y los acuerdos de comercio internacional (multilaterales y bilaterales), sino que también contribuyen a sostener las históricas relaciones asimétricas en cuanto al financiamiento y control de la tecnología.

Hemos centrado el peso de nuestro argumento en el papel que desempeñan las empresas ubicadas en los núcleos del complejo. Ello no implica restar relevancia al resto de los actores del complejo productivo. A nuestro entender, dichos actores cumplen un rol secundario en la estructura de poder territorial, rol que se encuentra condicionado por una institucionalidad dependiente que deriva en la legalización de las desiguales relaciones de poder y de los intereses contradictorios dentro de cada uno de los complejos analizados.

Las opciones de desarrollo dependiente frente al comportamiento de las EMN y nacionales transnacionalizadas

En los capítulos empíricos revisamos las principales estructuras corporativas y los modelos de negocios de las empresas en los núcleos de los complejos. En líneas generales, vimos el modo en que cada una de ellas articula la economía de la región, y particularmente del complejo, a las dinámicas de la agroindustria internacional. En los términos teóricos adoptados, las empresas multinacionales o nacionales internacionalizadas representan uno de los principales vectores de las dinámicas de dependencia en la periferia.

Si asumimos que el desarrollo regional de la agroindustria periférica es posible aun en condiciones de subordinación productiva y tecnológica, marginación social y desigualdad creciente, cabría entonces preguntar: ¿cuál debería ser el modelo de negocios posible de ser replicado en cada uno de los complejos agroindustriales de la Argentina? El análisis integrado de las cuatro empresas estudiadas (San Miguel, Expofrut, Philip Morris y Furhmann) arroja una serie de argumentos que permitirían aportar elementos para comenzar a responder el interrogante.

Si bien el planteo solo se sostiene con base en una motivación académica e, incluso, retórica, ya que las particularidades de los complejos impedirían la reproducción del mismo modelo de negocios en todos los casos, la búsqueda de

una respuesta constituye en sí mismo un interesante ejercicio reflexivo sobre los grados y las modalidades de la dependencia agroindustrial.

Tabla 23. Tipos de empresas agroindustriales extra-pampeanas

	San Miguel	Grupo Bocci - Expofrut	Philip Morris - Nobleza Piccardo	Schneider - Furhmann
Nivel de extranjerización	Empresa argentina transnacionalizada	Filial argentina del Grupo Italiano Bocci	Filial argentina de la líder global de cigarrillos Philip Morris	Empresa argentina perteneciente al Grupo italiano Schneider
Negocio principal agregado y de valor	Limonos frescos y derivados como aceites y esencias	Peras y manzanas frescas	Cigarrillos y tabaco en rama	Lana sucia, lana limpia y tops
Nivel de integración vertical	Integración completa. Producción propia	Integración parcial (empaques y comercialización)	Sin integración formal	Integración parcial (acopio, procesamiento y exportación). Recientemente incursionó en la producción
Orientación comercial	Exportación. Un solo cliente principal (Coca Cola)	Exportación. Distribución minorista en Europa	Mercado interno	Exportación (Europa y China).
Desarrollo tecnológico	Actualización permanente y desarrollo local	No se registraron inversiones en tecnología local	No se registraron inversiones en el desarrollo de tecnología local	No se registraron inversiones en el desarrollo de tecnología local
Situación actual	En expansión	Perdió rentabilidad y se deshizo de inversiones en el país	Estable	Estable

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 21 se puntualizan seis dimensiones comunes (nivel de extranjerización, negocio principal, nivel de integración vertical, orientación comercial, desarrollo tecnológico y situación actual) del análisis realizado en los capítulos III y IV. Destaquemos los principales hallazgos.

En primer lugar, respecto del nivel de extranjerización, la empresa limonera San Miguel es la única que responde a capitales 100% nacionales, que además se ha insertado exitosamente en Sudáfrica, en Uruguay y Perú. El resto de las

empresas del cuadro son filiales de empresas globales o nodos de holdings globales. Cuando se da este último caso, las empresas argentinas abastecen al resto de las empresas del grupo con productos de escaso valor agregado, sean frutas frescas para los mercados europeos o lana limpia para las industrias textiles de Italia o China.

En segundo lugar, entre las empresas analizadas incorporan valor a las producciones primarias las siguientes: San Miguel, extrayendo esencia, jugo y aceite de limón; Furhmann generando los tops de lana para la industria textil; Philip Morris con la manufactura de cigarrillos. La empresa Expofrut, se comporta como un *trader* integrado, que solo exporta fruta fresca procesada en galpones propios. La contracara de este punto es el costo ambiental de las prácticas productivas. Además de exportar productos de bajo valor relativo, en todos los casos analizados las externalidades ambientales son preocupantes: desertificación en la Patagonia, contaminación hídrica en el NOA y deterioro ecosistémico en el NEA.

En tercer lugar, hemos visto que en términos teóricos la producción integrada es sinónimo de una agricultura desarrollada; en los casos estudiados solo las empresas del núcleo logran integrarse; dependiendo del esquema de negocios de la empresa la integración puede ser total o parcial. En el caso de la limonera San Miguel, la integración vertical involucra todos los eslabones de la cadena de producción, otorgándole los márgenes de calidad requeridos por el mercado internacional. Entre las problemáticas principales de las empresas no integradas destacan la pérdida de calidad y la discontinuidad en el abastecimiento de la materia prima. En cuanto a la generación de empleo, hemos visto que las empresas integradas terminan desplazando al productor independiente que, en el mejor de los casos, sobrevive como empleado informal de las grandes empresas.

En cuarto lugar, cuando se hace referencia a la orientación de los mercados, todas las empresas se apuntan a los mercados de exportación (a excepción de la cigarrillera). En general, los mercados de destino están concentrados en un puñado de clientes fijos, como es el caso de la Coca-Cola para la esencia de limón de San Miguel. Las articulaciones con esos clientes globales son las que traccionaron el desarrollo de la empresa, fundamentalmente a través del financiamiento y de la transferencia de tecnología.

En quinto lugar, términos tecnológicos, al retomar la problemática de la heterogeneidad estructural del sistema agroindustrial argentino hemos podido apreciar que los factores productivos y los recursos de los complejos analizados son incompatibles con las prácticas “tecnológicas” demandadas internacionalmente (como vimos en los casos estudiados, en el agro podemos hablar de tecnologías traducidas en calidad y trazabilidad, que a su vez implican financiamiento de genética y mejores prácticas productivas). De todas las empresas analizadas, San Miguel es la única que cuenta con una división local de desarrollo genético para la mejora de variedades vegetales. Philip Morris posee una división propias, pero en sus país de origen. El resto de los casos considerados, al no estar integrados hasta la producción, se desentienden de los procesos de mejora en el plano productivo.

Finalmente, cuando se analiza la situación actual de estas cinco empresas, observamos que existen performances estables y otras que han retrocedido, perdiendo competitividad global, como en el caso de Expofrut y el mercado de las manzanas. Frente a esas situaciones, podríamos señalar a San Miguel como una de las empresas virtuosas de la agroindustria periférica de Argentina. Si bien la empresa se posiciona de manera subordinada en el mercado internacional, ha logrado escalar en el agregado de valor de sus productos y constituye actualmente un jugador de relevancia en la provisión de materia prima para la industria de alimentos y bebidas.

En respuesta a la búsqueda del modelo replicable para delinear una ruta hacia el desarrollo, los cinco puntos nos conducen a señalar que la limonera tucumana San Miguel constituye un buen ejemplo de las posibilidades reales con las que cuentan las empresas agroindustriales argentinas en el marco de la tercera configuración de RAEN. La empresa está lejos de ser una empresa ideal con inserción territorial, pero, en la gama de posibilidades que ofrece el desarrollo en situación de dependencia, la multiplicación de empresas como San Miguel, acompañadas por la gestión local, permitiría la construcción de un estilo de desarrollo capaz de agregar valor en el territorio, reforzando el sentido cultural y movilizándolo el sistema científico regional.

De tomar ese camino como la mejor opción, las cuestiones a resolver serían: por un lado, su articulación con otros actores del complejo agroindustrial, fundamentalmente los pequeños productores, esenciales para regenerar el

arraigo territorial. Este camino no equivaldría a una “ruptura” o “superación” de la situación de dependencia estructural; sin embargo, permitiría generar espacios dinámicos dentro de los territorios, con mejores condiciones laborales y con productores primarios con demanda relativamente estable de productos de calidad certificada. Por el otro, el desarrollo de un esquema que permita resolver la perdurabilidad en el tiempo del esquema. Este punto surge de considerar que históricamente existieron empresas modelos en cada uno de los sectores productivos que, por distintas circunstancias, perdieron competitividad o simplemente, dejaron la actividad.

A través de la analogía de las copas, con el esquema de las articulaciones sociales de producción y con el análisis comparado de las dinámicas empresariales, hemos observado que ante las nuevas dinámicas y estrategias de los distintos actores del complejo las políticas públicas se mantuvieron sin mayores modificaciones. En la mayoría de los casos, el sentido original de la política se fue transformando en acompañamiento y sostenimiento universal del sector productivo. Desde este lugar estamos en condiciones de introducir una serie de reflexiones en torno del papel específico del Estado en las dinámicas y configuraciones del desarrollo agroindustrial.

Nivel III. El rol del Estado y las políticas públicas en el desarrollo agroindustrial periférico

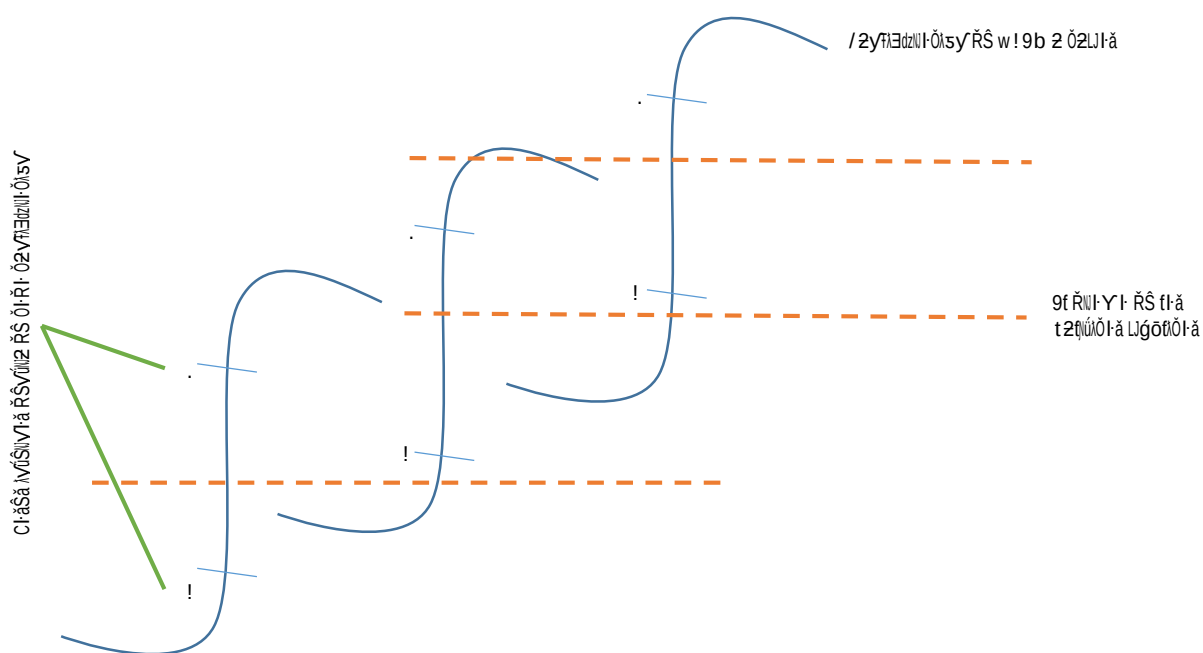
Como sabemos, en la tercera configuración de RAEN (copa de Martini) las competencias de las instancias supranacionales para regular las dinámicas nacionales y locales aparecen incrementadas. La renovada jerarquización de las dinámicas internacionales generó remozados procesos de succión de las capacidades nacionales a través de regulaciones y programas internacionales capaces de promover y redirigir la orientación de las intervenciones estatales. En nuestro abordaje hemos evitado caer en las interpretaciones del “fin de las fronteras nacionales” y consideramos central el rol del Estado nacional en su doble rol, como actor y como espacio de disputa de los intereses en pugna. Hemos interpretado el rol del Estado y de los estilos de desarrollo a través de la identificación y el análisis de las políticas públicas asociadas a los complejos agroindustriales extra-pampeanos. Así, pudimos identificar el marco institucional resultante de las relaciones entre actores y su distribución de poder para cada

uno de los complejos ante la consolidación de una nueva configuración de RAEN. Hemos visto que cada fase (copa) ha estado asociada con distintas capacidades del Estado para forjar un determinado esquema de regulaciones complementarias. De ese modo (por diseño institucional autónomo, imitación, imposición o evolución) el Estado nacional, muchas veces en articulación con organismos provinciales, suministró de manera temporaria, parcial y relativamente estable soluciones para la coordinación de los problemas involucrados en asegurar el orden social, político y económico.

En los cinco casos estudiados hemos comprobado que la presencia del Estado, a través de políticas públicas de distinto carácter, fue necesaria para imprimirle dinamismo a cada uno de los complejos en sus periodos de formación y, ante los cambios de configuraciones de RAEN, para sostener la velocidad inercial desarrollada previamente. Sin embargo, en la mayoría de los casos, cuando los ciclos económicos de acumulación y las copas cambiaron su configuración, las políticas se tornaron vetustas y su capacidad institucional para regular las cuestiones problemáticas quedó desfasada de las nuevas dinámicas sociales, tecnológicas y productivas definidas por el nuevo RAEN (puntos A y B en el esquema 24). Este “drama de las políticas públicas de la periferia” se tradujo en la modificación del poder relativo de los actores, en el cambio de las tecnologías o bien, en que la demanda de los productos incorporó nuevos atributos específicos a ser considerados en los procesos de producción.

Lo que hemos dado en llamar el “drama de las políticas públicas de la periferia” se compone de, al menos, cuatro desfases histórico-estructurales que, de manera aislada, podrían ser un área de estudio dentro del amplio campo del análisis de las políticas:

Esquema 24. El drama de las políticas públicas en las configuraciones RAEN



Fuente: Elaboración propia

1. Desfase porque cambió la visión-idea del desarrollo: construcción problemática

Ante este aserto resulta inmediatamente evidente que las ideas predominantes o populares sobre el desarrollo (tecnológico, industrial y rural) no están contenidas en cápsulas de tiempo convenientemente organizadas a través de las décadas. Propuestas de desarrollo que se formulan y aparecen en una década a menudo cobran fuerza en la década siguiente, y se traducen en acciones prácticas recién a los diez o quince años. Por mencionar solo un ejemplo, ubicado fuera de la temática de esta investigación aunque remarcable por su elocuencia: el Mercado Central de abasto para el Área Metropolitana de Buenos Aires fue concebido como solución definitiva a la distribución de frutas y verduras a mediados de la década de 1960 (en nuestros términos, durante la segunda configuración de RAEN), influido por los resultados de la implementación de un esquema similar en Francia. Sin embargo, el Mercado Central finalmente se inauguró en 1984 (durante la tercera configuración de RAEN) y, como se puede suponer, se hizo en un mundo completamente distinto que se reflejó en la ineficiencia del Mercado en la distribución del AMBA que resultó en la proliferación de mercados de abasto irregulares en distintos municipios de la región.

2. Desfase porque cambió el poder relativo de los actores

Si bien la naturaleza del Estado capitalista ha sido ampliamente tratada en los debates marxistas de los años setenta (sintetizados en la discusión entre Poulantzas-estructuralista y Miliband-funcionalista), todavía no existe una posición definitiva sobre tal naturaleza. Buscando una posición intermedia o, mejor dicho, sensible a la complejidad de las realidades histórico-concretas, consideramos que, al tomar el Estado como arena de disputa entre diferentes actores, es posible pensar en las políticas públicas como la legitimación de los intereses de alguna de esas facciones dominantes sobre las del resto del cuerpo social con el objetivo de seguir reproduciendo los esquemas de control. En este sentido, ante eventuales cambios en los bloques de poder (o retrocesos de hegemonía de ciertos grupos), las políticas públicas pierden relevancia, son reformuladas, se desfinancian o bien, experimentan modificaciones en los términos de su implementación. Como hemos comprobado al examinar el complejo tabacalero, el Fondo Especial del Tabaco fue diseñado e implementado para equilibrar las relaciones de fuerzas entre los productores y las empresas multinacionales a través de, entre otras cuestiones, la promoción del cooperativismo. Pero ante la consolidación de la tercera configuración de RAEN el escenario cambió sensiblemente con el ingreso de los *traders* globales. Desde entonces, el FET se consolidó como un subsidio indirecto a los productores y sus cooperativas para mantener el abastecimiento de materia prima para los jugadores globales.

3. Desfase por falta de continuidad y pérdida de capacidades institucionales

El movimiento pendular de la política y de los estilos de desarrollo en los países de la periferia está acompañado, por lo general, por el deterioro y el re-direccionamiento de las capacidades institucionales de los Estados para intervenir con sus propios recursos en el proceso de diseño e implementación de las políticas públicas. Existe una frondosa biblioteca con ejemplos que dan cuenta de los procesos de creación de áreas de gobierno y presupuestos específicos que son eliminados, reconfigurados o desfinanciados ante cambios políticos coyunturales. En este sentido, vale traer a colación otro ejemplo ajeno a la temática aunque sobradamente elocuente, como es el caso del desarrollo

de la industria aeronáutica y aeroespacial de la Argentina a mediados del siglo XX: extraordinarios avances se disolvieron tras la llamada Revolución Libertadora. Como parte del proceso se cancelaron los programas locales de desarrollo de aeronaves y cohetes, que hubiesen posicionado a la Argentina como potencia tecnológica de la región, y en su lugar comenzó a importarse tecnología obsoleta de los países centrales.

4. Desfase por transferencia de políticas como parte de organismos internacionales

Como hemos analizado, la constitución jerárquica del orden internacional en cada configuración de RAEN en muchos casos avanzó sobre determinados procesos nacionales, fijando los lineamientos principales de las agendas conforme las orientaciones de las potencias de turno y de los respectivos organismos de regulación internacional. Cuando esa dinámica se da a través de mecanismos cooperativos, por lo general se traduce en ayuda financiera para obras de infraestructura o en programas productivos especiales (incremento de deuda externa). Cuando el esquema se realiza a través de esquemas coercitivos, por ejemplo, imponiendo tarifas especiales o barreras comerciales, termina por ahogar las economías de los países de la periferia. Dentro de los ejemplos más recientes podemos ubicar los argumentos de la UE para bloquear el ingreso de biocombustible argentino, las decisiones de EEUU sobre el ingreso de limones argentinos o la decisión de China de cancelar compras de productos a base de soja con valor agregado (harinas y aceites).

Ante la evidencia empírica del drama de las políticas públicas que arrojaron los estudios de caso, y que fuimos completando con referencias a otros casos, elocuentes e ilustrativos, cabe interrogarnos sobre la capacidad real de las políticas públicas como factor determinante para promover cambios estructurales que repercutan en el desarrollo de la periferia ante el funcionamiento fragmentado y jerárquico del sistema-mundo capitalista.

Si bien los debates sobre cuánto interviene el Estado perdieron potencia frente al fracaso de las experiencias neoliberales de los años noventa, consideramos que las discusiones sobre las políticas del desarrollo deberían indagar sobre las posibilidades, situadas e innovadoras, para anticipar las dinámicas multi-escalares a través de la planificación de mediano y largo plazo.

Los cuatro desfases de las políticas públicas periféricas recién sistematizados remiten a las discusiones sobre la planificación del desarrollo consolidadas a mediados del siglo XX. Sin ir más lejos, en cualquier estudio de aquellos años se puede identificar que, independientemente de la estrategia definida, el Estado ocupa un lugar central como pilar y conductor de desarrollo. Autores de la talla de Aldo Ferrer, Hirschmann o Gerschenkron coincidieron en afirmar que cuanto mayor es el atraso del país, mayor es la necesidad de la planificación por parte del Estado.

Que no se nos malinterprete. No renegamos de la importancia del “mercado” para lograr el funcionamiento adecuado del sistema económico. Por el contrario, lo que estamos señalando a partir de la investigación realizada es que la ecuación “más Estado” o “más mercado” varía conforme lo hace la configuración de RAEN. Incluso con estas variaciones de los esquemas de dependencia, el Estado desempeña un papel neurálgico en las tramas de poder que se establecen entre los diferentes actores sociales, económicos e institucionales que intervienen en las diferentes configuraciones de RAEN. En el plano doméstico, el Estado retiene los resortes para evitar el control y extranjerización de los núcleos en los complejos productivos (como hemos visto a través de las leyes de IED). En el plano internacional, el Estado cuenta con capacidad para conformar espacios con autonomía estratégica para generar formas de articulación no subordinantes respecto de los actores transnacionales (por ejemplo a través de la conformación de bloques regionales).

La afirmación que precede no implica predefinir el grado y los instrumentos de participación estatal requeridos, ni admitir *a priori* que la misma tiene que ser acompañada por un aumento de la propiedad pública. Pero sí conviene reconocer que la participación que se requiere es considerable, y que la falta de definiciones claras en esta materia, así como respecto al papel y a los alcances de la iniciativa privada, ha contribuido a entorpecer y distorsionar el desarrollo del sistema agroindustrial argentino.

En este sentido, en particular en lo que se refiere al desarrollo de la agroindustria periférica de un país periférico, queremos destacar una cuestión de carácter normativo, sujeta a debate por supuesto: en las economías periféricas el Estado es la instancia clave para orientar el esfuerzo de acumulación y la transformación de la estructura productiva. Esto implica la racionalización de la asignación de

los recursos mediante una planificación territorial integral, capaz de articular las tres dimensiones del Estado (nacional, provincial y municipal). Para incidir decisivamente en la distribución del ingreso y compensar la tendencia a la concentración, se debería poner en funcionamiento el sistema tecnológico, en estrecha conexión con el aprovechamiento de las capacidades y factores de producción situados, de manera que permita el rescate de las identidades culturales y la reinversión del excedente en el territorio.

Nivel IV. Planificación desarrollo: Prospectiva, Bio-economía y Bio-industrialización ante el ascenso del RAEN asiático

Como hemos visto, los complejos agroindustriales extra pampeanos carecen de estructuras productivas integradas, no poseen esquemas de agregación de valor y detentan limitaciones y dificultades para incorporar los cambios técnicos. En ese sentido, a la luz de las experiencias de otros países con matrices agroindustriales más sólidas (Australia, Canadá, Estados Unidos), las políticas públicas necesariamente debieran constituir el eje central de impulso al desarrollo.

¿Es inevitable que los países de la periferia caigan recurrentemente en el “drama de las políticas públicas”? Consideramos que, para comenzar a transitar un camino alternativo, las políticas públicas deberían satisfacer una serie de condiciones, entre las que se destaca un diseño articulado con una propuesta de desarrollo nacional más amplia. A su vez, para que ello sea posible, se deberían considerar otras dos cuestiones de manera complementaria: la visión de futuro contenida en la política pública (explícita o implícita) y con ella, las cuestiones conceptuales que abonan las distintas soluciones posibles y probables.

La prospectiva como planificación del desarrollo

Si bien en esta investigación nos hemos referido específicamente a la cuestión agroindustrial, vale la pena traer a colación que en Argentina prevaleció por décadas la falsa antinomia “campo versus industria”. En este sentido, consideramos que los procesos de diseño e implementación de políticas públicas para el desarrollo deberían poder proyectarse por encima de los intereses de los actores particulares, de modo que se puedan construir imágenes de futuro no subordinadas en el orden internacional y centradas tanto en el desarrollo territorial como en la inclusión social.

Para ello, la cuestión del desarrollo agroindustrial requiere pensar en términos de planificación de largo plazo. La cuestión no es nueva en Argentina. Existen antecedentes de relevancia. Por un lado, durante la segunda configuración de RAEN, desde el Estado se desarrollaron competencias en planificación y análisis prospectivos (como la Comisión Nacional de Desarrollo y el Plan Nacional de Desarrollo) que generaron un conjunto de habilidades y capacidades estatales diluidas a partir de los años ochenta. Por el otro, casi en simultáneo y como parte de la misma inercia planificadora, se publicó el gran aporte de los estudios de futuro de América Latina, el “Modelo Mundial Latinoamericano”. Con ese ejercicio de prospectiva, conducido por Amílcar Herrera desde la Fundación Bariloche en los años setenta, se discutieron las nociones definidas por el Club de Roma respecto de “los límites del crecimiento” desde una perspectiva latinoamericana.

Desde los años noventa los estudios de futuro no pensaron el desarrollo de manera integral ni buscaron estrategias para promover cambios estructurales; por el contrario, se enfocaron en las cuestiones sectoriales o productivas asociadas a las alternativas privadas para la inserción en las cadenas de valor globales. Recién entrado en siglo XXI, en el marco del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, se desarrolló un centro de estudios prospectivos cuyos primeros trabajos se orientaron a reflexionar sobre el futuro del Sistema Agroalimentario Argentino. Al 2020 es posible afirmar que la disciplina se fue consolidando en distintas agencias del Estado, si bien aún no ha sido del todo incorporada en la praxis del diseño de las políticas públicas.

A partir de la prospectiva realizada desde agencias de gobierno se deben profundizar algunas de las cuestiones estructurales que hemos analizado en esta investigación: i) Gran parte de las orientaciones futuras del agro argentino seguirá proviniendo de impulsos ubicados en la escala internacional. Por lo tanto, las dinámicas de la economía política internacional, así como el desplazamiento del centro económico mundial hacia los países del sudeste asiático, tendrán efectos importantes sobre la demanda de los bienes agroindustriales y sobre el comportamiento de los complejos productivos argentinos y; ii) Dentro de los complejos agroindustriales, la acción de cualquier grupo o clase social particular no dependerá sólo de su propio crecimiento y fuerza, sino también de lo que suceda en las otras etapas del complejo. Es razonable suponer que el sector

productivo continuará acorralado entre nuevas actividades más rentables (como el petróleo en la Patagonia o la soja en el norte), el despoblamiento rural, la falta de financiamiento, el deterioro ambiental y el retraso en la competitividad internacional en términos tecnológicos.

Cuando nos referimos al Estado como espacio de disputa de los diferentes intereses, también hacemos referencia a las narrativas de futuro que esos intereses portan. La cuestión no es secundaria cuando se piensa en políticas de desarrollo, en este caso agroindustrial, donde se juegan cuestiones cruciales como quiénes deberían ser los actores productivos que construyan ese futuro, cuál es el rol de la tecnología y de la ciencia nacional, de qué manera se articularía el complejo agroindustrial con las industrias metal-mecánica, química, digital y genética. Este punto nos conduce al próximo apartado.

Bio-economía

La consideración de las configuraciones de RAEN (copas) nos permitió sopesar los distintos enfoques y estrategias del desarrollo, fundamentalmente en su componente de estilo de desarrollo. Revisamos políticas públicas asociadas a la industrialización y a la creación de polos de crecimiento, hasta los planteos derivados de la construcción original del desarrollo sustentable de fines de los años ochenta, todavía vigentes.

En los estudios prospectivos del IIPYP se argumentó que, ante la fuerte incidencia de lo global sobre la estructura del sistema agroalimentario argentino, la bioeconomía se presenta como una posible orientación capaz de canalizar un desarrollo innovador, con agregado de valor y desarrollo científico-técnico. A través de ese esquema sería posible limitar la oferta de productos de origen agropecuario y promover un desarrollo más diversificado y sostenible (agroenergías y specialities) (Patrouilleau, Kozel y Lacoste, 2015:96).

Como hemos señalado, la cuestión conceptual abona el campo de disputa de la política pública, que aún se encuentra en proceso. Bio-economía es un concepto polisémico y ambiguo. Sus distintos usos pueden legitimar distintas opciones de política, distintos estilos de desarrollo. Por un lado, en los términos de agro-bio-industrialización, como se propuso desde el IIPyPP; por el otro, como aval para una profundización de la agriculturización con sojización. Parte del problema

reside en la adopción acrítica de nociones acuñadas en y promovidas por los países centrales, caracterizados por su alto desarrollo tecnológico e industrial. Para las regiones periféricas de países de la periferia que carecen de esas características, el desafío, intelectual y político, es ligar un concepto en principio ambiguo, y naturalmente disputado, como el de Bio-economía, con las realidades del atraso estructural y de las múltiples asimetrías. A lo largo de nuestra investigación se ha retomado buena parte de la abundante bibliografía sobre las constantes históricas que determinaron las desigualdades territoriales. Para comenzar a responder la pregunta sobre qué acepción o versión de la Bio-economía sería necesaria para la Argentina, se debería partir de tres consideraciones fundamentales que hemos trabajado en relación con los casos analizados:

Primero, se deben considerar las dinámicas de subordinación y dependencia que existen en las principales actividades que son fuentes de biomasa. Tal como ha sido demostrado aquí, independientemente de la región o estructura productiva, los núcleos de poder de los complejos se encuentran controlados por capitales extranjeros o nacionales extranjerizados que exportan la materia prima sin procesar o con un procesamiento secundario.

Segundo, el análisis integral de los complejos productivos debe profundizar en las características específicas de los esquemas de producción tranqueras adentro. Es decir, las experiencias exitosas de Bio-economía (que cotidianamente se muestran en foros internacionales y son reproducidas en congresos locales y por los suplementos rurales de los principales periódicos nacionales) tienen como protagonistas a los empresarios schumpeterianos, dinámicos e innovadores. Si bien en nuestra investigación no hemos ilustrado en detalle la heterogeneidad socio-económica en las etapas productivas de los complejos, estamos en condiciones de afirmar que a los elementos señalados en torno de la apropiación de la tecnología y la superficie productiva, se les puede sumar otros como la pluri-actividad y la falta de financiamiento. De fondo, el desarrollo no tiene que ver solamente con hacerse de “tecnología de punta”; en la mayor parte de los casos, lo más relevante es contar con tecnologías que se adapten a las necesidades de los actores del territorio. La sola mención de dichos elementos es suficiente para incorporar una pizca de escepticismo al

momento de pensar a la Bio-economía como mecanismo de tracción integral de las economías regionales.

Finalmente, es preciso introducir una tercera consideración, vinculada al rol del Estado. Tal como se ha puesto de manifiesto, históricamente el Estado nacional no ha podido conducir el proceso de desarrollo de las economías regionales. El timón de los complejos se encontró desde su conformación en las manos del capital extranjero, sea para la inversión en infraestructura, el desarrollo y la incorporación de tecnologías o la regulación de las prácticas comerciales dentro del complejo. Este aspecto, sumado a lo mencionado en el apartado anterior, conduce a concluir que las políticas públicas sectoriales deben ser revisadas de manera permanente, ya que en muy raras excepciones tienen en consideración las dinámicas cambiantes de la esfera internacional y, por tanto, suelen quedar prontamente desfasadas.

A estas tres consideraciones es preciso integrar reflexiones adicionales sobre dos temas de enorme actualidad: la cuestión ambiental y el rol de China. Ambos temas constituyen líneas de investigación en sí mismos. Nuestra investigación apenas los ha rozado. Las economías regionales y los complejos agroindustriales de Argentina están presenciando una nueva transición hegemónica, donde las propuestas de desarrollo agroindustrial (como las super granjas para la cría de cerdos) parecerían proyectar las dinámicas de un nuevo régimen agroindustrial. Es de esperar que, como ha sucedido en las transiciones hegemónicas previas, el desplazamiento del centro económico internacional defina nuevas marcas indelebles en los desequilibrios regionales.

Ascenso de la configuración de RAEN asiática

La capacidad planificadora a mediano/largo plazo y la revisión crítica de las ideas del desarrollo deben ser puestas en consideración ante lo que parecerían ser los elementos salientes de una nueva configuración de RAEN. Revisemos algunas de esas señales.

Desde 2003, la balanza comercial del sector agrícola chino comenzó a registrar un creciente déficit que, en 2015, superó los U\$S 55 mil millones (Piñeiro y

Bianchi, 2016).¹³⁷ Con tan sólo 7% de las tierras cultivables y 6% de los recursos hídricos del mundo, China debe alimentar al 22% de la población mundial. El constante incremento de sus importaciones agroindustriales está en estrecha relación con la necesidad de sustento de una masa poblacional en continuo ascenso, cuyo poder adquisitivo también se ha elevado. Pero, además, esas adquisiciones responden a una demanda creciente de materias primas destinadas al uso industrial.

En el país asiático la planificación de la producción agropecuaria local cuenta con el acompañamiento del Estado, en orden de alcanzar la autosuficiencia alimentaria. La reciente política de seguridad alimentaria, difundida a partir de 2014, es consistente con la llamada estrategia “Dos mercados, dos recursos”, que promueve la producción local y el abastecimiento desde el exterior. Dicha estrategia fue prescripta por primera vez en 1982 y, posteriormente, adoptada tanto para promover el comercio internacional de una variedad de sectores y como para hacerse con la provisión de materias primas y recursos agrícolas.

En lo referente al abastecimiento exterior, el gobierno ha llevado a cabo una serie de actos con el objetivo de concretar y promover su estrategia de IED. En el último periodo, se destacan: la creación del Grupo de Trabajo en Temas Rurales (CCPCCH); el lanzamiento de la Estrategia *Go Out, Go Global* (2001); el establecimiento de la “Directiva de Inversión Externa Sectorial” (2006); la publicación del documento “Acelerar la estrategia de ‘Ir hacia Afuera’ en el ámbito agrícola”, que incluye la creación de un Fondo de Inversión para Corporaciones medianas (2007); el establecimiento de la “Directiva para la Aplicación de Fondos Especiales para la Cooperación Económica y la Tecnología Internacional” (2011) y el lanzamiento del “Plan Nacional para el Desarrollo Agrícola Moderno” (2012) (Malena, 2014). Todas estas iniciativas están en consonancia, a su vez, con la planificación económica que se expone en los Planes Quinquenales que diseña el PCCh.

Con el apoyo de los instrumentos mencionados, China pasó a convertirse en un importante emisor de IED agroindustrial a escala global, al punto de posicionarse en tercer lugar, luego de Estados Unidos y Japón. En 2015, los flujos de inversión

¹³⁷ El creciente déficit que se registra en la balanza comercial de China contrasta con el superávit que registra su comercio global; este último se explica principalmente por su cada vez mayor participación en las exportaciones de bienes industriales a nivel mundial.

china totalizaron U\$S 127.500 millones, es decir casi el 10% del total mundial (Agencia Nacional de Inversiones y Comercio Internacional, 2017). La estructura de los flujos y del stock de salidas de IED muestra que, mayoritariamente, se trata de inversión “no financiera” y tiene como destino principal la inversión productiva (construcción y rehabilitación de ferrocarriles, compra de fábricas procesadoras e instalación de servicios de telecomunicaciones).

En China existen unas 155.000 empresas públicas, dependientes de gobiernos locales y provinciales¹³⁸. Asimismo, hay unas 111 grandes compañías bajo control directo de la Comisión Estatal para la Supervisión y Administración de los Activos Estatales (SASAC), que gestiona de manera oligopólica sectores estratégicos como la banca, los transportes, las telecomunicaciones y el petróleo (Arana, 2015). De ese modo, la expansión de la presencia china en el escenario agroalimentario internacional se ha materializado a través de distintas estrategias, apoyadas por el Estado: la provisión de insumos (agroquímicos, maquinaria agrícola, etc.), la producción, el procesamiento, el transporte y la comercialización. Mediante el financiamiento estatal, las EMN chinas se expandieron verticalmente (cuando se trató de una red de operaciones aguas arriba y aguas abajo del proceso productivo), horizontalmente (cuando se expandieron dentro del mismo eslabón productivo) o bien mediante una estructura de conglomerado (cuando las divisiones corporativas funcionaron de manera relativamente autónoma, bajo un paraguas corporativo) (Steinbockova, 2008).

Independientemente del tipo de EMN que las efectuaron, las inversiones chinas en agricultura se orientaron al apoyo de sus compañías. Por un lado, en la gestión y control de la producción agrícola, en aras de adquirir de forma directa a los productores; por el otro, para expandir sus oportunidades de mercado en terceros países (Jenkins, 2011). Siendo la adquisición de tierras productivas la estrategia de inversión más polémica y visible, ella forma parte de una táctica mucho más amplia, que abarca desde la adquisición y fusión de empresas, hasta el establecimiento de *Joint Ventures* con gobiernos y/o compañías locales o,

¹³⁸ Entre las medidas chinas que se adoptaron en el marco de las reformas económicas durante los años '80 y '90, se destacan las tendientes a fortalecer la autogestión de los gobiernos provinciales y locales, y luego de las grandes ciudades, de manera de descentralizar el control central estatal. Asimismo, se modifica el mecanismo de gestión de las empresas estatales; se las transforma en *World Class Industries*, es decir compañías que operan como las grandes corporaciones, pero cuyo control permanece en manos estatales (Cesarín, 2004).

directamente, contratos con los productores. En este contexto se ubican las adquisiciones masivas de tierras productivas y la conformación de granjas colectivas en África, la promoción de esquemas productivos como las “mega granjas” de cerdos, las inversiones en transporte ferroviario y el desarrollo de nuevas innovaciones tecnológicas (OGM) (Yaccar, M., 2020)

Esos antecedentes fueron cruciales para señalar el potencial chino para imponer su régimen agroindustrial que traccione empresas público-privadas que garanticen su seguridad alimentaria y agroindustrial. En ese contexto, el énfasis colocado al sector agroalimentario dista de ser casual; la expansión agro-geopolítica de China responde a una estrategia gubernamental ideada e implementada no sólo para alcanzar el pleno autoabastecimiento, sino como parte de su estrategia para situarse y consolidarse como un jugador privilegiado concierto de poder global. Por lo tanto, ante tantas señales de consolidación de un nuevo régimen agroindustrial impulsado por China, a través de la prospectiva y la discusión de un estilo de desarrollo agroindustrial, Argentina debe definir su posición frente a las potenciales “nuevas reglas de juego”, bien siendo mera espectadora o bien intentando preservar o adquirir un cierto margen de acción.

Bio-industrialización: un futuro para el desarrollo

Como hemos podido observar en esta tesis, componentes importantes del desarrollo agroindustrial interactúan, por un lado, con los aspectos técnicos, políticos, económicos de complejos productivos con poca integración entre sí. Por el otro, se vincula con el tipo de inserción internacional del país, caracterizado por una canasta exportadora especializada en productos con bajo nivel de procesamiento. La dinámica económica que es consecuencia de esta constitución sectorial, y de esta integración comercial internacional, deriva de forma sistemática en la restricción externa, en la inflación persistente y en el consecuente bimonetarismo que afecta el desempeño económico y financiero del país.

Las consideraciones vertidas en estas conclusiones sobre la prospectiva, la bio-economía y el RAEN asiático confluyen detrás de una posible respuesta a los interrogantes acerca de qué hacer con el desarrollo y cómo llevarlo a cabo.

Es sabido que las repuestas univocas sobre los caminos para el desarrollo son dogmáticas e irreales. Lo son, en especial, para los países de la periferia que

muestran dinámicas estructurales e históricas que definen un movimiento pendular entre estrategias políticas opuestas. Como hemos podido observar a través de las diferentes configuraciones de RAEN, la incapacidad de sostener el rumbo mediante lineamientos esenciales de políticas públicas dificulta también una mirada de mediano y largo plazo, que de coherencia a las principales áreas de intervención pública y privada en lo que hemos definido como el “drama de las políticas públicas”.

En este punto la tesis no se pretende identificar los “verdaderos senderos” para el desarrollo, sino señalar algunos de los componentes que deberían estar presentes en cualquier esfuerzo serio que intente dar forma a un horizonte sostenible para el desarrollo económico de la agroindustria argentina. La cuestión no es secundaria, puesto que pensar en estrategias para el desarrollo agroindustrial no sólo implica reflexiones sobre las relaciones sociales, las luchas y conflictos pasados, sino también las estrategias y opciones futuras.

En el argot prospectivista es usual el empleo de neologismos. Los “futuribles” hacen referencia al espectro de futuros posibles, mientras el “futable” alude al futuro deseable (Merello, 1973). La construcción de un “futable”, nutrido de las conclusiones vertidas en esta investigación, puede ser un instrumento útil para iluminar algunos de los puntos sensibles de una estrategia para el desarrollo agroindustrial argentino.

Los aspectos técnicos de la bio-industrialización

Ante el peso de las actividades agropecuarias y agroindustriales en la estructura productiva argentina, en la aspiración de promover un desarrollo más diversificado y sostenible, la industrialización biológica (o bio-industrial) debería ocupar un lugar protagónico. El desafío es mayúsculo si se considera que en el escenario de permanente restricción externa y dependencia, la exportación de recursos naturales con bajo procesamiento es presentada por buena parte del arco político como la “única” solución posible, de corto plazo, capaz de enfrentar los desbalances macroeconómicos y las asimetrías y desigualdades sociales.

Debido a que el crecimiento es un proceso territorial y los actores locales son fundamentales para generar políticas de desarrollo, una de los esquemas posibles para avanzar hacia un horizonte nacional bio-industrializado es la promoción de “polos de desarrollo bioindustrial” (en una especie de actualización

de la idea planteada por Perraux en los años 1960s). La dovela central de cada polo es una plataforma de procesamiento de biomasa de pequeña escala, o biorrefinería, en las que convergen de manera eficiente, varios complejos productivos tradicionales (urbanos y rurales).

Ante el desafío de transportar grandes cantidades de biomasa hacia la planta de procesamiento, en la mayoría de los casos con un alto contenido de humedad y costos económicos y ambientales significativos (con grandes distancias a recorrer, pocas opciones de transporte y un deficitario entramado logístico), es estratégica la promoción e instalación de biorrefinerías de pequeña escala de diseño modular y transportables, con capacidad para utilizarse en diferentes localidades que dispongan de fuentes de biomasa (frente a las grandes plantas de procesamiento centralizadas). En el caso que sea biomasa rural, además sería posible el reciclado de los nutrientes y el retorno a la tierra de los no utilizados (especialmente nitrógeno, fósforo y potasio), una característica clave del ciclo biológico dentro de una economía circular (Molina, 2020).

Por lo tanto, un esquema de bio-industrialización de este tipo, orientado a la producción de bioproductos con alto valor comercial y significativo agregado de valor en origen (bio-plásticos, bio-insumos, medicamentos, bio-combustibles, etc.), estaría en condiciones de transformar y promover el desarrollo territorial, con mejoras en las condiciones de habitabilidad en el ámbito rural, en los pueblos y en pequeñas ciudades, especialmente en aquellas regiones más alejadas de los puertos exportadores de granos y aceites.

Al respecto, Patrouilleau et al. (2015:22) propusieron un listado de potenciales áreas y recursos para el desarrollo de la bio-industrialización que permitirían redefinir el mapa agroindustrial de la Argentina y cuyo impacto podría magnificarse si se incorporaran otras actividades industriales con fuerte proyección en las áreas energéticas (Mapa 1).

Mapa 1. Mapa de oportunidades para la bio-industrialización argentina



Fuente: Patrouilleau et al., 2015

La lectura del mapa sugiere que para definir los nuevos polos bio-industriales, se debería contemplar la localización de los recursos claves para los procesos de bio-industrialización, el potencial de articulación agro-industrial, así como el conjunto de actividades localizadas en las áreas rurales, periurbanas y urbanas, de manera que los diferentes polos de la región constituyan un subsistema integrado.

Discusiones recientes en esta sintonía, donde se destacan los aportes de Patrouilleau et al. (2015), Bocchetto et al. (2020) y Sili y Kozel (2021), dan cuenta de la viabilidad socio-técnica para avanzar en un futuro de estas características. Si estos autores contemplan los aspectos políticos, partiendo de la voluntad del proyecto de gobierno, los aportes vertidos en esta tesis sugieren que la voluntad de gobierno, la disponibilidad de biomasa y las capacidades técnicas y tecnológicas no son suficientes para promover un cambio estructural. Esos elementos deben ser complementados con una estrategia que contemple el déficit de las capacidades institucionales y los conflictos con actores capaces de condicionar las políticas públicas para el desarrollo.

La economía política de la bio-industrialización

Como se puede apreciar, a través de los polos bio-industriales se promueve una nueva imagen territorial de la Argentina, que cubre los criterios de diversificación, agregado de valor, sostenibilidad y pertinencia territorial necesaria para el cambio de la matriz económica nacional.

Sin embargo, así planteada, esta imagen de futuro está incompleta si no se incorpora la dimensión política de las políticas públicas. Por lo tanto, como sucede habitualmente, la planificación tecnocrática y gerencialista adolece de carencias analíticas. Más allá de la disponibilidad de biomasa, para avanzar en un cambio estructural de este tipo se requiere la consideración de las dinámicas económicas y de las fortalezas y debilidades institucionales de cada región. Dicho de otro modo, la bio-industrialización no sería posible sin un Estado con la capacidad de lidiar con las tensiones, los problemas y las disputas que se manifiestan en las diferentes escalas ante este tipo de proyecto.

Esto significa que la promoción de los polos bio-industriales debería estar, al menos inicialmente, financiada, guiada y regulada por el Estado, en consulta permanente con los actores y el sistema científico y tecnológico, público y privado, desplegado en los territorios (como el Conicet, el INTA, el INTI, INVAP y Obispo Colombres). En esta ecuación, las bio-rrefinerías público-privadas de pequeña escala deberían generar los canales para el escalamiento del polo, de modo de favorecer la replicación de empresas con modelos de negocios similares a los de la citrícola San Miguel, de modo que se pueda: i) incrementar la demanda de trabajadores; ii) generar demandas de insumos que ofrezcan ventajas a los proveedores para instalarse cerca del polo; iii) promover la re-inversión de los beneficios; y la construcción de infraestructuras y capital social. Por lo trabajado en esta tesis, los cuatro puntos solo podrán ser alcanzados en un proceso conducido por el Estado nacional. Dentro de esas razones, nos gustaría enfatizar dos:

Por un lado, si el Estado nacional no capitanea directamente el proceso, lo más probable es que se sigan reproduciendo las dinámicas desequilibradas dentro de los territorios, donde las grandes plantas de transformación de biomasa, pertenecientes a capitales concentrados y extranjerizados, impongan los conocidos esquemas de subordinación sobre los actores más débiles de los complejos productivos. Es decir, que el control del proceso en manos privadas

solo re-editaría, en los albores de la bio-industrialización, los esquemas de concentración y extranjerización que subyacen en la economía política del agro argentino. Subrayamos la centralidad del Estado nacional, pues solo desde allí se podrían compensar los desequilibrios institucionales que afectan a los procesos de desarrollo macro-regionales derivados del llamado “federalismo ambiental” (Gutierrez, 2012; Hernandez Trillo, 2015)

Por el otro, ante la consolidación de la subordinación del capital productivo al financiero, se modificaron las estrategias de acumulación de las empresas, en especial de las que integran los segmentos más concentrados. Esto se verifica en el perfeccionamiento de los mecanismos financieros mediante los paraísos fiscales en esquemas como: la compra de activos en el exterior (financieros o físicos); la remisión de utilidades y dividendos; los pagos de intereses y el establecimiento de precios de transferencia a través de distintos procedimientos (sobrefacturación de importaciones, subfacturación de exportaciones, servicios de deuda generados por créditos intra-firma, etc.). Como vimos, estos mecanismos permiten dirigir parte de los excedentes productivos para ser valorizados financieramente en el exterior, en detrimento de las estrategias de reproducción del capital a través de nuevas inversiones productivas. El estudio de Cassini, García Zanotti y Schorr (2020) es elocuente al señalar la “reticencia inversora” de los grupos económicos pertenecientes al sector agropecuario y agroindustrial.

Como se puede apreciar, las cuestiones técnicas y económico-políticas de la bio-industrialización llevan implícita la reconfiguración del imaginario espacial del territorio nacional. Al promover el desarrollo de los polos bio-industriales, se podría lograr una re-densificación del territorio; no sólo de los espacios urbanos sino también de los rurales, por la demanda y el desarrollo de las nuevas actividades, y por la mejora de las condiciones de habitabilidad en los pueblos rurales y pequeñas ciudades.

Bibliografía:

- Acuña, C. (Comp.) (2013). *¿Cuánto importan las instituciones?* Gobierno, Estado y actores en la política argentina. Buenos Aires: Ed. Siglo XXI
- Aglietta, M. (1979). *Regulación y crisis del capitalismo*. México: Ed. Siglo XXI
- Agroindustria (2019). Cadenas de valor agroalimentarias. Evolución y cambios estructurales en el siglo XXI. Disponible en: https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss_alimentos_y_bebidas/pdf/Cadena_sAgroalimentarias-v29-01-19.pdf
- Agüero, J. (2014); Las políticas públicas y la cuestión tabacalera en Argentina. *Revista Científica Visión de futuro*, año 11, Vol 18, enero-junio
- Alonso, G. (Ed.) (2007). Capacidades estatales, instituciones y política social. Buenos Aires: Ed. Prometeo
- Álvarez Sánchez, A. (2020). *Estado y políticas públicas para el agro en Río Negro desde la transición democrática hasta el fin de la convertibilidad*. Tesis de doctorado, Universidad Nacional de Quilmes, Argentina. Disponible en <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/2728>
- Álvaro, M. (2012). Impactos de la modernización en los chacareros frutícolas del Alto Valle rionegrino. *Mundo agrario*, vol.12 no.24. La Plata. Disponible en: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1515-59942012000100005&script=sci_arttext&lng=pt
- Andrade, L. (2003). Sociología de la desertificación en la Patagonia Austral: los productores ovinos de la Meseta Central de Santa Cruz. *Revista THEOMAI*, N.º 7
- Andrade, L.; Bedacarratx, V.; Alvarez, R. (2010). Producción ovina extensiva en la Patagonia Austral: el caso de la zona centro de Santa Cruz. *Mundo Agrario*, vol. 11, N.º 21
- Andreff, W. (2000). *Multinacionais globais*. Sao Paulo: Edusc
- Aparicio, S. (2009). Trabajos y relaciones de trabajo en la producción tabacalera empresarial. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Nº 30, 1er semestre
- Aparicio, S.; Crovetto, M.; Ejarque, M. (2013). Las condiciones de trabajo de los asalariados en la esquila patagónica argentina. *Mundo agrario*, Vol. 13,

N.º 26. Disponible: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.5696/pr.5696.pdf verificado: 26 de septiembre de 2017

- Arrighi, G. (2018); *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. España: Ed. Akal
- Azcuy Ameghino E. y León C (2005). La “sojización”: contradicciones, intereses y debates. *Revista interdisciplinaria de estudios agrarios*, N° 23
- Azcuy Ameghino, E. (2012). *Estudios agrarios y agroindustriales*. Argentina: Ed. Imago Mundi
- Azcuy Ameghino, E. y Fernández, D. (2019). El censo nacional agropecuario 2018: visión general y aproximación a la región pampeana. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 51, Segundo semestre
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001). El complejo vitivinícola argentino en los noventa: potencialidades y restricciones. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: http://legacy.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Azpiazu.Basualdo_Complejo.Vitivinicola.Argentino.2001.pdf
- Baeza, B. y Borquez, D. (2006). La ganadería ovina en el Chubut. *Observatorio de la Economía de la Patagonia* (Disponible: <http://www.eumed.net/oe-pat/> verificado: 08 de noviembre de 2017)
- Bageneta, M. (2015). *Del algodón a la soja. Territorio, actores y cooperativas en el Gran Chaco argentino*. Argentina: Ed. Intercoop
- Balsa J. (2008). Cambios y continuidades en la agricultura pampeana entre 1937 y 2002. La zona agrícola del norte bonaerense. En Ospital G, Balsa J y Mateo G. *Pasado y presente del agro argentino*. Buenos Aires: Ed. Lumiere
- Bandieri, S. (2005a). Del discurso poblador a la praxis latifundista. La distribución de la tierra pública en la Patagonia. *Mundo Agrario*, Vol. 6 N.º 11
- Bandieri, S. (2005b). *Historia de la Patagonia*. Argentina: Ed. Sudamericana.
- Bandieri, S. (2009). Pensar una Patagonia con dos océanos: el proyecto de desarrollo de Ezequiel Ramos Mexía. *Quinto Sol*, N°13; págs. 47-71
- Bandieri, S. (2010). Del Pacífico al Atlántico: políticas de Estado y reorientación mercantil de la ganadería patagónica. *Cuadernos de Historia USACH-Chile*

- Bandieri, S. y Blanco, G. (1992). La fruticultura en el Alto Valle del río Negro. Auge y crisis de una actividad capitalista intensiva (1930-1980); *Revista de Historia UNCo*; N°2
- Bandieri, S. y Blanco, G. (1998). Pequeña explotación, cambio productivo y capital británico en el Alto Valle del río Negro (1900-1948). *Quinto Sol*, N° 2; págs. 25-63
- Barbería, E.M. (1995). *Los Dueños de la Tierra en la Patagonia Austral 1880/1920*. Argentina: Ed. UFPA
- Barbero, M. y Gutman, G. (2008). La industria láctea ante el proceso de reestructuración de la economía argentina en la década de 1990. *Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional*, vol. 16, N° 31
- Barsky, A. (2013). *Gestionando la diversidad del territorio periurbano desde la complejidad de las instituciones estatales. Implementación de políticas públicas para el sostenimiento de la agricultura en los bordes de la región metropolitana de Buenos Aires (2000-2013)*. Tesis doctoral, Departamento de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2001). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Argentina: Ed. Sudamericana
- Basualdo, E. (2008). El agro pampeano: sustento económico y social del actual conflicto en la Argentina. *Cuadernos del CENDES*, vol. 25, N° 68
- Beigel, F. (2011). *Autonomía y dependencia académica. Universidad e investigación científica en un circuito periférico: Chile y Argentina (1950-1980)*. Buenos Aires: Ed. Biblos
- Bello, S. (2019). Productos de tabaco calentado con especial referencia a IQOS. *Revista chilena de enfermedades respiratorias*, Vol.35 N°3. Disponible en: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-73482019000300225
- Beltrame, F. (2010). Transformaciones en el Complejo Lácteo Argentino. La mediería como forma social de trabajo. *Mundo Agrario*; 10 (20). Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.4170/pr.4170.pdf

- Bendini, M. (2005). Fruticultura en el norte de la Patagonia: procesos de cambio y tramas sociales. *Caravelle*, N° 85; págs. 131-148
- Bendini, M. y Steimberger, N. (2004). The penetration of lead firms in regional agri-food chains: evidence from the Argentinian fresh fruit and vegetable sector. En Fold, N. y Pritchard, B. *Cross-continental Food Chains*; Londres: Routledge
- Bendini, M. y Steimbregger, N. (2002). Empresas agroexportadoras y estrategias globales en el sistema agroalimentario de fruta fresca. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*; N° 17, julio-diciembre; págs. 38-63
- Bendini, M. y Steimbregger, N. (2005). Integración agroalimentaria. Trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación. en Cavalcanti, S. y Neiman, G. (Comp.), *Acerca de la Globalización en la agricultura. Territorios, Empresas y Desarrollo rural en América Latina*. Argentina: Ed. CICCUS
- Berberian, C. (1967). *Necesidad de una financiación adecuada para la producción y exportación de peras y manzanas*. Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas
- Bertoni, L. (1995). El complejo tabacalero y la intervención estatal. En Giarraca, N., Aparicio, S.; Gras, C. y Bertoni, L., *Agroindustrias del noroeste, el papel de los actores sociales*. Buenos Aires: La Colmena
- Bhagwati, J. (2005). *En defensa de la globalización: El rostro humano de un mundo global*. España: Ed. Debate
- Bialous, S. y Peeters, S. (2011). A brief overview of the tobacco industry in the last 20 years. *Tob Control*, N°21
- Biersteker T. (1987). *Multinationals, the State and Control of the Nigerian Economy*. EEUU: Princeton University Press
- Biersteker, T. y Hall, R. (2004). The emergence of private authority in global governance. Londres: Cambridge University Press
- Bisang, Illescas, Pontelli, Taraborrelli y Tejeda Rodriguez (2013). Argentina y las cadenas Globales de valor agroalimentarias. En Anlló, G., Bisang, R. y Campi, M (Comp.), *Claves para repensar el Agro Argentino*. Argentina: Ed. Eudeba

- Bisang, R. (2003). Apertura económica, innovación y estructura productiva: la aplicación de biotecnología en la producción agrícola pampeana argentina. *Desarrollo Económico* 43(171), pág. 413
- Bisang, R.; Anlló, G. y Campi, M. (2009). Una revolución no tan silenciosa. Claves para repensar el agro en argentina. *Desarrollo Económico*, N° 190-191, Vol. 48, julio-diciembre
- Bisang, R.; Brigo, R.; Lódola, A. y Morra, F. (2018). *Cadenas de valor agroalimentarias. Evolución y cambios estructurales en el siglo XXI*; Secretaria de Agroindustria, Presidencia de la Nación Argentina. Disponible en:
https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss_alimentos_y_bebidas/pdf/Cadena_sAgroalimentarias-v29-01-19.pdf
- Bocchetto, R. (2020). *Bio-economía del Norte Argentino. Situación actual, potencialidades y futuros posibles*. Ed. INTA
- Bocco, A. (2007). Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina. En: Radonich, M. y Steimbregger, N. (comp.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Argentina: Ed. La Colmena.
- Bonanno, A. (1999). A Globalização da economia e da sociedade: Fordismo e pos-Fordismo no setor agroalimentar. En Cavalcanti (Org.) *Globalização, Trabalho, Meio Ambiente. Mudanças socioeconômicas em regioes frutícolas para exportação*. Brasil: Editora Universitária de la UFPE
- Bondel, S. y Vázquez, A. (2016). Multiterritorialidad en la Patagonia rural esteparia. Destinos de la tierra, ausentismo y problemáticas emergentes. *Revista Universitaria de Geografía*, Vol. 25, N.º 2
- Bongiovanni, R.; Morandi, J. y Troilo, L. (2012). *Competitividad y calidad de los cultivos industriales: caña de azúcar, mandioca, maní, tabaco, té y yerba mate*. Argentina: Ed. INTA. Disponible en:
https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_-_libro_entero_calidad_y_competitividad.pdf
- Borrelli, P. y Oliva, G. (2001). *Ganadería ovina sustentable en la Patagonia Austral*. Argentina: Ed. INTA. Disponible: https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-capitulotme_1.pdf verificado: 05 de mayo de 2017

- Brignardello, M. (2017). ¿Cómo entender la organización de la producción en el agro actual? Vinculación agroindustrial y producción de calidad en la vitivinicultura mendocina en las primeras décadas del siglo XXI. *Mundo Agrario*, 18 (37). Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.7950/pr.7950.pdf
- Callegaris, P. (2017). La vitivinicultura mirada desde la geografía económica: uso de riego en la región de Cuyo. *Apuntes agroeconómicos*, Año 11, N° 15.
- CAME (2015). *Citricultura. Estudio de la cadena de valor*. Argentina: Ed. Confederación Argentina de la Mediana Empresa. Disponible en:
- Campos, A. (2009). Las industrias extractivas como campo social para el análisis: tres perspectivas y un ensayo de debate. *Relaciones Internacionales*, N°11
- Cánepa, F. (2018). Nuevas alternativas de expansión internacional del mercado citrícola argentino. SA San Miguel y la lima en Brasil. Tesis de licenciatura, Universidad de San Andrés, Argentina
- Cao, H. (2006). Desarrollo regional en la Argentina: la centenaria vigencia de un patrón de asimetría territorial. *Revista EURE*, Vol. XXXII, N° 95, pp. 95-111
- Cardellino, R.; Wilcox, C.; Trifoglio, J. (2014). El mercado global de la lana. Situación actual y perspectivas. *Informe de mercado Delta consultores*. Disponible: www.dohnetresarboles.com.uy/newsletters/mercadolanero/enerode2014.pdf
- Cardoso, F. y Faletto, E. (2015) [1969]. *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Argentina: Ed. Siglo XXI
- Castellani, A. (2006). *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación en 1966 y 1989*. Argentina: Ed. Prometeo.
- Castello, L.; De Franco, I.; y Izurieta, C. (1989). *La actividad frutícola en el Alto Valle del Río Negro*. Santiago de Chile: CEPAL
- Catoira, P. (2016). El Alto Valle rionegrino, entre loteos urbanos, hidrocarburos y manzanas. En Patrouilleau, M.; Mioni, W. y Aranguren, C., *Políticas públicas en la ruralidad argentina*. Argentina: Ed. INTA

- CFI (1973). Análisis y evaluación del plan de transformación agro-industrial de la provincia de Tucumán. *Serie Técnica*, N°17. Argentina: Ed. del CFI
- Chalde, A. y de Jong, G. (1976). *Análisis y evaluación de la actividad económica y configuración espacial de la provincia de Río Negro*. Argentina; Ed. SEPLA de Río Negro y CFI
- Chazzarreta, A. (2014). Recomposición económica de las burguesías regionales: la burguesía vitivinícola en la Provincia de Mendoza, Argentina (1990-2011). *Población & Sociedad. Revista Regional de Estudios Sociales*, vol. 21, 1
- Civetta, A. (2002). Desarrollo económico en los diferentes modelos productivos desde 1880 hasta 2001 en la República Argentina. Tesis, Universidad Nacional de Mar del Plata, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Centro de Documentación. Disponible en: <https://ideas.repec.org/p/nmp/nuland/582.html>
- Clairmonte, F. (1983). La dinámica del oligopolio mundial del tabaco. *Comercio exterior*, vol. 33, N°6
- Clapp, R. (1988). Representing Reciprocity, Reproducing Domination: Ideology and Labour in Latin American Contract. *Journal of Peasant Studies*; Vol. 6, N°1
- Collado, P. (2006). Desarrollo vitivinícola en Mendoza Argentina. Apuntes sobre su origen. *Trabajo y Sociedad Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas*, VII (8): 1-28
- Colombani, E. (2012). *Estimación del porcentaje de señalada ovina en base a la disponibilidad hídrica y el índice de vegetación mejorado (evi) en el área costera de la provincia del Chubut, Patagonia Argentina*. Tesis de grado, Facultad de Ciencias Agropecuarias, Universidad Nacional de Córdoba. Disponible: <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/1615/Colombani.%20%CDNDICES%20PRODUCTIVOS%20OVINOS%20Y%20.pdf?sequence=1> (verificado: 14 de agosto de 2017).
- Comba, A. (2019). La invisibilización de la evasión de impuestos en el agro cordobés: tres técnicas de inmuno-ocultamiento. *Delito y Sociedad* N°47, año 28

- Coronato, F. (2006). *El rol de la ganadería ovina en la construcción del territorio de la Patagonia*. Tesis doctoral, AgroParisTech, París. (Disponible: <https://pastel.archives-ouvertes.fr/pastel-00593011/fr/> verificado: 04 de diciembre de 2016).
- Coronato, F. (2015). *Los dueños del rebaño. Origen étnico y la capacidad ovina en Chubut*. Argentina: Ed. UNPA
- Corradini, Cuesta, Merello, Segesso, Gimenez, Zilocchi, Molfesa y Musco (2005). *Caracterización del sector productor tabacalero en la República Argentina*. Argentina: Facultad de Ciencias Agrarias. Centro de Altos Estudios "Jorge Gándara"
- Correa, C; Syam, N. y Velásquez, G. (2012). Los tratados comerciales y de inversión: obstáculos para las medidas nacionales de salud pública y de control del tabaco. *South Centre. Informe de políticas*; N°12. Disponible en: https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2013/06/PB-12_National-Public-Health-and-Tabacco-Control_ES.pdf
- Cortada, M. (2015). *Dinámica de la formulación de proyectos: Caso lana Merino*. Trabajo final especialización en Desarrollo Rural, FAUBA, Argentina.
- Davis, J. y Goldberg, R. (1957). *Concept of agribusiness*. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University
- De Gea, G. (2003). *La producción ovina ante un nuevo escenario. Pasado, presente y futuro de la actividad*. Conferencia pronunciada en el XXVI Congreso Argentino de Producción Animal, Mendoza. (Disponible: www.produccion-animal.com.ar verificado: 15 de enero de 2017).
- de Jong, G. (2008). *Análisis regional, estructuras agrarias y estrategias de desarrollo regional en la fruticultura del Alto Valle de la Cuenca del Río Negro*. Tesis doctoral, Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.
- de Jong, G. y Tiscornia, L. (1994). *El minifundio en el Alto Valle del Río Negro*. Argentina: Universidad Nacional del Comahue
- Delssin, E. (2012). *Tendencias algodoneras en Argentina*. Argentina: Ed. INTA Centro Reg. Chaco Formosa
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo económico*, vol. 12, N°45

- Domenech, J. (1940). *La historia del tabaco*. Buenos Aires: Ed. Aniceto López
- Domike, A. y Rodriguez Gigena, G. (1975). *Agroindustria en México. Estructura de los sistemas y oportunidad para las empresas campesinas*; CIDE-FAO
- Dos Santos, T. (2002). *La teoría de la dependencia. Balances y perspectivas*. España: Ed. Plaza Janés
- Duhart, A. (2007). *La producción ovina en Argentina. Motivar*, Buenos Aires. (Disponible: www.produccion-animal.com.ar verificado: 21 de marzo de 2017).
- Ejarque, M. (2013). *Los trabajadores de la zafra lanera en Chubut: ni golondrinas ni locales*. Ponencia presentada en X jornadas de sociología, UBA, Argentina
- Elias, D. (2003). *Globalização e agricultura: A região de. Ribeirão Preto – SP*. Brasil: Editora da Universidade de São Paulo.
- Ellis, F. y Biggs, S. (2005). La evolución de los Temas relacionados al Desarrollo rural: desde la década de los años '50 al 2000; *Organ. Rurais agroin.* (7-1), pp. 60-69
- Elvira, M. (2016). *Escenario actual de la lana: perspectivas y calidad*. Ed. INTA. (Disponible: https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_lanas_mercado_mundial_nacional_2015.pdf verificado: agosto de 2017).
- Elvira, M. (2017). *Escenario actual de la lana: Mercado mundial y nacional, perspectivas y posibilidades*. Ed. INTA. (Disponible: <https://inta.gob.ar/documentos/el-escenario-actual-de-la-lana-mercado-mundial-y-nacional-perspectivas-y-posibilidades-julio-2017> verificado: agosto de 2017).
- Esporturno, M. (2015). Sojización, fase superior de la agriculturización. *REA*, N° XXI; Escuela de Antropología, FHUMYAR-UNR
- ETC (2017). ¿Quién nos alimentará? ¿La red campesina alimentaria o la cadena agroindustrial?, ETC Group. Disponible on line en: <https://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/files/etc-quien-nos-alimentara-2017-es.pdf>

- ETC (2018). Forcing the farm; Octubre. Disponible en: https://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/files/etc_hbf_forcing_the_farm_web.pdf
- ETC Group (2011). ¿Quién controlará la economía verde? Communiqué N° 107 del Grupo ETC, Noviembre. Disponible en: www.etcgroup.org
- Faraldo, M. y Zilocchi, O. (2012). Historia del cultivo del tabaco en Salta. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Argentina
- Fedecitrus (2018). La actividad citrícola argentina. *Informe técnico*, mayo
- Feito, M.C. (Comp.) (2013). *Migrantes bolivianos en el periurbano bonaerense. Memorias, producciones, trabajo y organizaciones*. Argentina: Ed. INTA.
- Fernandez de Ullivarri, D. (1990). *El Cultivo de Tabacos Claros*. INTA. Centro Regional Salta-Jujuy E.E.A. Salta
- Fernández, V. (2017). *La trilogía del erizo-zorro. Redes Globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*. España: Ed. Anthropos
- Ferrari, B. y Terré, E. (2020). Las exportaciones de los principales bienes agroindustriales alcanzarían US\$21.428 millones en 2020. *Informes BCR*. Disponible en: <https://www.bcr.com.ar/es/print/pdf/node/83086>
- Ferraro, A. (2015). La importancia de las economías regionales. El caso de la evolución de la fruticultura en la región del valle del Río Negro. *Apuntes Agroeconomicos*, N°11, agosto. Disponible en: <https://www.agro.uba.ar/apuntes/ediciones.htm>
- Ferrer, A. (1973). La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales; Argentina: Ed. Fondo de Cultura Económica
- Ferrer, Al. (1950). Los centros cíclicos y el desarrollo de la periferia latinoamericana. *Trimestre económico*, vol. 17, N°68, octubre-diciembre
- FIEL (1979). Estudio de Mercado externo de peras y manzanas (Expte. 7534), diciembre. Disponible en: <http://biblioteca.cfi.org.ar/biblioteca/>
- Filadoro, A. (2011). *El análisis económico regional desde una perspectiva multi-escalar: una propuesta de conceptualización y método*. Tesis de Doctorado. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

- Filadoro, A. (2014). *El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar: una propuesta de conceptualización y método*. Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas
- Fisch, R. (1932). *Cuestiones patagónicas. Tierras fiscales*. Argentina: Ed. Kidd.
- Fischer (1973). *El capital externo en el desarrollo económico de Argentina: 1880-1964*. Argentina: Ed. Instituto Latinoamericano de Investigación Social
- Flora, C. y Bendini, M. (2003). Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el mercado, el Estado y la sociedad civil. En Bendini, M. et al. (Comp.), *El campo en la sociología actual*. Argentina: Editorial La Colmena
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION (2013). *World apparel fiber consumption survey*. Rome: FAO. Disponible: https://www.icac.org/cotton_info/publications/statistics/world-apparel-survey/FAOICAC-Survey-2013-Update-and-2011-Text.pdf
- Foro Federal de la Industria (2004). Cadena de la lana en la Región patagónica. Ponencia en el 3° Foro Federal de la Industria; El Calafate, Argentina.
- Friedmann, H. (1982). The Political Economy of Food: The Rise and Fall of the Postwar International Food Order; *American Journal of Sociology*, 88 (s1)
- Friedmann, H. y McMichael, P (1989). Agriculture and the State System: The Rise and Decline of National Agricultures, 1870 to the Present; *Sociologia Ruralis* 29 (2)
- Galetto, A. (2018); Diagnostico competitivo del sector lácteo argentino; Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Cadena Láctea Argentina. Disponible en: <http://www.ocla.org.ar/contents/news/details/12305295-diagnostico-competitivo-del-sector-lacteo-argentino>
- Gambina, J. y Estay, J. (2009). *Economía mundial, corporaciones transnacionales y economías regionales*. Argentina: Ed. Clacso
- García, A. (1972). *Atraso y dependencia en América Latina*. Buenos Aires: Ed. El Ateneo

- García, A. (2014). Economías regionales: consideraciones para su abordaje. En Tsakougmakos, P. (Comp.), *Problemas actuales del agro argentino*. Buenos Aires, Cátedra Libre Giberti, Facultad de Filosofía y Letras.
- García, A. (2014). Economías regionales: consideraciones para su abordaje. En Tsakougmakos, P. (Comp.), *Problemas actuales del agro argentino*; Cátedra Libre Giberti, Facultad de Filosofía y Letras, UBA.
- García, A. y Rofman, A. (2009). Agrobusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa; *Mundo Agrario*, 10(19)
- Gatto, F. y Gutman, G. (1990). *Agroindustrias en la Argentina*. Argentina: Centro Editor de América Latina
- Gatto, F. y Quintar, A. (1984). Principales consecuencias socioeconómicas de la división regional de la actividad agrícola. *Documentos de trabajo de CEPAL*, N° 17. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/28508>
- Ghezán, G., Cendón, M. y Castro, M. (2010). La cadena global del limón: su dinámica y formas de coordinación en torno a las exigencias de calidad; Trabajo de investigación, Asociación Argentina de Economía Agraria, Argentina.
- Gianelli, C. (2016). Interferencia de la industria del tabaco en la aplicación del Convenio marco de control del tabaco: el caso Philip Morris contra Uruguay. *Serie Documentos de trabajo*, Departamento de Negocios Internacionales e Integración, Universidad Católica de Uruguay. Disponible en: <https://ucu.edu.uy/sites/default/files/facultad/fce/dnii/caso-tabaco-carlos-gianelli.pdf>
- Giarraca, N. y Aparicio, S. (1997). La acción social en los procesos económicos. En Jorrat, R. (Comp.), *La investigación social hoy*. Buenos Aires: Ed. EUDEBA
- Giarracca, N.; Aparicio, S.; Gras, C. y Bertoni L (1995). "Agroindustrias del noreste, el papel de los actores sociales". Buenos Aires: Ed. La Colmena
- Giberti, H. (1986). *Historia económica de la ganadería argentina*. Argentina: Ed. Hyspamérica

- Gilpin R. (1990). *La economía política de las relaciones internacionales*. México: Grupo Editor Latinoamericano
- Gimenez, M. (2004). Trayectoria y organización productiva de sectores medios de productores tabacaleros en la provincia de Salta. Documento de trabajo, Centro de Estudios Avanzados, Universidad de Buenos Aires
- Girbal de Blacha, N. y Mendoza, S. (Dir.) (2012). *Corporaciones agrarias y políticas públicas*. Argentina: Ed. Prohistoria
- Girbal-Blacha, N. (2007). Estado y regulación económica en el Norte argentino. El tabaco en la década de 1930; *Historia Agraria. Revista de agricultura e historia rural*, N° 41, vol. XVII p. 83 - 105
- Girbal-Blacha, N. (2009). Poder político y acción privada en el agro argentino. La industria tabacalera (1900-1950). *Estudios Avanzados*, Santiago de Chile
- Gligo, N. (2006). Estilos de desarrollo y medio ambiente en América Latina, un cuarto de siglo después. *Serie medio ambiente y desarrollo*, 126. Santiago de Chile: Cepal
- Gomes Lende, S. (2014a). Agricultura, agroindustria y territorio en la argentina: crisis y reestructuración del circuito azucarero de la provincia de Tucumán (1990-2012). *Geografía em Questao*, Vol. 7, N°2, pp. 47-73
- Gomez Lende, S. (2014b). Orden global, agricultura contractual y campesinado: el circuito tabacalero de la provincia de Misiones, Argentina (1990-2012). *Revista de Geografía Norte Grande*, N°. 58, Santiago de Chile
- Gorenstein et al. (2012). *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*. Argentina: Ed. Miño y Dávila
- Gorenstein, S. (2000). Rasgos territoriales en los cambios del sistema agroalimentario pampeano (Argentina). *Revista Eure*, Vol. XXVI, N°78, diciembre
- Gorenstein, S.; Schorr, M. y Soler, G. (2011). Dinámicas cambiantes de los complejos productivos en el norte argentino: los casos del tabaco, yerba mate y la soja. Un enfoque estilizado. *Revista Interdisciplinaria de estudios agrarios*, N°34, primer semestre
- Gourevich, P. (1998). The second image reversed: the international sources of domestic politics, *International Organization*, Vol. 32 , Issue 4

- Graciarena, J. (1976). Poder y estilos de desarrollo: una perspectiva heterodoxa; *Revista CEPAL*, N° 1. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/12289>
- Gras, C. (2005). *Entendiendo el agro. Trayectorias sociales y reestructuración productiva en el nordeste argentino*. Argentina: Ed. Biblos
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización. Argentina: Ed. Biblos
- Gras, C. y Hernández, V. (Coord.) (2009). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Argentina: Ed. Biblos
- Gras, C. y Varrotti, A. (2013). El modelo de negocios de las principales empresas agropecuarias. En Gras, C. y Hernández, V. (coord.), *El agro como negocio*. Argentina: Ed. Biblos
- Grondona, A. y Tzeiman, A. (2020). *Dependencia y desarrollo desde América Latina. Problemas, debates y conceptos*. Buenos Aires: CCC.
- Grupo ETC (2010). Gigantes genéticos acumulan patentes sobre cultivos para enfrentar la crisis del clima. *Communiqué*, M°. 106, octubre. Disponible en: <http://www.etcgroup.org/es/node/5252>
- Gunder Frank, A. (1978). *Acumulación dependiente y subdesarrollo*. México: Ediciones Era
- Gutiérrez, R. (2012). Federalismo y políticas ambientales en la Región Metropolitana de Buenos Aires, Argentina. *Revista EURE*, vol. 38, núm. 114. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19623150006>
- Gutman, G. (2003). La agricultura y la producción de alimentos en América Latina. América Latina: Sociedades y territorios en los inicios del siglo XXI. *Revista Iber Didáctica de las Ciencias Sociales, Geografía e Historia*, Año: 2003 vol., pp. 30-38
- Gutman, G. y Gatto, F. (Comp.) (1987). *Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990)*. Argentina: Ed. Centro Editor de América Latina
- Gutman, G. y Lavarello, P. (2008). Biotecnología y Desarrollo. Avances de la agrobiotecnología en Argentina y Brasil. *Economía: teoría y práctica*, N° 25, México D.F

- Hall, S.A. (2000). *Condiciones ambientales del porcentaje de señalada ovina en el noroeste de la Patagonia (Argentina): un enfoque regional*. Tesis de grado, Universidad Nacional de Buenos Aires, Argentina
- Hammond, R. (1998). *Addicted to Profit: Big Tobacco Expanding Global Reach*. Washington DC: Essential Action
- Hammond, R. (1998). Industry watch – consolidation in the tobacco industry. *Tobacco Control*, N° 7. Disponible en: <http://tc.bmijournals.com/>
- Heredia, M. (coord.) (2017). Sojización del Chaco. Estado del conocimiento. Escuela de Gobierno del Chaco, Argentina. Disponible en: <http://escueladegobierno.chaco.gov.ar/files/documentos-de-trabajo/soja-informe-definitivo-junio.pdf>
- Hernández López, R. (2005). La dependencia a debate. *Latinoamérica. Revista de Estudios Latinoamericanos*, N°40, México
- Hernández Trillo, F. (2015). Federalismo Ambiental en América Latina. Una revisión. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39661/1/S1501129_es.pdf
- Hernández, V. (2007). El fenómeno económico y cultural de la soja y el empresariado innovado. *Desarrollo Económico*, vol. 47, N° 187, Buenos Aires
- Hodgson, G. (2003). El problema de la especificidad histórica; *Investigación Económica*, vol. LXII, N°. 245
- Howard, P. (2016). *Concentration and Power in the Food System: Who controls what we eat?* London and New York: Bloomsbury Publishing Inc.
- Hymer, S. (1972). Empresas multi-nacionales: la internalización del capital. México: Ed. Periferia
- Iglesias, D. (2013). *Análisis de la cadena de carne ovina en Argentina*. Argentina: Ed. INTA.
- Iglesias, R.; Larrosa, J.; Tapia, H.; Barría, D.; Alegre, B. (1992). Factores que inciden en la eficiencia reproductiva ovina. Congreso mundial de Ovinos y Lanas. Disponible: http://www.produccion-animal.com.ar/produccion_ovina/produccion_ovina/25-eficiencia_reproductiva.pdf

- Izurieta, G. (2009). *La economía regional del tabaco en la Argentina. Tesis de especialización*, Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de estudios de Posgrado
- Jacobs, J. (2017). *Competitividad del sistema de agronegocios del tabaco Virginia en Argentina*. Tesis de Maestría, Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires.
- Jorba, R. (2003). El mercado de trabajo vitivinícola en Mendoza y los nuevos actores. El 'contratista de viña': aproximación a un complejo sistema de empresarios y trabajadores, 1880-1910. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 18.
- Kay, C. (2001). Estructura agraria, conflicto y violencia en la sociedad rural de América Latina. *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 63, N° 4
- Kozel, A. (2015). Estaciones del antiimperialismo rioplatense. En Kozel, A.; F. Grossi y D. Moroni (Coords.), *El imaginario antiimperialista en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO/CCC.
- Kozel, A. Lacoste, C. y Feingold C. (2016). *Bio-economía y desarrollo sostenible. Hacia la agenda de INTA*. Mimeo
- Kozel, A.; Martinez, L.; Taraborrelli, D. y Carvalho, N. (2017). *El sistema agroalimentario del Área Metropolitana de Buenos Aires al 2030/2050. Ejercicio exploratorio de prospectiva territorial*. Argentina: Ed. INTA
- Kulesz, J. (2001). El sector lanero a fines del siglo XX. CEPAL. Disponible: <https://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/13033/doclanas.pdf>
- Lanciotti, N. y Lluch, A. (2018). *Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI*. Argentina: Ed. Imago Mundi
- Landa, R. (2014). *Análisis de la producción y comercialización del limón en Argentina*. Trabajo final de Ingeniería en Producción Agropecuaria, Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Católica Argentina
- Landrischini, G. (2003). Globalización y metamorfosis de la fruticultura del alto valle de Río Negro. En Bendini, M.; Calvalcanti, J.; Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. (Comp.), *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana*. Argentina: Ed. La Colmena
- Landrischini, G. y Preiss, O. (2007). La concentración económica en la fruticultura del Alto Valle de Río Negro. En Radonich, M. y Steimbregger, N.

(Comp.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Argentina: Ed. La Colmena

- Latour, B. (2008). *Reensamblar lo social*. Argentina: Ed. Manantial
- Lattuada, M. (2014). Políticas de desarrollo rural en la Argentina. Conceptos, contexto y transformaciones. *Temas y debates*; nº 27, primer semestre
- Liehr, R. y Torres Bautista, M. (1998). Las free-standing companies británicas en el México del porfiriato, 1884-1911. *Historia Mexicana*, Vol. 47, N° 3 (187), enero-marzo
- Lima da Silveira, R. y Dornelles, M. (2010). Mercado mundial de tabaco. Concentração de capital e organização espacial. Notas introdutórias para uma geografia do tabaco. *Scripta Nova*, Vol. XIV, núm. 338
- Lo Vuolo, R. (2015). *Estilos de desarrollo, heterogeneidad estructural y cambio climático en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39752/S1501210_es.pdf;jsessionid=8C142CD2A8807C9225B79D2153551DDC?sequence=1
- Lopéz y Vertiz, F. (2015). Extractivism, Transnational Capital and Subaltern Struggles in Latin America. *Latin American Perspectives*; 42(5) :152-168
- López, S. (2003). Representaciones de la Patagonia. Colonos, científicos y políticos (1870-1914). La Plata: Ed. Al margen
- Lowi, T. (1992). The State in the political science. How we become what we study. *American Political Science Review*, Vol. 86, N°1, march
- Lozada, S.M. (1976). *Dependencia y empresas multi-nacionales*. Argentina: Ed. Eudeba
- Machado, A. (2002). *De la estructura agraria al sistema agroindustrial*. Bogotá: Ed. Universidad Nacional de Colombia
- Malassis, L. (1973). La structure et l'évolution du Complexe Agri-Industriel d'après la Compatibilité National Française. *Economie et Sociétés*, N° 3, vol. 9, París
- Manzanal, M. (2009). El desarrollo rural en Argentina. Una perspectiva crítica. En Jalcione Almeida e João Armando Dessimon Machado (Org.), *Desenvolvimento Rural no Cone Sul/Desarrollo rural en el Cono Sur*. Porto Alegre: Ed. Associação Holos Meio Ambiente e Desenvolvimento

- Manzanal, M. y Rofman, A. (1989). *Las economías regionales de la Argentina. Crisis y políticas de desarrollo*. Argentina: Ed. Centro editor de América Latina
- Manzanal, M.; Arzeno, M. y Ponce, M. (2011). Desarrollo, territorio y conflicto en el Nordeste de Misiones. *Avá, Revista de Antropología*, N° 19, Universidad Nacional de Misiones
- Marini, R.M. (2007). *América Latina. Dependencia y globalización*. Madrid: Ed. Prometeo
- Martin, M.E. (2012). Configuraciones socioproductivas y trayectorias educativo-laborales de los jóvenes en la vitivinicultura mendocina. Un cuestionamiento al aporte de los estudios de trayectorias en los análisis con perspectiva territorial en Argentina. *Trabajo y Sociedad*, N° 20, Santiago del Estero, Argentina. Disponible en: <https://www.unse.edu.ar/trabajosociedad/20%20MARTIN%20trabajadores%20vitivinicultura%20mendoza.pdf>
- Mc Michael, P. (2015). *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias*. México: Ed. Porrúa
- McCormick, M. (1999). Estudio exploratorio de las preferencias en el consumo de carne ovina en relación con carnes de otras especies. Presentación en el 16° Congreso de la Asociación Latinoamericana de Producción Animal, Uruguay.
- Medialdea García, B. y Sanabria Martín, A. (2013). La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización. *Revista de economía mundial: REM*, Vol. 33, 195-227
- Mendes Pereira, J. (2014). As ideias do poder e o poder das ideias: o Banco Mundial como ator político-intelectual; *Revista Brasileira de Educação*; vol. 19, N° 56, enero-marzo; pp. 77-100
- Miguez, E. (2006). [1985]. *Las tierras de los ingleses en la Argentina*. Argentina: Ed. Teseo.
- Milner, H. y Keohane, R. (2009). *Internationalization and Domestic Politics*. EEUU: Cambridge University Press
- Minieri, R. (2006). *Ese ajeno sur: un dominio británico de un millón de hectáreas en la Patagonia*. Argentina: Fondo Editorial Rionegrino.

- Moran, T. (1978) [1991]. *Las empresas multinacionales*. Argentina: Ed. El Ateneo
- Moran, T.; Graham, E. y Blomstrom, M. (2005). Conclusions and implications for FID policy in Developing countries, New Methods of research and a future Research Agenda. En Moran, Graham y Bolstrom (eds.), *Does FDI Promote Development?*, EEUU: Institute for International Economics
- Mueller, J. (2007). Una década del sector ovino argentino. Informe técnico INTA Bariloche, Argentina.
- Mueller, J. y Cueto, M. (2012). Actualización en producción ovina 2010. Memorias del VIII Curso de Actualización en Producción Ovina, San Carlos de Bariloche.
- Muzlera (2008). *Chacareros del siglo XXI. Herencia, familia y trabajo en la Pampa Gringa*. Buenos Aires: Ed. Imago Mundi
- Natera Rivas, J. y Batista Zamora, A. (2010). El complejo agroindustrial limonero de la provincia de Tucumán (Argentina). Ejemplo de producciones no tradicionales y de desaparición de los pequeños productores. *Boletín de la Asociación de geógrafos españoles*, N°53, pp. 67-88
- Nievas, W. (2015). ¿Una fruticultura sin fruticultores? *Revista Fruticultura & Diversificación*; N° 76, segundo semestre
- Nun, J. (2001). *Marginalidad y exclusión social*. Argentina: Fondo de Cultura Económica
- O'Donnell, G. (1977). Reflexiones sobre las tendencias de cambio del Estado burocrático-autoritario. *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 39, N°.1, pp.9-59
- O'Keef M. y Li Quan (2011). Modernization vs. Dependency Revisited: Effects of Foreign Direct Investment on Food Security in Less Developed Countries. *International Studies Quarterly*, Volume 55, Issue 1, March
- Obstachko, E. (2003). *El aporte del sector agroalimentario al crecimiento económico argentino, 1965-2000*. Buenos Aires: IICA
- OCDE (2011). *Líneas directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*. OCDE publishing. Disponible en: www.oecd.org
- O'Donnell, G. (1982). *El Estado Burocrático Autoritario*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano.

- Ospital, M. (2013). Políticas públicas para la fruticultura en Argentina, 1930-1943. *América Latina en la Historia Económica*, año 20, núm. 1, enero-abril; págs. 78-97
- Paruelo, J.M.; Jobbágy, E.G. y Sala, O.E. (1998). Biozonas de Patagonia (Argentina). *Ecología Austral*, N.º 8, 145-153.
- Patrouilleau, R.; Kozel, A. y Lacoste, C. (2015). *Un nudo en el foco. Vigilancia prospectiva del Sistema Agroalimentario Argentino*. Argentina: Ed. INTA
- Patrouilleau, R.; Saavedra, M.; Patrouilleau, M. y Gauna, D. (2012). *Escenarios del Sistema Agroalimentario Argentino al 2030*. Argentina: Ed. INTA
- Pengue, W. (2008). El “valor” de los recursos. En Pengue W. (comp.), *La apropiación y el saqueo de la naturaleza*. Buenos Aires: Lugar Editorial
- Penrose, E. (1968). *The Large International Firm in Developing Countries: The International Petroleum Industry*. London: Ed. Allen and Unwin
- Pinto, A. (1976). Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina. *Trimestre económico*; N° 145. Disponible en: <http://www.rrojasdatabank.info/pinto/apinto/het.pdf>
- Piñeiro, D. (1994). Desafíos e incertidumbre para la sociología agraria en la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo. En Piñeiro, D. (comp.) *Globalización, integración regional y consecuencias sociales sobre la agricultura*. Ed. UNESCO
- Podestá, L. (2011). *Estrategia como fuente de Ventaja Competitiva en el sector limonero argentino. Caso San Miguel: sus recursos y competencias*. Tesis de Licenciatura en Administración de empresas, Universidad de San Andrés, Argentina
- Polanyi, C. (2003). *La gran transformación*. México: Ed. Fondo de Cultura Económica
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Informe CEPAL*, Santiago de Chile
- Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, Vol. 26, N°103
- Preiss, O. (2004). Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras en Río Negro y Neuquén. En Bendini, M. y

Alemany, C. (Coord.), *Crianceros y chacareros en la Patagonia*. Argentina: La colmena

- Rabinovich, J. y Torres, F. (2004). *Caracterización de los Síndromes de sostenibilidad del desarrollo. El caso de Argentina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Radonich, M. y Steimbregger, N. (1999). Estrategias empresariales y modalidades de expansión territorial. *Cuadernos de P.I.E.A*; 10 (01), diciembre; págs. 37-62
- Radonich, M. y Steimbregger, N. (Org.) (2007). *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Argentina: Ed. La Colmena
- Radonich, M.; Steimbregger, N. y Kreiter, A. (2007). Reestructuración productiva en regiones frutícolas de exportación. Marco teórico metodológico para el estudio de las estrategias empresariales. En Radonich, M. y Steimbregger, N. (comp.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Argentina: Ed. La Colmena
- Rama, V. (2007). Trama frutícola e innovación en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén. En Radonich, M. y Steimbregger, N. (comp.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Argentina: Ed. La Colmena
- Ramilo, D. y Prividera, G. (comp.) (2013). La agricultura familiar en Argentina. Diferentes abordajes para su estudio. *Serie de Estudios Socioeconómicos de los Sistemas Agroalimentarios y Agroindustriales*, N°20, INTA.
- Re, D. y Diez, C. (2010). El complejo agroindustrial tabacalero. Un análisis sobre las transformaciones socio productivas en las provincias argentinas de Jujuy y Misiones. Ponencia presentada en el VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural; Brasil
- Reboratti, C. (2010). Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias. *Revista de Geografía Norte Grande*; vol. 45, pp. 63-76
- Repetto, F. (2004). Capacidad Estatal: Requisito para el mejoramiento de la política social en América Latina. *Serie de Documentos de Trabajo*, 1-52, Banco Interamericano de Desarrollo
- Rimoldi, P. (2004). Producción ovina en Chubut. *Revista IDIA XXI Ovinos*, Año IV, N° 7.

- Roche, J. (1995). *The International Wool Trade*. England: Woodhead Publishing
- Rofman, A. (1982). Desigualdades regionales y políticas de desarrollo regional en América Latina. *Cuadernos del CEUR* N° 7. Disponible en: http://www.ceur-conicet.gov.ar/archivos/publicaciones/cuaderno7.pdf?fbclid=IwAR3sKiJVERGZsbcl8Ql81wYnC8UneelHarjbclN2QPoliu_WJSsw4saqPtA
- Rofman, A. (1999). *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos de petróleo, el carbón y el azúcar*. España: Ed. Ariel.
- Rofman, A. (2012). *Las economías regionales. Luces y sombras de un ciclo de grandes transformaciones 1995-2007*. Argentina: Ed. CCC-UNQUI
- Rofman, A.; García, A.; García, L.; Lampreabe, F.; Rodríguez, E.; Vázquez Blanco, J. (2008). Subordinación productiva en las economías regionales en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*, 240, Argentina
- Romero Weimer, F. (2016). *El imperialismo y el agro argentino*. Argentina: Ed. Ciccus
- Ruffini, M. (2007). La Patagonia en el pensamiento y la acción de un reformista liberal: Ezequiel Ramos Mexía (1852-1935). *Quinto Sol*, N°12.
- Ruiz Díaz, R. y Zimmermann, J. (2008). *Situación del sector foresto-industrial en la zona centro y suroeste de corrientes*. Argentina: Ed. INTA. Disponible en: <https://aulavirtual.agro.unlp.edu.ar>
- Sala-i-Martin, X. y Subramanian, A. (2003). Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria. *Journal of African Economies*, vol. 22(4)
- Salomone, J. (2012). *La competitividad del Cluster ovino del noroeste de Chubut*. Tesis de Maestría en Gerencia Pública, Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco, Chubut.
- Sánchez; Suero; Castignani; Terán y Marino (2012). La lechería argentina: estado actual y su evolución (2008 -2011). Trabajo presentado en la XLIII Reunión de la Asociación Argentina de Economía Agraria, Corrientes.
- Santos, M. (1996). *A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção*. San Pablo: Hucitec
- Santos, M. (2000). *Por uma outra globalização*. Rio de Janeiro/São Paulo: Ed. Record

- Schorr, A. y Seguí, M. (2008). Zonas Agroeconómicas Homogéneas Patagonia Sur. Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego. *Estudios económicos de los sistemas productivos y recursos naturales* N.º1, INTA.
- Schorr, M.; Bonavida, C.; Borda, L.; Mauriño, M.; Monzón, C. y Moser, L. (2016). La cadena de valor textil en Chaco; Escuela de Gobierno del Chaco; Disponible en: <http://escueladegobierno.chaco.gov.ar/files/documentos-de-trabajo/la-cadena-de-valor-textil-en-chaco.pdf>
- Schvarzer, J. (1978). Estrategia Industrial y grandes empresas: el caso Argentino. *Desarrollo Económico*, N° 71, Buenos Aires,
- Schvarzer, J. (1978). Estrategia Industrial y grandes empresas: el caso Argentino. *Desarrollo Económico*, N° 71, Buenos Aires,
- Scobie, J. (1968). *Revolución en las pampas. Historia social del trigo argentino (1860-1910)*. Argentina: Ed. Solar/Hachette
- Sili, M. (2005). *La Argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*. Argentina: Ed. INTA
- Silveira, M. (2005). *Continente em chamas: globalização e território na América Latina*. Brasil: Ed. Civilização Brasileira
- Smith, P. (1968). *Carne y política en la Argentina*. Argentina: Ed. Hypamerica
- Smoke Free (2009). The Global Tobacco Economy. Canadá. Disponible en: www.smoke-free.ca
- Solari, A., Franco, R. y Jutkowitz, J. (1976). *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*. México: Ed. Siglo XXI
- Solorza, M. y Cetré, M. (2011). La teoría de la dependencia. *Revista Republicana*, N° 10, enero-junio. Disponible en: <https://urepublicana.edu.co/ojs/index.php/revistarepublicana/article/download/133/106/>
- Sonzogni, C. (1983). Evolución de la actividad tabacalera en Corrientes y en Misiones (1870-1940). *Cuadernos de Geohistoria Regional*, N°8, Resistencia
- Soriano, A. y Movía, C. (1986). Erosión y desertización en la Patagonia. *Interciencias*, N° 11.
- Sourrouille (1978). *Empresas extranjeras en Argentina*. Argentina: Ed. Cedes

- Steimbregger, N. (2011). Movilidad del capital, concentración productiva y control territorial en una cadena de valor agrícola en el norte de la Patagonia. *PAMPA*, 1 (7_sup), págs. 207-236
- Steimbregger, N. y Alvaro, M. B. (2011). Vinculación contractual en el agro. Dinámicas entre la movilidad del capital global y las respuestas locales. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, CIEA, 33. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.
- Strange S. (2001). *La retirada del Estado: la difusión del poder en la economía mundial*. England: Ed. Intermon Oxfam
- Strange, S. (1992). States, firms and diplomacy. *International Affairs*, v.68, n.1, pp.1-15.
- Sunkel, O. (1972). Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina. Buenos Aires: Ed. Nueva Visión
- Sunkel, O. y Giglio, N. (1980). Estilos de desarrollo y medio ambiente en la América Latina, *Lecturas*, N°36. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/40625>
- Sztulwark, S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano*. Argentina: Ed. Prometeo
- Taraborrelli, D. (2014). *La economía política de los agronegocios regionales. Argentina y Paraguay en perspectiva comparada*. Tesis de Maestría en Relaciones y Negociaciones Internacionales, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Argentina
- Taraborrelli, D. (2019). Ovejas al sur. Caracterización del sector lanero chubutense desde la economía política. *Revista de investigaciones agropecuarias*, vol. 45, N° 3
- Taraborrelli, D. (2021). Lana y política. La estructura productiva y el rol del Estado para el desarrollo ovino de Chubut en el siglo XXI. *Revista Divulgatio*, Vol. 5, N° 15
- Taraborrelli, D. y Gonzalez Jauregui, J. (2018). La agro-geopolítica global de China. Implicancias para la Argentina (2003-2017); *Realidad Económica*, Vol. 47 N°. 316

- Taraborrelli, D. y Pena, S. (2017); *Ley ovina en la Patagonia (2001-2016): el proceso de la política pública*. En Patrouilleau, M.; Mioni, W. y Aranguren, C. (2017), *Políticas públicas en la ruralidad argentina*. Argentina: Ed. INTA
- Teubal, M. (1995). *Globalización y expansión agroindustrial ¿superación de la pobreza en América Latina?*. Argentina: Ed. Corregidor
- Teubal, M. y Rodriguez, M. (2002). *Agro y alimentos en la globalización. Una perspectiva crítica*. Argentina: Ed. La colmena
- Teubal, M.; Dominguez, D. y Sabatino, P. (2005). *Transformaciones agrarias en la Argentina. Agricultura industrial y sistema agroalimentario*. En Giarraca, N. y Teubal M. (coord.), *El campo argentino en la encrucijada*. Argentina: Ed. Alianza
- Teubal, M.; Giarraca, N. y Pastore, R. (1995). *Globalización y expansión agroindustrial ¿superación de la pobreza en América Latina?*. Argentina: Ed. Corregidor
- Tittone, P. y Giobellina, B. (2018). *Periurbanos hacia el consenso*. Argentina: Ed. INTA. Disponible en: https://repositorio.inta.gov.ar/xmlui/bitstream/handle/20.500.12123/2748/INTA_CRPatagoniaNorte_EEABariloche_Tittonell_P_Periurbanos_Hacia_El_Consenso.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Toranzo, J. (2016). *Producción mundial de manzanas y peras*. Programa Nacional de Frutales. Argentina: Ed. INTA
- Török, A. (1973). *Posibilidades de la provincia de Tucumán como exportadora de limones*. Argentina: Ed. Del CFI.
- Torres Melo, J. y Santander, J. (2013). *Introducción a las políticas públicas: conceptos y herramientas desde la relación entre Estado y ciudadanía*. Bogotá: Ediciones IEMP. Disponible en: https://www.funcionpublica.gov.co/eva/admon/files/empresas/ZW1wcmVzYV83Ng==/imgproductos/1450056996_ce38e6d218235ac89d6c8a14907a5a9c.pdf.
- Tracy, M. (2015). *Teoría de la dependencia: reflexiones sobre el capitalismo periférico latinoamericano y elementos para analizar la transferencia de excedente en la Argentina en la actualidad*. Tesis de Maestría en Economía

política de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO),
Sede Argentina,

- Trajtenberg, R. (1977). *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las trasnacionales en América Latina*. Centro de Economía Transnacional. Disponible en <http://www.biur.edu.uy/F>
- Trajtenberg, R. (1978). *Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia: tendencias recientes en la internacionalización de la producción*. Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales. Disponible en <http://www.biur.edu.uy/F>
- Trevignani, M. y Fernandez, V. (2017). *Desarrollo y Cadenas globales de valor. Una revisión crítica desde la periferia*. Argentina: Ed. UNL
- Trigo, E. (2015). La Argentina en el paradigma de la Bio-economía. Disponible en: <http://www.asociacionag.org.ar/wp-content/uploads/2018/12/Trigo.pdf>
- Valenzuela, C. y Vito Scavo, A. (2008). Tendencias productivas en el sector agrícola chaqueño en la post convertibilidad. *Folia Histórica del Nordeste*, N°17
- Valenzuela, C.; Mari, O. y Vito Scavo, A. (2011). Persistencias y transformaciones del sector algodonero tradicional en la provincia del Chaco en la Argentina, *Revista Universitaria de Geografía*, vol. 20, N°1, Bahía Blanca, Argentina
- Vara, Ana María (2013). *Sangre que se nos va. Naturaleza, literatura y protesta social en América Latina*. Sevilla: CSIC.
- Varesi, G. (2013). El análisis regional en la Argentina: Enfoque teórico metodológico y aportes para su profundización. *Revista de estudios regionales y mercado de trabajo*, (9)
- Vera, J. y Ferreyra, M. (2015). Planificación del capital inglés para la gestación y control del circuito frutícola en el Alto Valle del río Negro. *Controversias y Concurrencias Latinoamericanas*, Vol. 7 N° 12, noviembre
- Vernengo, M. (2006). Technology, Finance, and Dependency: Latin American Radical Political Economy in Retrospect. *Review of Radical Political Economics*, 38:551

- Vernon, R. (1971). *Sovereignty at bay: the multinational spread of U.S enterprises*. New York: Basic Books
- Vertiz, P. (2017). *El complejo lácteo argentino: integración subordinada de la producción primaria a la dinámica del capital agroindustrial (período 2002-2015)*. Tesis de doctorado, Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Disponible en: <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1602/te.1602.pdf>
- Vigorito, R. (1983); Criterios metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales. Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/34504>
- Vilella, F. (2015). Repensar la Argentina. *Boletín Valor Carne*, N°85. Disponible en: www.produccion-animal.com.ar/informacion_tecnica/origenes_evolucion_y_estadisticas_de_la_ganaderia/171-Repensar_Argentina.pdf
- Villagra, S. y Giraudo, C. (2010). Aspectos sistémicos de la producción ovina en la provincia de Río Negro. *Revista Argentina de Producción Animal*; Vol. 30, N.º 2.
- Wallerstein, I. (2005). *Análisis de Sistemas-mundo. Una introducción*. Ed. Argentina: Siglo XXI
- Wallerstein, I. (2014). *El capitalismo histórico*. Argentina: Siglo XXI
- Watts, M. (1990). Peasant under contract: agro-food complexes in the third world. En Berstein, H.; Crow, B.; Mackintosh, M. y Martin, C. (Ed.), *The food question*. England: Monthly Review Press
- Wetzler, E. (1941). *Algunos aspectos de la fruticultura argentina*. Tesis doctoral, Facultad de Economía, Universidad de Buenos Aires
- Williams, M. (2005). La ganadería Ovina, situación actual y perspectiva; *IDIA XXI. Revista de información sobre investigación y desarrollo agropecuario*; año IV, n.º 7. Buenos Aires, INTA.

Informes técnicos y sectoriales

- Ministerio de Hacienda (2017). Cadena de valor Manzana y Pera. *Cadena de Valor, Costos y Precios*, Año 2, N°23. Disponible en:

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/sspmicro_cadenas_de_valor_manzana_y_pera_0.pdf

- SENASA (2016). Anuario estadístico 2015. Centro Regional Patagonia Norte. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/anuario_estadistic_2015.pdf
- Ministerio de Industria, Agricultura y Ganadería de Chubut (2007). Plan ovino para la provincia del Chubut. Disponible en: <http://sipas.inta.gob.ar/modulos/info-estrategica/Informaci%C3%B3n%20Sectorial/Ovinos/PLAN%20OVINO%20PARA%20LA%20PROVINCIA%20DEL%20CHUBUT%202007.pdf>
- Ministerio de Hacienda (2016). Ovinos: lana y carnes. *Informes de cadenas de valor*; Año 1, N.º 1. Disponible en: <http://sipas.inta.gob.ar/modulos/info-estrategica/Informaci%C3%B3n%20Sectorial/Ovinos/Informe%20de%20cadena%20de%20valor%20Ovinos%20Carne%20y%20Lana%202016.pdf>
- Ministerio de Hacienda (2016). Tabaco. *Informes de cadenas de valor*, Año 1, N.º 36, Argentina. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/sspe_cadena_de_valor_tabaco.pdf
- Ministerio de Hacienda (2018). Limón. *Informes de cadenas de valor*; Año 3, N.º 38. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/sspmicro_cadenas_de_valor_limon.pdf
- MECON (2011). Complejo citrícola: Limón. *Serie Producción regional por complejos productivos*, Dirección nacional de programación económica regional.
- Informe Frutihortícola (2018). Panorama actual de la horticultura, N.º 394, Año 33, abril. Disponible en: https://issuu.com/horticulturaposcosecha/docs/informe_abril_2018
- Ministerio de Hacienda (2016). Láctea. *Informes de cadenas de valor*, Año 1, N.º 22. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/sspe_cadena_de_valor_lactea.pdf

- Ministerio de Hacienda (2017). Algodonera - textil. Informes de cadenas de valor, Año 2, N° 28. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/sspmicro_cadena_de_valor_algodon_textil.pdf
- Ministerio de Hacienda (2016). Azúcar. Informes de cadenas de valor, Año 1, N° 3. Disponible en: http://ffyl1.uncu.edu.ar/IMG/pdf/MINIST_DE_HACIENDA-2016-Complejo_Azucar_y_cadenas_de_valor.pdf
- Ministerio de Hacienda (2018). Cárnica-vacuna. Informes de cadenas de valor, Año 3, N° 35. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/sspmicro_cadenas_de_valor_carnica_vacuna.pdf
- Informe industrial (2007). La crisis es estructural. Informe Industrial, N° 250. Disponible en: www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx%3Fnota%3DLa%2520crisis%2520es%2520estructural%20158+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=mx
- INDEC (2020). Censo Nacional Agropecuario. Disponible en: https://sitioanterior.indec.gob.ar/cna_index.asp
- Provincia de Chubut (2014). Estadísticas Ganaderas. Ministerio de la producción. Disponible en: <http://sipas.inta.gob.ar/sites/default/files/archivos/ESTADISTICAS%20GANADERAS%202014%20CHUBUT.pdf>

Noticias periodísticas

- Álvaro, M. (21/2/2015). ¿Crisis de la fruticultura o crisis de un modelo excluyente de hacer fruticultura?. La izquierda diario [on line]. Disponible en: <https://www.laizquierdadiario.com/Crisis-de-la-fruticultura-o-crisis-de-un-modelo-excluyente-de-hacer-fruticultura>
- Boerr, M. (19/3/2018). La pelea por el mercado de la yerba mate: Las Marías lidera, pero Liebig no para de crecer y Rosamonte relegó a Molinos. Economis web. Disponible en: <https://economis.com.ar/la-pelea-por-el-mercado-de-la-yerba-mate-las-marias-lidera-pero-liebig-no-para-de-crecer-y-rosamonte-relego-a-molinos/>
- El Cronista (11-9-17). Cinco frigoríficos concentran el 60% de las exportaciones de carne bovina argentina. El Cronista online. Disponible en:

<https://www.cronista.com/negocios/Cinco-frigorificos-concentran-el-60-de-las-exportaciones-de-carne-bovina-argentina-20170911-0026.html>

- Parera, M. (27/9/17). Quickfood y La Anónima se quedaron con la mayor parte de la Cuota Hilton. El Cronista online. Disponible en: <https://www.cronista.com/negocios/Quickfood-y-La-Anonima-se-quedaron-con-la-mayor-parte-de-la-Cuota-Hilton-20170927-0029.html>
- Todoagro.com.ar (12/8/2020). Conozca las 50 empresas lácteas de mayor recibo de leche en Argentina. TodoAgro online. Disponible en: <https://www.todoagro.com.ar/ranking-todoagro-conozca-las-50-empresas-lacteas-de-mayor-recibo-de-leche-en-argentina/>
- Longoni, M. (26/6/17). Salió la distribución de una Cuota Hilton de “transición”. Bichos de campo. Disponible en: <https://bichosdecampo.com/salio-la-distribucion-de-una-cuota-hilton-de-transicion/>
- Diario Norte (19/6/18). Mapeo satelital del algodón: el Chaco sembró 138.592 hectáreas. Diario norte online. Disponible en: www.diarionorte.com/article/167719/mapeo-satelital-del-algodon-el-chaco-sembro-138592-hectareas
- Gonzalez, S. (23/12/18). Las crisis cíclicas en la industria han ido acabando con las bodegas familiares de capitales locales. Los Andes online. Disponible en: <https://www.losandes.com.ar/de-los-20-grandes-exportadores-de-vino-solo-seis-son-mendocinos/>
- Río Negro Online (15/10/03). La ley de Transparencia Frutícola ya genera beneficios. Río Negro online. Disponible en: <http://www1.rionegro.com.ar/arch200310/e15j08.html>
- La Nación (9/12/1996). La fruticultura rionegrina en una de sus peores crisis. La Nación online. Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/economia/la-fruticultura-rionegrina-en-una-de-sus-peores-crisis-nid170467/>
- Longoni, M. (13/01/15). Para no perder plata, podrían no cosechar peras y manzanas. Clarín online. Disponible en: https://www.clarin.com/economia/peras-manzanas_0_ryNuOLqwQx.html
- Río Negro on-line (19/9/18). 10 puntos que reflejan la crisis frutícola de la última década. Río Negro online. Disponible en:

<https://www.rionegro.com.ar/10-puntos-que-reflejan-la-crisis-fruticola-de-la-ultima-decada-bk5729311/>

- La Nación (15/7/17). Radiografía de la crisis fruticultura en Río Negro y Neuquén: menos exportaciones y empresas. La Nación online. Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/economia/campo/radiografia-de-la-crisis-de-la-fruticultura-en-rio-negro-y-neuquen-menos-exportaciones-y-empresas-nid2043180/>
- Longoni, M. (12/01/15). Crisis en el valle más fértil del país, con chacras abandonadas. Clarín online. Disponible en: https://www.clarin.com/economia/chacra-abandono-peras_0_HJ_qt8cw7g.html
- Yaccar, M. (2/8/2020). Un debate sobre las granjas de cerdos: economía, salud y ambiente. Página 12 online. Disponible en: <https://www.pagina12.com.ar/282312-un-debate-sobre-las-granjas-de-cerdos-economia-salud-y-ambie>