

Lo económico y lo político en la industria aceitera. Una mirada desde mediados del siglo XIX hasta la posconvertibilidad

Lisette Fuentes Lorca¹

Recibido: 22-4-19; Aceptado: 10-12-19

Palabras clave

Sector aceitero
Organización sindical
Agroindustria

Resumen

Este artículo se propone dar cuenta de las transformaciones en los modos de producción agraria en Argentina y cómo esto impacta y se articula con el complejo industrial aceitero. Con tal objetivo, se toman cuatro momentos que condensan características sociales, económicas y políticas particulares del país y permiten delinear rupturas y continuidades.

Se torna relevante indagar en los pilares que sostuvieron la evolución del sector aceitero que hoy produce principalmente aceite y derivados de la soja: cómo se consolidó hasta ser uno de los rubros que más exportan al exterior, qué transformaciones acontecieron en las dinámicas de conexión entre el complejo agrario e industrial que dieron lugar a una integración vertical del complejo sojero, qué actores operaron en su interior y en qué contexto son interrogantes fundamentales sobre los que el presente artículo espera realizar un aporte concreto.

Se trabajó con fuentes estadísticas oficiales y bibliografía pertinente del campo de la sociología económica y los estudios sobre agroindustria, lo cual permitió dar una mirada cuantitativa y cualitativa al problema.

Politics and economy at the edible oil producing industry. An analysis from the middle of the 19th century to the post-convertibility period

Abstract

This paper proposes a morphology of the evolution of the edible oil producing industry in Argentina. For this purpose, four moments are considered that summarize particular social, economic and political characteristics of the country and allow to outline breakdowns and continuities.

It becomes important to look into the foundations behind the evolution of the edible oil sector that is currently producing soy oil and byproducts: its growth until becoming one of the most important export sectors, which players were involved and within which context are crucial questions that this paper is expected to make specific contributions to. Official statistical sources as well as relevant literature from the field of economic sociology and agroindustry studies were used, which provided a qualitative and quantitative perspective on this issue.

Keywords

Oil sector
Union organization
Agroindustry

¹ Universidad de Buenos Aires. Salta 470, Buenos Aires. E-mail: Lisette401@gmail.com

Introducción

La producción agraria se transformó acorde con las propias modificaciones que a nivel mundial sufrió el capitalismo. A su vez en Argentina, la importancia de la producción agropecuaria tiene larga data, pero también se reconfiguró de acuerdo con la globalización y la participación más activa de entidades financieras en la producción y comercialización.

El artículo se organiza en diversos períodos que permiten analizar las características particulares de la producción de la industria aceitera en el país, pero también detectar continuidades entre épocas. Esta estrategia, utilizada con fines exclusivamente analíticos, facilita organizar los hallazgos y componer desde la particularidad un escenario global en el que se inserta la producción de aceites y derivados en el país.

En el primer período, que va desde fines del siglo XIX hasta la Segunda Guerra mundial, se abordan las condiciones que limitaron el despegue del sector aceitero antes de 1940, así como aquellas que lo favorecieron previamente a la formación del complejo sojero. Se considera la estrategia de colonización agrícola como primer antecedente del proceso de agriculturización que se profundizará con la difusión del cultivo de soja.

Para el segundo período se toma como referencia la década de 1970 hasta fines de los años ochenta, entendiendo que es un lapso en el cual la producción agroindustrial atravesó un cambio clave. Al no existir posibilidad de incorporar más tierras (crecimiento horizontal), se sentaron las bases para iniciar un crecimiento de tipo vertical, que consistió en aumentar la producción mediante el mejoramiento de la productividad. Esta tendencia, más marcada en los cultivos que en la ganadería, se inicia en la segunda mitad del siglo XX, crece en los años setenta y ochenta y se acentúa en los noventa, cuando se consolida una concentración en ciertos cultivos y con alto empleo de insumos.

Durante la etapa comprendida entre la década de los noventa hasta la caída del régimen de convertibilidad revistieron especial importancia la liberalización económica y la apertura comercial, que beneficiaron en gran medida a la cadena productiva de la soja. Esto dio impulso definitivo al *boom sojero* a partir de la siembra de soja transgénica y el uso de glifosato, que permitieron bajar los costos de producción y au-

mentar exponencialmente las ganancias al mejorar los rendimientos.

Por último, el período que se inicia en 2003 hasta 2015 estuvo marcado por la continuidad del crecimiento de la producción de la industria sobre la base de la soja, en desmedro de otras oleaginosas, así como también por una creciente propensión exportadora y marcados rasgos de concentración y extranjerización. Estos son los aspectos centrales del subperíodo 2003-2007, no obstante también es necesario caracterizar la dinámica expresada desde 2008, cuando algunas tendencias señaladas se mantuvieron en relación con la expansión virtuosa pero se vieron empañadas por la crisis internacional, la aceleración del proceso inflacionario interno y los efectos negativos de la concentración y extranjerización del sector, antes invisibilizados por el dinamismo y el buen precio internacional de los exportables.

La industria aceitera argentina desde fines del siglo XIX hasta la Segunda Guerra mundial

Argentina se incorporó plenamente al mercado mundial a fines del siglo XIX, aunque presenta elementos precursores ya en las décadas de 1860 y 1870. Hacia 1880 existió un esquema internacional de división del trabajo, hegemonizado por Inglaterra, que estimulaba el crecimiento de países periféricos como proveedores de materias primas e importadores de bienes industriales. Para ese entonces, y desde fines del siglo XVIII, el carácter cerrado y autosuficiente de las regiones comprendidas en el litoral había comenzado a modificarse a partir del auge de las actividades ganaderas y comerciales, y se diferenció del estancamiento que aún prevalecía en el interior (Ferrer, 2000).

El desarrollo de los sistemas de transporte de grandes volúmenes de mercancía se inscribe dentro del segundo paradigma tecnológico consolidado en el mundo durante todo el siglo XIX y que indujo la puesta en marcha de las capacidades productivas de las grandes praderas. Argentina, gracias a la disposición de un recurso natural abundante —las tierras pampeanas—, se acopló rápidamente al nuevo perfil tecnológico, que “facilitó la formación de densas áreas urbanas, demandantes de alimentos, abastecidas con la inserción de las tierras de la pampa húmeda y semihúmeda de la Argentina al mercado mundial de granos y carnes” (Vitelli 2012: 84).

La inserción de Argentina en el mercado mundial promovió un movimiento masivo de alimentos que modificó la forma de expansión de las capacidades productivas, en comparación con los sistemas acotados geográficamente que habían prevalecido en forma previa. El ferrocarril favoreció el transporte de volúmenes a grandes distancias, pero también el movimiento de trabajadores, ya que previo a la incorporación de este medio de transporte era reducida la mano de obra que se desempeñaba en la agricultura más allá del río Salado² (Vitelli 2012).

Colonización agrícola como estrategia de avance

Como se indicó, uno de los fenómenos más destacados de la historia rural argentina de la segunda mitad del siglo XIX fue el proceso de expansión de la agricultura moderna. Durante las primeras décadas del siglo XX, el lino para uso industrial fue la principal oleaginosa procesada en Argentina, mientras que la producción de aceites comestibles se basó primero en el procesamiento del maní, luego del girasol y más tardíamente del maíz. Esta evolución tuvo un impulso principal en la formación de colonias agrícolas, principalmente con inmigrantes (Giberti 1964; Djenderedjian 2007; Barsky 2010), que crecieron rápidamente desde 1850 y ocuparon áreas antes dedicadas a la ganadería extensiva.

Los núcleos para el establecimiento de agricultores fueron establecidos en tierras privadas o públicas delimitadas y parceladas previamente y cuya característica principal es que les eran entregadas en venta a plazos. Desde 1880, a esta modalidad se le agregó la entrega de la tierra en arrendamiento.

Con independencia del modo en que se poseía la tierra, la colonización implicó grandes cambios a nivel productivo. El censo de 1895 mostró que la provincia de Santa Fe era la principal productora de aceite de maní a escala nacional, gracias a la introducción de las primeras prensas para extraerlo. La ventaja de dicho producto para ese momento era que podía compensar los bajos rendimientos que mostraba la producción de trigo, cuya superficie cultivada, sin embargo, había aumentado en la región pampeana (Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba). El censo muestra que, en es-

tas provincias, de las 4235 hectáreas cultivadas, 2640 correspondían a colonias agrícolas; mientras que en Santa Fe, los pocos centros poblados que poseía en 1854 se habían transformado en alrededor de 400 hacia 1895, y estaban unidos por una densa red de vías de comunicación (Djenderedjian, 2007).

Para esta provincia en particular, resulta interesante mirar más en detalle la dinámica que tuvo la política de colonización agrícola. Charles Beek Bernard creó una sociedad en Suiza con un capital inicial de 500.000 francos a fin de formar colonias, y fundó San Carlos con inmigrantes alemanes y suizos en 1858. Esta localidad santafesina fue la primera en concretarse a partir de una empresa sólida enfocada en la tarea de colonización, con objetivos específicos y buena cantidad de capital. Así, fundar y administrar colonias pasó a ser una responsabilidad privada, y la obligación del gobierno provincial se limitó a entregar la tierra. La administración de las colonias fundó granjas experimentales dedicadas a hacer ensayos de adaptación de cultivos y a realizar pruebas de nuevas tecnologías agrícolas.

Pero hacia finales de 1860, este modelo ya mostraba signos de agotamiento. Se requería flexibilidad en el otorgamiento de superficies y poner fin a las parcelas alargadas y sucesivas, una para cada familia, un modelo que dejaba de ser adecuado para el emergente cultivo especializado y extensivo. El sistema de producción predominante era intensivo diversificado. Este perdía terreno por sus altos costos y limitaba las posibilidades de acceder a mercados ampliados, que requerían producción mercantil a gran escala, la cual se manejaba con pautas de incorporación de procesos productivos modernos, con uso de maquinaria en los segmentos más costosos y cuya precondition era justamente la formación de unidades productivas más grandes. Se pasó así a planificar colonias con parcelas de mayor tamaño, organizadas en grupos de dos o de cuatro concesiones, "con la posibilidad de que el colono que adquiriera una de ellas tuviera reservadas por un tiempo las restantes del grupo, a fin de permitirle ampliar su escala productiva sin exigirle una inversión inicial tan grande como la que le hubiera significado el pago de las cuotas correspondientes a la superficie completa" (Djenderedjian 2007: 144). La disponibilidad de mano de obra transitoria proveniente de fuera de la región les permitía a los arrendatarios hacer una agricultura más extensiva y les proveía su

2 La subcuenca del río Salado se ubica sobre el sector septentrional de la provincia de Buenos Aires, que ocupa también la parte sur de la provincia de Santa Fe y una pequeña porción de Córdoba (fuente: https://www.mininterior.gov.ar/obras-publicas/pdf/48_nueva.pdf)

mayor resguardo contra los riesgos de ingresos (Giberti 1964).

Desde mediados del siglo XIX se pueden observar ciertos rasgos que se consolidarían posteriormente. Por ejemplo, ya era claro que las áreas donde no lograra afianzarse el cambio en el proceso colonizador y en las que, por tanto, continuara predominando la antigua agricultura tradicional y la ganadería criolla, habrían de ser desplazadas a un lugar marginal del nuevo esquema económico. A su vez, el cambio en el tamaño de las explotaciones se afianzará desde el siglo XX como la característica excluyente de la producción agroindustrial en el país, al igual que la figura del agricultor-empresario, para quien la inversión en tierras ya no sería tan conveniente como el uso productivo del capital que podía gastarse en ellas. Ya desde fines del siglo XIX se buscaba minimizar los riesgos a partir de una mayor versatilidad en las formas de tenencia a fin de aprovechar coyunturas de mercado favorables y de ampliar elásticamente la escala productiva mediante el arriendo.

Desde fines del siglo XIX la colonización seguirá siendo parte importante de la expansión agrícola subsiguiente. Sin embargo, es ineludible que el dinamismo del rubro agrícola ya había sobrepasado el ámbito de la colonización tradicional, y los cambios no eran solo el paso de la venta de tierras al arrendamiento, sino que más importante fue la incorporación de la agricultura en establecimientos mixtos, e incluso su desarrollo autónomo en grandes explotaciones. La integración plena en la economía mundial tuvo sin duda efectos concretos en la expansión de formas de manejo de los recursos y de planeamiento de la empresa agrícola.

En relación con el cultivo de oleaginosas³ en la provincia de Santa Fe, el lino ocupó el primer lugar a raíz de los buenos resultados obtenidos por la colonización agraria, pero también incidieron los problemas de desgaste de los suelos, derivados de años de especialización triguera. En razón de esto, "entre 1888 y 1895 el lino había triplicado su superficie a la vez que crecía el cultivo de cebada y de alfalfa, logrando estabilizar el espacio dedicado a la producción triguera por primera vez en cuarenta años" (Lanciotti y Tumini 2013: 4). Se inició un sistema de rotación lino/trigo-maíz/lino y la incorporación de nutrientes a los suelos que, hacia fines del siglo XIX, convirtieron al trigo y al lino en las principales pro-

ducciones. Respecto de este último, Santa Fe aportaba casi el 70% de la producción nacional.

La demanda externa de oleaginosas influyó en la extensión del cultivo de lino por los departamentos del norte y centro de Santa Fe. Holanda, Reino Unido, Bélgica, Francia y Alemania eran los principales destinos de la producción nacional de semillas, de las que extraían aceite de uso industrial, y de tortas oleaginosas con las que se alimentaba el ganado.

El maíz santafesino también se vio impulsado por la demanda externa de los países del norte de Europa, que no podían acceder a los granos producidos en Estados Unidos, ya que estos se comercializaban principalmente en el mercado interno como alimento para ganado. Mientras el cultivo de lino se concentró en el norte y centro de la provincia de Santa Fe, la siembra de maíz ocupó preferentemente el área aldeaña al puerto de Rosario, lo que configuró que hacia fines del siglo XIX el 88% de estos cultivos se concentraran los departamentos del sur provincial.

El ciclo expansivo de los cultivos oleaginosos alcanzó su máximo en 1931-1932. A partir de ese momento —como consecuencia de la restricción europea a las importaciones producto de la crisis de 1929—, los productores locales comenzaron a quedarse sin mercados, y esto marcó el declive del ciclo del maní y el lino. Los departamentos del norte provincial se vieron especialmente afectados, ya que aportaban la mayor parte de la producción.

En cambio, la producción de girasol que se había iniciado en 1924 en la provincia de Buenos Aires tuvo un auge a partir de 1931 y se comenzó a extender al sur de Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos, aunque sin lograr desplazar aún a la industria aceitera derivada del maní.

A pesar del cierre de los mercados externos —que podría haber ofrecido condiciones favorables para la constitución de una industria aceitera nacional—, la mayor parte del aceite comestible consumido siguió siendo importado. Según datos del Tercer Censo Nacional, en 1914 el valor del aceite importado duplicó el valor de la producción nacional, que contribuía al mercado interno con un 25,7% del total consumido en el período.

Pese a este clima adverso, en los años veinte se crearon nuevas empresas aceiteras en la provincia de Santa Fe, cuya característica principal es que eran de tipo familiar y con baja intensidad en uso de capital. De esta época data el emprendimiento de los hermanos Buyatti, que instalaron una prensa para extracción de aceite de

³ Semillas de las que es posible extraer aceite mediante un procesamiento industrial.

maní y lino en Reconquista y en 1943 se expandieron con la instalación de una planta procesadora de aceite comestible. La firma Vicentín inició en 1929 como acopiadora de algodón en Avellaneda; en 1937, a partir de la integración vertical, instaló una desmotadora y en 1943 abrió la planta de aceites vegetales y subproductos de lino, maní y algodón.

Pero las políticas aduaneras continuaron favoreciendo el ingreso de aceites importados al mantener bajos los aranceles, a partir de la aplicación, en 1923, de la ley 11.281⁴. Hacia 1927, el 70% del aceite consumido en el país no se producía localmente (Lanciotti y Tumini 2013).

La evolución de la expansión de oleaginosas dependía esencialmente de la demanda externa de granos sin procesar desde Europa, razón que explica que menos de un 1% de la producción de lino y maíz se industrializara, a diferencia del maní y el girasol, que desde el principio fueron orientados hacia la producción de aceite, pero que en esos años tenían, especialmente el de girasol, una producción muy poco significativa. De todas maneras, a razón de la interrupción del comercio internacional, el procesamiento de granos con destino al mercado local aumentó su participación en el consumo de aceites, sin que eso se tradujera en la sustitución de importaciones como ocurriera en otras industrias alimenticias antes del final de la década del treinta. De hecho, la producción de aceites en Argentina solo logró despegar en los años cuarenta, en coincidencia con la Segunda Guerra mundial y su posguerra, eventos emblemáticos que acentuaron varias preocupaciones, entre ellas, el abastecimiento de alimentos (De Marco 2018).

Un aspecto explicativo de la falta de despegue de la industria aceitera nacional se puede hallar en el nexo directo que se establecía —mediante el sistema privado de comercialización de granos— entre el productor, los acopiadores y los mercados internacionales, que hasta la crisis de 1930 tenían una demanda sostenida con una relación de precios muy conveniente. Cabe señalar que la relación estratégica entre productores y acopiadores de este período cambiará de tono en las décadas de 1970 y 1980, cuando la presencia de acopiadores le evite al pujante complejo industrial oleaginoso tener que buscar una integración “hacia atrás” con los productores de granos, lo cual configuró que, de ser aliados, los productores y acopiadores pasaran a estar enfrentados.

Otra explicación a la falta de despegue de la indus-

tria aceitera nacional se da por el rezago en que quedó la producción agropecuaria respecto de lo que ocurría en otros países productores de alimentos, como Estados Unidos, Canadá y Australia. Gracias a la introducción, en la década de 1920, de un paradigma tecnológico, estos países dejaron de depender exclusivamente de los crecimientos en la productividad laboral. El incremento en los rendimientos de las producciones agropecuarias comenzó a provenir de mejoras en la tierra, producto de la incorporación de cambios técnicos concretados en maquinarias, insumos químicos y sistemas productivos. Se produjo entonces una transición de una agricultura basada en los recursos hacia una agricultura fundada en la ciencia. En cambio, en Argentina, una vez lograda la ocupación plena de las tierras en las planicies, no se contaba con otro mecanismo expansivo que los crecimientos en la productividad laboral. El bloque tecnológico con incidencia básica en el agro y difundido desde los años veinte y treinta no tuvo aplicación en la realidad nacional, ya que la pérdida de competitividad en los mercados mundiales y el estancamiento de la producción agropecuaria gestaron, “en un contexto de país no industrializado y donde la población interna continuaba creciendo, una aguda restricción interna de divisas que no facultó la incorporación de los nuevos insumos y maquinarias, al menos desde la importación” (Vitelli 2012: 85). Es posible considerar la no incorporación del paradigma tecnológico como uno de los motivos relevantes para entender la minimización relativa en estos años de las ventajas naturales que poseía el agro pampeano argentino como recurso natural.

Una regulación estatal de importancia sobre la comercialización de la materia prima llegaría recién en la década de los cuarenta, cuando se priorizó la venta a los industriales en detrimento de los exportadores, con lo cual se inicia el despegue de la industria oleaginoso en el país.

La primera intervención estatal ocurrió en 1934, cuando la Junta Reguladora de Granos fijó niveles de precios sostén, dada la crítica situación que vivían los productores como resultado del cierre de los mercados externos. Luego de la Segunda Guerra mundial, el excedente de semillas de lino en manos de la Junta Reguladora de Granos se entregó para la industrialización con destino al procesamiento para combustible; y la sanción del decreto 32.537, que prohibió la exportación de la semilla de lino, consolidó la política

4 Esta ley de aduanas estableció nuevos derechos de importación para las mercaderías de procedencia extranjera que se importaran al territorio nacional.

de promoción de la industria aceitera local, lo cual se complementó con incentivos al procesamiento de girasol y maní hacia 1952.

Crecimiento vertical y concentración: los ejes que se consolidan entre 1970 y fines de 1980

Sara Flores señala que el devenir de la agricultura capitalista en el mundo puede ser secuenciado a partir de tres momentos relativos a su desarrollo tecnológico: "el primero va desde el inicio del siglo XIX a la Segunda Guerra Mundial, de lento desarrollo de tipo manufacturero-artesanal. El segundo llega hasta la crisis de los ochenta y corresponde a una etapa de tecnificación acelerada. El tercero se inicia con el proceso de globalización de la economía y el surgimiento de un nuevo orden internacional conducente a la reestructuración productiva del sector" (1998: 62).

Específicamente se abordará el segundo momento señalado por Flores, en tanto concentra procesos con consecuencias políticas, económicas y sociológicas específicas en relación con el sector agropecuario y su configuración agroindustrial.

Entre aquellos que afectaron al agro, Teubal (2001) señala como el más relevante la intensificación del dominio del capital, lo que condujo a fenómenos tales como la precarización del trabajo rural, la multiocupación, la expulsión de medianos y pequeños productores del sector, las continuas migraciones campo-ciudad o a través de las fronteras, la creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados y la articulación de los productores agrarios a complejos agroindustriales.

A partir de tendencias mundiales se produjo entonces una reestructuración completa de los sujetos y los procesos internos del país. Es importante tener en

cuenta el carácter social de los procesos económicos mundiales, sobre todo cuando se está caracterizando un sector industrial maduro y de larga data en el país, cuya dinámica tiene consecuencias por fuera de lo estrictamente económico y privado.

Al pensar en la Argentina de su época, Diamand (1972) se refiere a una estructura productiva desequilibrada en un contexto de país exportador primario en proceso de industrialización. Específicamente, el autor señala la convivencia de dos sectores que trabajan a niveles de precios muy diferentes. Por un lado, un sector primario agropecuario, que trabaja a precios internacionales y por lo tanto puede alcanzar buena inserción en el mercado mundial y garantizar la obtención de divisas, pero que se ve limitado, "ya sea por la incapacidad de aumentar su producción, por la falta de demanda mundial o por ambas" (Diamand 1972: 2). Por otro lado está el sector industrial, que trabaja a un nivel de costos y precios considerablemente superior al internacional, lo que le impide exportar, por lo tanto no puede generar divisas, pese a que estas son imprescindibles para su desarrollo.

En este sentido, Azpiazu y Kosacoff (1988) señalan que, mientras que el sector agropecuario exportó en el período 1973-1986 más del 20% de su producción, la industria solo comercializó al exterior el 8% de su producción sectorial, como se muestra en la tabla 1. El dinamismo exportador del sector agropecuario estuvo dado principalmente por el impulso del subsector agrícola, que, frente al mantenimiento de los niveles de demanda interna pudo incrementar sus saldos exportables, lo que convirtió al sector aceitero en el de mayor dinamismo exportador según los relevamientos del Censo Nacional Económico de 1974 y 1985 (Gutman y Feldman 1989).

Tabla 1. Coeficientes de exportación según sectores de actividad económica, 1973-1986.

Fuente: Elaboración propia en base a Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986 (Azpiazu y Kosacoff, 1988).

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1986	Promedio
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	13.41	16.12	16.57	23.64	26.94	25.23	18.79	15.71	24.8	21.03	31.27	23.83	22.2	21.5
Explotación de minas y canteras	0.72	1.15	0.5	0.64	0.65	0.77	0.4	0.57	0.5	0.38	0.39	0.28	0.76	0.59
Industrias manufactureras	8.46	6.85	4.55	8.01	9.36	8.91	6.92	5.72	7.38	9.89	9.39	9.37	9.42	8.02

La gran expansión que alcanzó dicha industria desde mediados de la década de 1970 y que se extiende hasta fines de la década de los ochenta se sustentó en una fuerte orientación de la producción hacia el mercado externo, y marcó el rumbo de la reestructuración industrial del período e implicó transformaciones de las empresas en el plano técnico y en sus formas organizativas.

En relación con el mercado externo, los volúmenes que se comercializan aumentaron del 39% al 80% entre 1972-1974 y 1984-1986 respectivamente para los aceites; y del 66% al 91% en el caso de las harinas. La oferta de granos oleaginosos en el país aumentó seis veces entre principios de los años setenta y mediados de los ochenta.

El pulso de este crecimiento lo marcó la producción de soja y, en menor medida, del girasol. La primera pasó de tener muy poca importancia a comienzos de los setenta (menos del 2% del total de la oferta) a representar a principios de los ochenta casi el 60% de la producción. La importancia relativa de otros cultivos como el lino o el maní quedó muy relegada; la expansión de este período se explica fundamentalmente por la mayor oferta de granos de soja y su procesamiento industrial, motorizado por la demanda mundial, especialmente en el caso de los *pellets* y *expellers*, destinados a la alimentación intensiva de ganado en la Comunidad Económica Europea y en otros países de ese continente.

La gran expansión de la soja y el girasol inauguran el período denominado de "agriculturización" (Gutman y Feldman 1989; Pizarro 2003; Cadenazzi 2008), ya que en él se consolida la producción agrícola permanente en lugar de la rotación agrícola-ganadera, que había sido la estrategia productiva principal hasta la década de 1970 (Cadenazzi 2008).

Si durante la década del setenta el crecimiento de la producción de cereales y oleaginosos había derivado de importantes incrementos en la productividad con poco aumento de la superficie sembrada, el proceso de agriculturización marca una segunda etapa dentro de las transformaciones recientes de la producción agropecuaria del país, durante la cual se expandió la frontera agrícola y se generó un cambio fundamental en la organización técnica y empresarial de la producción, que se expresa en forma inmediata en un crecimiento durante varios años a una tasa anual de 4% (Neiman *et al.* 2003).

Una de las explicaciones a la agriculturización se ubica en el fenómeno de la tecnificación del agro pampeano, como elemento impulsor del aumento en la productividad (Cadenazzi 2008). La producción agropecuaria nacional esta vez sí pudo incorporarse al paradigma tecnológico difundido en la década de los sesenta en los países centrales y conocido como "Revolución Verde", lo que le permitió acceder a nuevas formas de mecanización, expresadas en equipamientos de mayor volumen, potencia y flexibilidad, funcionales a la siembra y cosecha de las nuevas semillas. También se comenzaron a introducir los avances de la agroquímica mediante el empleo masivo de fertilizantes, que mejoraron el rendimiento de las semillas.

Pero la exclusiva explicación tecnológica es insuficiente para entender el auge agropecuario, ya que es necesario tener en cuenta también el cambio en la estructura social agraria propiciado desde la dinámica institucional.

El gobierno de facto de Juan Carlos Onganía derogó la ley de aparcería del primer peronismo en 1966 mediante un decreto conocido como la "Ley Raggio"⁵, que permitió la aparición de los modernos contratistas a partir de un nuevo tipo de arrendamiento más flexible y de corto plazo. No obstante, como contrapartida, Travaglia señala que esta ley establecía "el derecho de los terratenientes a la expulsión de los arrendatarios y al control sobre los contratos, lo que generó protestas de parte de Federación Agraria, que la denominó Ley de Expulsión, por sus efectos" (2013: 4).

Si el arrendatario había constituido desde fines del siglo XIX una figura para modernizar la producción de las colonias agrícolas familiares, el contratista implicó un nuevo reacomodamiento productivo, ya que terminó con los arrendatarios estables, que comenzaron en este nuevo esquema a ser prestadores "a tanto por hectárea", de ahí el nombre de "tanteros" con el que por muchos años se los identificó. Cadenazzi (2008) dirá que va a ser este nuevo actor el más dinámico en

5 Se registraron importantes episodios de conflictividad chacarera estimulados por la liquidación en 1967 –mediante la ley 17.253 o "Ley Raggio"– del régimen de prórrogas de los arrendamientos. Según datos de la Federación Agraria Argentina, única entidad agropecuaria que apoyó la ley de aparcerías del primer peronismo, entre 1933 y 1973, 95.000 chacareros se convirtieron en propietarios; entre 1988 y 2002, unos 100.000 productores agropecuarios dejaron de serlo. Las posturas más críticas de la Ley Raggio señalan que se favoreció una más acelerada recomposición del latifundio y operó la expulsión de miles de chacareros que todavía podían acogerse a las prórrogas de la ley del primer gobierno peronista, y la creación de una clase de "contratistas por una cosecha", que dio a los terratenientes aún mayor movilidad especulativa en el uso de la tierra.

cuanto a incorporación de tecnología y nuevos manejos agronómicos, tales como la labranza vertical y la difusión de la siembra directa.

La crisis petrolera (1973-1974) impulsó un aumento significativo del precio de los principales granos. Esto motivó que los grandes establecimientos donde había predominado la explotación ganadera aumentaran su participación agrícola, sin requerir grandes inversiones en maquinaria, ya que se contaba con los servicios de los contratistas, limitados en tierras pero con bienes de capital suficientes y mano de obra, principalmente familiar, en abundancia. El nuevo tipo de arrendamiento se consolidó en explotaciones medias y grandes, "donde la tierra tomada a terceros tiene una importancia significativa en el intento por aumentar la escala y hacer un uso eficiente de la nueva tecnología [...] De esta manera, la combinación de propiedad y arrendamiento pasaría a ser la forma de tenencia más difundida en el agro pampeano" (Cadenazzi, 2008: 3).

La cantidad y el tamaño de los establecimientos tienen una gran importancia en la estructura agraria y permiten vislumbrar un cambio vinculado a la orientación, formas y nivel tecnológico usado en los sistemas productivos, así como en los resultados obtenidos. De acuerdo con los datos censales disponibles, la reducción del número de establecimientos agropecuarios registrada entre 1947 y 1988 fue de casi el 11%, pasando de 471.389 a 421.221. La disminución fue más marcada en la región pampeana, la cual, entre el Censo Nacional Agropecuario (CNA) de 1947 y el de 1960 disminuyó su cantidad de explotaciones en un 13%, al pasar de 234.357 a 204.733. Si se compara 1947 con 1988, la disminución de explotaciones pampeanas es más marcada, llegando casi al 20%, ya que en el censo de 1988 la cantidad de explotaciones agropecuarias productivas (EAP) registradas fue de 188.165.

Como se aprecia en la tabla 2, la disminución de la cantidad de explotaciones agropecuarias continuó entre los CNA de 1988, 2002 y 2008⁶, en los que se informó para la región pampeana la desaparición de 54.053 explotaciones agropecuarias entre 1998 y 2002, mientras que entre las informaciones censales disponibles para 2002 y 2008 se reporta que desaparecieron casi 21 mil explotaciones agropecuarias. En-

tre 1988 y 2008⁷, la desaparición de EAP en la región fue aún más marcada: llega a casi un 40 por ciento. Rodríguez (2012) indica que en las provincias de mayor producción agropecuaria la reducción de productores rondó el 30%. El último dato censal disponible muestra una reducción respecto de los establecimientos existentes en 2002 (333.533) a 276.581 en 2008 (CNA 2008); es decir, una disminución del 17%.

En relación con el tamaño de los establecimientos, entre 1988 y 2002 disminuyeron en la región pampeana aquellos con menos de 200 hectáreas de superficie, los cuales pasan de 120.899 en 1988 a 74.824 en 2002, es decir, una disminución de 46.075 explotaciones, lo que representa un 38,1% menos de establecimientos pequeños y medianos (Tabla 3). La situación inversa ocurrió con los establecimientos de más de 1000 hectáreas, tanto en la región pampeana como en Santa Fe, que tuvieron un aumento considerable, especialmente en esta última provincia, donde también aumentaron las explotaciones de entre 500,1 y mil hectáreas, que a nivel regional disminuyeron levemente.

El resultado de estos cambios en cantidad y tamaño fue que el volumen de grano procesado por la industria aceitera en el periodo 1985-1987 (7874 miles de toneladas promedio por año) es alrededor de cuatro veces el elaborado a principios del decenio de 1970 y más que duplica el elaborado a comienzos de los ochenta. Otra consecuencia es que a raíz de la transformación del parque industrial del sector se produjo "un marcado proceso de concentración técnica en la industria aceitera acompañado por una fuerte centralización del capital y por el desarrollo de nuevas formas de competencia y estrategias de expansión empresariales" (Gutman y Feldman 1989: 19).

Los relevamientos censales de 1973 y 1984 señalan, con respecto a la centralización del capital, que las empresas que operan en la actividad se redujeron de 46 a 36 en 1984, aunque el número de plantas se mantuvo similar en ambos años (Gutman y Feldman, 1989). Es el período en que adquirió fuerza en la industria la modalidad de expansión empresarial "por

6 En Argentina existen dos grandes grupos de EAP: las que tienen límites definidos sobre el terreno y las que carecen de ellos. Las primeras representan el número más significativo, por tanto son los datos presentados.

7 Dado el conflicto con el campo por las retenciones móviles, el operativo se desarrolló de forma imperfecta y dio como resultado una falla de cobertura territorial, que se ubicó entre el 12% y el 15% en el total del país (con extremos del 50% en la provincia de Corrientes y del 35% en la provincia de Buenos Aires). No fue posible obtener resultados nacionales que permitieran su comparación con los datos obtenidos en los censos de 1988 y de 2002. Por este motivo, se toma como último censo exitoso el realizado en 2002 (fuente: <https://cna2018.indec.gob.ar/historia-de-los-censos.html>). Los datos se presentan a modo ilustrativo.

Tabla 2. Cantidad de EAP de la región pampeana, según provincias.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Censo Nacional Agropecuario 1988/2002/2008, INDEC.

Censos	Buenos Aires	Córdoba	Entre Ríos	La Pampa	Santa Fe	Región pampeana
1988	75,479	40,061	27,132	8,631	36,862	188,165
2002	51,107	25,620	21,577	7,774	28,034	134,112
2008	34,650	26,691	18,261	7,615	26,708	113,925
Desaparecen entre 1988 y 2002	24,372	14,441	5,555	857	8,828	54,053
%	32.3	36	20.5	9.9	23.9	28.7
Desaparecen entre 2002 y 2008	16,457	1,071	3,316	159	1,326	20,187
%	32.2	4.2	15.4	2	4.7	15.1
Desaparecen entre 1988 y 2008	40,829	13,370	8,871	1,016	10,154	74,240
%	54.1	33.4	32.7	11.8	27.5	39.5

Tabla 3. Evolución del número de EAP de la región pampeana y de la provincia de Santa Fe entre 1988 y 2002, según cantidad de hectáreas.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Censo Nacional Agropecuario 1988/2002, INDEC.

Región pampeana	Cantidad de hectáreas							Total
	> 25	25,1- 100	100,1-200	200,1- 500	500,1- 1.000	1.000,1 - 2.500	Más de 2500	
EAP 1988	31,795	53,259	35,845	37,665	15,543	9,731	4,327	188,165
EAP 2002	17,034	33,496	24,294	29,352	14,978	10,294	4,664	134,112
Diferencia	14,761	19,763	11,551	8,313	565	563	337	54,053
%	-46	-37	-32	-22	-4	6	8	-29
Provincia de Santa Fe								
EAP 1988	4,724	12,629	8,496	6,936	2,176	1,363	538	36,862
EAP 2002	3,137	7,992	5,946	6,196	2,558	1,565	640	28,034
Diferencia	1,587	4,637	2,550	740	382	202	102	8,828
%	-34	-37	-30	-11	18	15	19	-24

multiplanta", especialmente entre las firmas grandes. Los autores señalan que 14 empresas con 32 plantas son las que, para 1984, explican el 84% de la capacidad de procesamiento, el 88% del valor de la producción, el 83% de la capacidad de almacenamiento y el 79% de la ocupación.

Entre las empresas "multiplanta" hay un predominio del capital nacional, que en su mayoría ya estaba presente en el sector antes de 1973. Le siguen en importancia las empresas de capitales extranjeros y, por último, las empresas cooperativas. Estas son las tres formas centrales de organización de capitales en el sector y, si se considera el conjunto de las empresas procesadoras de granos oleaginosos (multiplantas y el resto), el peso relativo en la capacidad de producción en 1984 era de 76% para empresas de capitales locales; 16% para empresas de capitales extranjeros y 8% cooperativas (Gutman y Feldman, 1989). De todas maneras, ya en este período resalta la mayor productividad relativa de las empresas de capital extranjero, que con solo el 10% de la ocupación del sector explican el 18% del valor de producción de la rama.

La evolución de los distintos tipos de capital en el período permite destacar otras transformaciones en

la estructura del sector. La participación de las empresas de capital extranjero en la capacidad productiva se duplica por el surgimiento de nuevas empresas multiplanta, que son filiales de compañías transnacionales líderes en la comercialización mundial de granos y/o en la industria agroalimentaria, que en Argentina han desarrollado una estrategia de especialización productiva⁸. Aunque en 1984 estas empresas siguieron teniendo un peso minoritario⁹, esta tendencia se verá revertida en los noventa y en la posconvertibilidad, cuando provoquen nuevos cambios en la cúspide empresarial.

Por su parte, las empresas de una sola planta, que predominaban en 1973, disminuyeron de 39 a 16, y su participación en la capacidad productiva bajó mucho más bruscamente, del 37% al 6%. Al respecto, Azpiazu

⁸ Esta estrategia implica que se reduce significativamente el espectro de granos que procesa cada una de ellas, transformación que se articula con la reducción del número de plantas y con el incremento en el tamaño de los establecimientos. La tendencia a una mayor especialización se visualiza también en el aumento de la proporción de plantas que procesan dos tipos de granos, del 25% del total en 1971 al 38% del total en 1984. Las nuevas plantas instaladas desde 1973 solo procesan uno o dos tipos de granos.

⁹ Las tres empresas "multiplanta" de capital extranjero son: INDO, Cía. Continental –la cual instaló en el período una planta adicional a la que ya tenía– y ALINSA (cuyas plantas son posteriores a 1973).

y colaboradores (1986) señalan que la crisis y reestructuración del sector industrial se caracterizó por un predominio dentro de la estructura empresarial de grupos económicos, nacionales y extranjeros con una cartera de inversiones diversificada e integrada mediante la propiedad de múltiples empresas. Esto les aseguró el control de los mercados, a diferencia de aquellos capitales –tanto nacionales como extranjeros– con una inserción restringida al control de pocas empresas y mercados y con poco desarrollo de la integración vertical y horizontal, que fueron expulsados, incluso aunque se tratara de formas oligopólicas.

En relación con la integración vertical, Gutman y Feldman señalan que esta se ha desarrollado especialmente “hacia delante” del proceso productivo, con fuerte énfasis en las áreas de comercialización y almacenamiento e infraestructura portuaria para la exportación. En lo relativo al lugar cada vez más decisivo e importante que ocupa la información de mercado, las estrategias comerciales y el financiamiento del capital de trabajo, tanto respecto de su acceso como de las decisiones en su instrumentación, se atribuye a las propias características de la exportación de *commodities*, que maneja altos niveles de incertidumbre, derivada de las fluctuaciones de los precios internacionales¹⁰, “así como las referidas a la producción local, el fuerte peso que tiene la materia prima en los productos elaborados –más del 80% de su costo total– y la necesidad de las empresas aceiteras de acumular stocks voluminosos debido a la dinámica del mercado de granos en el país” (1989: 45). En síntesis, se torna de una importancia vital la capacidad comercial y financiera de las firmas.

10 Un ejemplo de estas fluctuaciones es lo acontecido con el mercado de granos, en especial con la soja y el girasol. En julio de 2008 tuvo lugar una fuerte alza de precios explicada por el dinamismo de los mercados asiáticos –en particular, China– y por la reducción de los stocks debido al estancamiento de la producción en dos de los principales productores mundiales de soja –EE.UU. y Brasil–. En tanto, las bajas tasas de interés de la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) incentivaron la entrada de fondos especulativos en los mercados de *commodities*, lo que potenció aún más las subas. Pero tras la crisis financiera internacional de fines de 2008, los precios de las *commodities* cayeron abruptamente y, con ellos, los de la soja y el girasol. En 2009, el valor promedio de la soja registró una baja del 10% anual, en tanto que el del girasol sufrió una reducción del 38% anual. En el caso de este último, un factor adicional fue la cosecha récord en el hemisferio norte (Unión Europea, Ucrania y Rusia). Hacia fines de 2010, la recuperación de la demanda, la menor oferta de soja de Sudamérica (por déficits hídricos en la región) y la devastadora sequía en el mar Negro –que afectó la cosecha de girasol– impulsaron nuevamente una fuerte suba de precios, que en el caso del girasol llegó a superar el valor máximo alcanzado en 2008. En el mercado interno, los precios siguieron la trayectoria de los precios internacionales. No obstante, se ubicaron en un nivel inferior por efecto de los derechos de exportación (MECON, 2011).

Interesa señalar una reflexión general que vincula la orientación exportadora con la integración. Cuanto más orientada está la producción de la empresa hacia la exportación, menor importancia adquiere la integración “hacia atrás”, es decir, las inversiones en refinación y fraccionamiento de aceites, ya que estos se exportan crudos y a granel. A su vez, los mecanismos de integración directa e indirecta (“agricultura de contrato”) con la producción primaria son sumamente débiles, ya que las empresas adquieren los granos mayoritariamente a acopiadores. Las cooperativas, que antes de la década del setenta cumplían la función de articular la producción agrícola y la industrial, ya para 1984 estaban muy mermadas y solo daban cuenta del 7% de la capacidad teórica instalada en la industria.

Otra novedad del complejo agroindustrial relacionada con la reorganización estructural es que surge un estrato de empresas medianas, con una capacidad entre 200 y 400 mil toneladas anuales, inexistente a comienzos del período. Este grupo estaba conformado en 1984 por cinco empresas, las que operaban, en conjunto, once plantas industriales y generaban el 17,8% del valor de producción. Junto con el siguiente estrato de empresas medianas (entre 100 y 200 mil toneladas de capacidad teórica anual de producción), alcanzan a explicar una cuarta parte del valor de producción total, proporción que en 1973 se ubicaba por debajo del 20%.

Mientras que el estrato de empresas más grandes conformado por aquellas que superan las 400.000 toneladas de capacidad anual de procesamiento “pasan de 2 en 1973 (con solo el 25% del valor de producción de la industria) a 8 empresas (14 plantas) en 1984, las que generan, en este último año el 70% de la producción con poco más de la mitad del empleo” (Gutman y Feldman 1989: 34). Se trata de la apertura de nuevas plantas de organizaciones ya existentes (como son los casos de Vicentín, Aceitera General Deheza, Genaro García y Continental), de la instalación de nuevas firmas (Alinsa, filial de la multinacional norteamericana Cargill) y del redimensionamiento de otras.

Se modificó el liderazgo industrial como consecuencia de la diferenciación de los capitales invertidos. Hubo desplazamientos de empresas¹¹, consolidación

11 Entre los desplazamientos importantes que tuvieron lugar, cabe mencionar el caso de Molinos Río de la Plata, perteneciente al grupo Bunge y Born. Esta empresa fue, a comienzos de los setenta, la primera en cuanto a su participación en la capacidad productiva del sector, y pasó en 1984 a ocupar el puesto número cinco. En 1984, era la mayor firma agroalimentaria

de otras y surgimiento de nuevas firmas líderes. Dentro de las que se consolidan, se encuentra Vicentín SA, de capitales nacionales, que en 1980 instaló la planta con la mayor capacidad de procesamiento, lo que la convirtió en 1984 en la empresa líder en el ranking de las diez más importantes en función de la participación en la capacidad productiva instalada en el sector. En el quinto puesto figura Alinsa, la única de capitales extranjeros, filial de la transnacional norteamericana Cargill. En el noveno lugar se encuentra la empresa Faca, que era una de las dos grandes cooperativas "multiplantas" del sector. La concentración, muy marcada en los noventa y luego de la caída de la convertibilidad, tenía en este período sus antecedentes inmediatos: en 1973, las diez principales empresas explicaban el 56% de la capacidad productiva teórica frente a un 70% en 1984 (Azpiazu y Kosacoff 1988; Basualdo 1996; Pizarro 2003).

En la reestructuración industrial también tuvieron influencia el contexto interno y el impacto de las políticas económicas, especialmente la regulación del comercio exterior, que en 1978 liberalizó la exportación de granos¹². Para Gutman y Feldman, el principal estímulo al desarrollo de las industrias aceiteras provino "del diferente tratamiento impositivo acordado a las exportaciones de granos oleaginosos y a las de los productos industriales" (1989: 43). En este sentido, los gravámenes aplicados a la comercialización externa de aceites y harinas (*pellets* y *expellers*), a juicio de los autores, fue el factor determinante de los niveles de promoción o de incentivo al procesamiento local de granos oleaginosos.

El tratamiento impositivo diferencial fue incluso más determinante en la expansión del sector aceitero que la política de promoción industrial instituida por las leyes 20.560/73¹³ y 21.608/77¹⁴, que fue uno de los

ejes del proceso de reconversión y reestructuración industrial entre 1973 y fines de la década de los ochenta. La importancia de esta medida para el conjunto del sector industrial queda en evidencia al observar el total de las inversiones industriales aprobadas, que ascendió a más de 7.000 millones de dólares, correspondientes a 756 proyectos que reportaron una ocupación de 56.400 puestos (Gutman y Feldman, 1989).

En cambio, el complejo oleaginoso no acudió masivamente a los beneficios promocionales en estos años. En efecto, entre 1974 y marzo de 1987, solo cinco empresas se habían acogido a ellos, lo que implicó una ocupación cercana a los 360 puestos industriales con una inversión autorizada del orden de los 56 millones de dólares, muy marginal respecto del total de inversiones del sector industrial.

Ajuste estructural con predominio del capital: soja transgénica, disminución de puestos de trabajo y explotaciones de menor tamaño

Luego del modelo de agriculturización que se consolidó en las décadas del setenta y ochenta, en los noventa se asistirá a un modelo de intensificación (Pizarro 2003), con más preponderancia del recurso capital, resultado en buena medida del programa económico iniciado en abril de 1991 (Decreto 2284/91), en el marco de la ley 23.696 de Reforma del Estado, la ley 23.697 de Emergencia Económica y la ley 23.918 de Convertibilidad. Este cambio político y económico –coincidente con un nuevo auge a nivel mundial del sistema neoliberal– produjo reformas sustanciales en los regímenes cambiarios, tributarios, crediticio y de transporte, que incidieron en la competitividad de los productos agropecuarios.

A nivel general, el esquema cambiario de los años noventa implicó un abaratamiento del capital respecto de la mano de obra y, como consecuencia de ello, el crecimiento de las actividades capital-intensivas más vinculadas a las ventajas naturales. Al interior de la industria ocurrieron intervenciones puntuales para favorecer ciertos eslabones de cadenas productivas y especialización en actividades basadas en recursos naturales tales como gas, petróleo o minería metalífera.

Con el sistema de contratismo consolidado¹⁵ a

del país. Su estrategia de expansión ha seguido un sendero de diversificación dentro de la producción alimentaria. Es por ello que su participación en mercados particulares –como en el de los aceites– disminuyó frente a otras más especializadas, pero al mismo tiempo ganó peso en la producción agroalimentaria conjunta.

12 En 1944 se había prohibido la exportación de granos como medida para impulsar el desarrollo de la industria aceitera local. En ese momento, afectó principalmente a la semilla de lino, que era el cultivo más expandido y el de mejor inserción internacional.

13 Creó un régimen de promoción industrial para el establecimiento de nuevas actividades industriales, la expansión, perfeccionamiento y modernización de las ya existentes, el estímulo de la descentralización geográfica, el desarrollo nacional de la tecnología y la consolidación de la industria de propiedad nacional.

14 El régimen instituido por la ley tuvo por objeto promover la expansión de la capacidad industrial del país, lo cual fortaleció la participación de la empresa privada en ese proceso.

15 Bisang y Sztulwank caracterizan distintas tipologías de contratistas, según el perfil de ocupación que generan y los riesgos que asumen: "i) Con tierras y equipos propios pero con capacidad en exceso de maquinarias lo cual lleva a ofrecer servicios a terceros; ii) Con tierras y equipos propios pero

mediados de los noventa se potencia un nuevo tipo de empresa rural que produce una transformación radical del campo y la industria, al integrar una red múltiple en la que participan otros actores vinculados con el sector, tales como vendedores de maquinaria agrícola, servicios técnicos, comercializadores y acopiadores de granos. A los nuevos actores de las empresas rurales se los conoce como *pools* de siembra¹⁶, que muchas veces provienen de otros sectores de la economía y surgen en el sector agrario como órganos fiduciarios (Cadenazzi 2008; Rodríguez 2012). Estas sociedades inversoras son la forma más clara de penetración del capital financiero a la actividad agropecuaria, que transformó la tarea del agricultor en un lucrativo negocio y se consolidó a partir de la crisis financiera del 2001 y la posterior devaluación de la moneda. Esto volvió aún más atractivas las inversiones agropecuarias por la expectativa de renta, lo que generó a su vez una nueva afluencia masiva de capitales. Es claro que a partir del cambio en la escala de producción –apoyado en buena medida por la introducción de la soja transgénica– aumentó la separación de la propiedad de la tierra y del capital, lo cual volvió al campo cada vez más dependiente del acceso a este, en forma de bienes y servicios.

Este tipo de empresa se va a insertar dentro del nuevo complejo agroindustrial que nace con el *boom sojero*. Respecto de la cadena productiva de esta oleaginosa, según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2007), durante el período 1990-1998 fue beneficiaria privilegiada de las medidas de liberalización comercial, ya que se eliminaron los impuestos a las exportaciones y las restricciones cuantitativas a las importaciones, y también se redujeron los derechos de importación de fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, maquinaria y equipos de riego. La producción de soja creció considerablemente en estos años gracias a la introducción de la soja transgénica y el glifosato, que aumentaron

el rendimiento y bajaron los costos por hectárea cultivada.

Otra forma relativamente reciente de negocio agropecuario está representada por la integración vertical “hacia atrás”, al asociar la producción primaria con los restantes eslabones de la cadena agroalimentaria. La forma de trabajo en la mayoría de los casos es bajo contrato: las empresas proveen los insumos básicos y el asesoramiento técnico, mientras que los productores –quienes se comprometen a entregar a la empresa el producto terminado– son los responsables del proceso productivo.

Esta situación es novedosa en relación con las décadas anteriores, cuando la integración se concentraba entre la fase industrial y la comercialización de los productos. De todas maneras, la integración “hacia atrás” se realiza principalmente con productores grandes, que tienen las facilidades económicas y financieras para evolucionar favorablemente acompañando las necesidades industriales.

Pizarro señala que esta probablemente sea una de las causas que en los noventa acentuaron la reducción, tanto del número de establecimientos, como de la cantidad de productores agropecuarios. Como subproducto de esta situación, a fines de los noventa el agro contaba con “14 millones de hectáreas hipotecadas, 6.000 millones de dólares de endeudamiento bancario y 3.000 millones de dólares de deuda con las empresas proveedoras de insumos” (2003: 114).

La disminución de las EAP implicó pérdida de puestos de trabajo en el sector, ya que al concentrarse la producción en explotaciones cada vez más grandes, se redujo el uso de fuerza de trabajo por hectárea. También incidió el proceso de sojización, al desplazar la soja a otras producciones más intensivas en el uso de mano de obra. “En el período 1996-2006 la adopción de este cambio tecnológico redujo en términos absolutos la masa salarial del sector agropecuario en 497,6 millones de dólares corrientes” (Rodríguez 2012: 18).

Mientras Teubal (2012) señala que el agro argentino se fue transformando en una agricultura sin agricultores –ya que las explotaciones que desaparecieron fueron principalmente las medianas y las pequeñas–, Neiman et al. (2003) se refieren directamente a un “capitalismo agrícola sin asalariados”, que en la región pampeana especialmente sería resultado de varios fenómenos tales como la sucesión de innovaciones mecánicas ahorradoras de fuerza de trabajo, la consolidación de

con capacidad en exceso de maquinarias lo cual lo lleva a *demandar tierras adicionales* bajo alguna forma de alquiler (pago fijo –en especie o moneda–, porcentaje de lo producido); iii) *Con equipos propios pero sin tierra*, hecho que los convierte en *oferentes de servicios que demandan tierras*; iv) *Con equipos propios que únicamente ofrecen servicios*” (2006: 139, el destacado es de Bisang y Sztulwank).

16 Bisang y Sztulwank identifican a estos *pools* como el último eslabón de su tipología y los caracterizan como “articuladores de la producción que, con capital propio o de terceros, arriendan tierras y subcontratan actividades; estas figuras van desde fondos de inversión contractualizados a formas organizacionales más volátiles que articulan fondos extra bancarios y los aplican a la producción a riesgo propio” (2006: 139).

una agricultura de tipo *farmer* en la que los aportes de trabajo familiar se combinan con una organización empresarial de la actividad y la aparición de "sistemas de trabajo" a partir de verdaderas empresas de servicios con tal nivel de impacto en la dinámica agropecuaria que se estima que, para 2006, los contratistas eran responsables de cosechar el 75% de los granos del país y de realizar el 60% de las tareas de siembra y pulverización.

En lo relativo a las condiciones de cultivo, se produce un cambio fundamental con respecto al uso del suelo, ya que adquieren en forma paulatina mayor importancia las labranzas menos agresivas, lo que alivia el uso intensivo del suelo que se venía haciendo en los setenta y los ochenta. Producto de la apertura comercial, se hace más barato y por tanto más intensivo el uso de fertilizantes y plaguicidas. El resultado fue que se potenció la capacidad productiva y aumentó significativamente la siembra directa, que para ser llevada a cabo necesitaba solamente del tractor, sembradora de siembra directa, distribuidora de fertilizantes y pulverizadora de mayor precisión. También disminuyeron los requerimientos energéticos en cuanto al laboreo convencional. Esto fue especialmente visible en la soja, ya que el resto de los cereales (trigo y maíz) aumentaron sus requerimientos de fertilizantes, por lo tanto, la disminución de costos no fue tan marcada.

Otra particularidad del período –tal vez la más relevante por el impacto que tuvo en la productividad y la reducción de costos del sector– fue la decisión de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca, Alimentos y Forestación (SAGPyA) de autorizar, a partir de la campaña 1996-1997, la siembra con soja transgénica (Soja RR), que se extendió rápidamente debido a la conveniencia económica para el productor, por cuanto su costo de implantación y protección es menor que el de una soja común. "Mientras en la campaña 1996/97 el área sembrada con soja transgénica era el 6% del total, en la campaña 1999/2000 representaba el 80% del total implantado en el país" (Pizarro 2003: 110).

Beneficios estatales para el complejo sojero: sube la participación de las ganancias en el producto nacional

La salida del modelo de convertibilidad implicó una reversión total de la situación de la industria y un papel protagónico del sector manufacturero, que experimentó un crecimiento acelerado. Tal como señalan

Azpiazu y Schorr (2010), entre 2002 y 2008 la economía argentina y su sector manufacturero tuvieron una expansión del 63,3% y 71,6%, respectivamente.

Los precios internacionales de los granos oleaginosos presentaron una marcada aceleración desde mediados del 2007, hasta alcanzar sus máximos históricos en julio de 2008, cuando rondaron los 600 US\$/tonelada, valores muy superiores a los registros más altos de la década anterior (1996-1997) (MECON, 2011).

Si uno de los problemas del sector industrial, señalado por Diamand (1972), era que trabajaba a precios superiores a los internacionales –lo que le impedía ser competitivo–, es innegable la importancia que tuvo la devaluación de 2002 en el repunte manufacturero, ya que permitió bajar los costos laborales casi un 36%, principalmente gracias a una disminución muy fuerte del salario real, que se contrajo un 55%, al pasar de un promedio de 1088 dólares mensuales durante la vigencia del plan de convertibilidad, a 489 dólares en el período 2002-2006 (Arceo *et al.* 2008; Castillo y Castilla 2015).

Esta aguda contracción implicó que en el período 2001-2005 la participación de los trabajadores en el ingreso nacional disminuyera un 2,5%, mientras que la participación de las ganancias de las empresas en el producto se incrementó en casi 6 puntos porcentuales (Basualdo 2006).

Gracias a la disminución de los costos laborales se abarató el conjunto de la producción nacional y se hicieron más competitivos los bienes exportados, lo que provocó que las ventas al exterior se expandieran y se ampliaran los márgenes de ganancia de los sectores exportadores. Además, se encarecieron las importaciones, y las bajas tasas de interés en el mercado local a partir de 2003 favorecieron la actividad productiva al hacer más barato el crédito para la producción y el consumo (Arceo *et al.* 2008). A esto se sumaba que el uso de las capacidades productivas instaladas en 2002 llegaba a un magro 55,3% (INDEC 2004); por tanto, había una capacidad ociosa significativa, lo que impulsó un proceso de acumulación basado en la promoción de un uso intensivo del capital fijo y el uso extensivo del capital variable disponible (Féliz 2015). Esto apuntaló aún más las ganancias, ya que las mejoras económicas no se trasladaban a los salarios y los industriales contaban con el estímulo de no requerir grandes inversiones para comenzar a operar.

El ajuste devaluatorio se sumó a la renovada política de promoción industrial, que resultó, a diferencia de lo que había ocurrido en los setenta y los ochenta, mucho más interesante para el sector agroindustrial. En este período, el Estado intervino con la creación de regímenes de apoyo directo (préstamos, créditos o concesiones), pero también a partir de mecanismos que desgravaron la totalidad o alguna parte de la actividad¹⁷ (Pérez Barreda *et al.* 2013).

La Ley 25.924 de Promoción de Inversiones en Bienes de Capital y Obras de Infraestructura¹⁸ aprobó beneficios fiscales para proyectos de inversión, concretamente, amortización acelerada de bienes de capital para el pago de impuesto a las ganancias y devolución anticipada del IVA por la compra de estos bienes. En total se autorizaron inversiones por 10.000 millones de pesos, "lo que determinó un beneficio fiscal de aproximadamente 1750 millones de pesos" (Azpiazu y Schorr 2010, citado en Pérez Barreda *et al.* 2013: 23).

Este régimen favoreció directamente a los sectores exportadores, en especial al complejo sojero, que representó el 26% del total de inversiones y obtuvo beneficios fiscales por 250 millones de pesos, sin embargo, generó solo el 6,7% del empleo total.

Extranjerización y concentración de la agroindustria: valor a nivel global

Una de las críticas expresadas al esquema promocional industrial es que se caracterizó por su concentración en unas pocas empresas de gran envergadura con inserción predominante en las ramas "ganaderas" en la posconvertibilidad (Azpiazu y Schorr 2010). Dentro de estas se cuentan la agroindustria, refinería, automotriz, acero y aluminio.

La concentración y extranjerización del sector oleaginoso que se inició en los setenta y ochenta y se profundizó en los noventa continuó avanzando

de manera constante, sin retrocesos ni reversiones hasta la posconvertibilidad, cuando se registró una tercera oleada de inversiones que resultó clave para sacar al sector del estancamiento relativo en que había caído desde el 2000, cuando la capacidad de procesamiento se había estancado en 94 mil toneladas diarias.

Las nuevas inversiones estuvieron lideradas por las tres transnacionales más importantes del sector (Bunge, Cargill y Dreyfus) y por los tres grupos económicos locales (Vicentín, Molinos Río de la Plata y AGD¹⁹), lo que incrementó considerablemente la concentración del sector. Según datos del Ministerio de Hacienda para 2008, en la producción primaria de oleaginosas había involucrada una cantidad importante de productores, pero solo el 6,2% de ellos eran grandes (más de 1500 toneladas por campaña) y representaban casi el 54% del total producido. El 93,8% restante eran pequeños (menos de 1500 toneladas por campaña y aproximadamente 500 hectáreas sembradas) y daban cuenta del 46,3% de la producción restante, como se presenta en la figura 1.

El sector industrial expresa también un elevado grado de concentración. Se registran un total de 33 empresas aceiteras de granos oleaginosos que poseen 46 plantas procesadoras; las 10 principales empresas poseen el 87,4% de la capacidad instalada de molienda, 20% más que en la década del ochenta (Pérez Barreda *et al.* 2013). Para 2010, el capital extranjero –gracias a inversiones en compra de activos primero y luego en inversiones *greenfield*²⁰– logró pasar de una capacidad de molienda del 22% en 1991 a cerca del 60%. Para 2015 (Figura 2) un 21,2% de las empresas tenían una capacidad de molienda de entre 10 y 20 mil toneladas de grano por día; y el 6,1% de mayor tamaño, una mayor a las 20 mil toneladas diarias. En el otro extremo, el 48,5% de las empresas con capacidad para procesar hasta mil toneladas por día representan el 2,5% de la molienda.

17 Este tipo de beneficio fiscal nacional y provincial se reflejó principalmente en la producción de biodiésel, lo que se tradujo en la ley específica (N° 26.093) dictada en 2006. En la presente investigación no se abordará la producción del biocombustible, pero de todas maneras cabe señalar el caso paradigmático de la provincia de Santa Fe –donde se asienta la mayoría de las empresas aceiteras– que mediante la Ley 12.692 de 2006 concedió a los proyectos de procesamiento de biodiésel la exención de todos los tributos provinciales por 15 años: ingresos brutos, impuesto inmobiliario, impuesto de sellos e impuesto a la patente sobre vehículos (Pérez Barreda *et al.* 2013).

18 Fue sancionada en diciembre de 2004 y estuvo vigente entre octubre de ese año y fines de septiembre de 2007; luego fue prorrogada hasta 2010.

19 En el mercado interno hay tres grandes actores que muelen, refinan y venden aceite envasado al público con marcas propias. Molinos Cañuelas (marca Cañuelas), en Cañuelas, Buenos Aires, muele 350.000 toneladas por año y tiene una capacidad de refinado de 300 toneladas por día. AGD (marca Natura), en Córdoba, tiene una capacidad de molienda de 400.000 toneladas y puede refinar 300 por día. Molinos Río de la Plata (marca Cocinero), propietario de la planta Santa Clara, ubicada en Rosario, Santa Fe, con una capacidad de molienda de girasol de 240.000 por año y que puede refinar 500 toneladas por día.

20 Las inversiones *greenfield* son una forma de inversión extranjera directa de acuerdo con la cual una casa matriz instala una filial en un país extranjero y construye desde cero nuevas instalaciones operacionales.

Figura 1. Estratos de productores de soja (en toneladas por campaña) para 2008

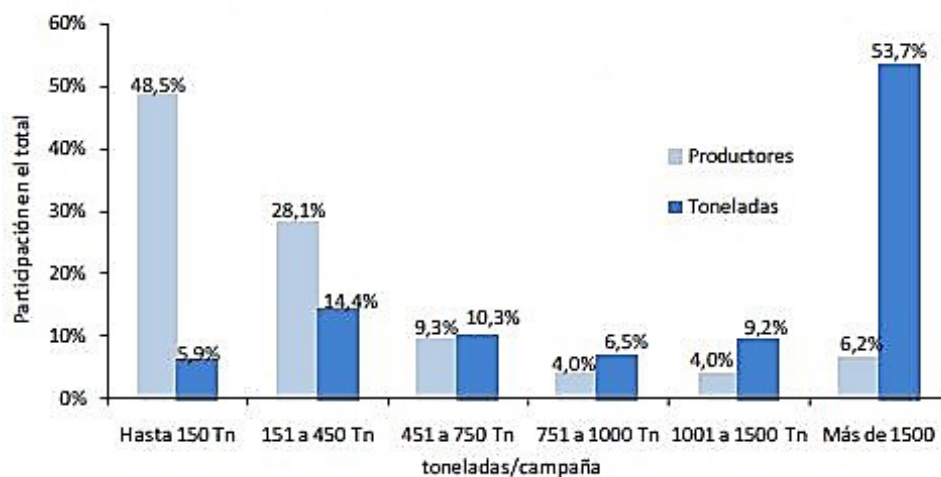
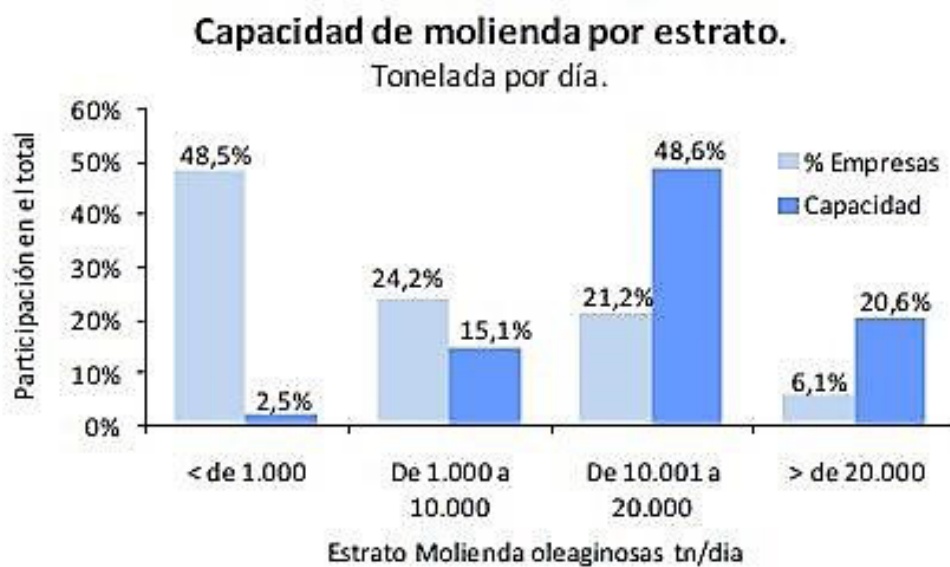


Figura 2. Capacidad de molinenda por estrato (toneladas por día) para 2015



El fuerte proceso de concentración, sin embargo, se dio bajo una modalidad distinta a lo ocurrido durante la convertibilidad (Cadenazzi 2008), debido a la mejor rentabilidad generalizada de las producciones. De esta forma, "si bien hay una salida de pequeños productores, éstos no abandonan la producción con pérdidas o endeudados sino que se retiran, ya que arrendando el predio obtienen un mejor ingreso" (Rodríguez 2012: 20).

En relación con las exportaciones, Pérez Barreda et al. (2013) indican que el fenómeno de concentración es similar, ya que, mientras en 1991 las ocho primeras empresas concentraban cerca del 80% de las exportaciones de aceites y harinas de soja, hacia 2010 esta proporción se elevó al 95% y 94% respectivamente.

En 2012, Cargill, ADM y Bunge fueron responsables del 55% del total de embarques de granos (Tabla 4). Además, las tres firmas poseen fábricas aceiteras en las zonas portuarias en las que operan. En cuanto al ranking de embarques de subproductos por firma (Tabla 5), en 2012 la concentración alcanzó el 67%. Nuevamente Cargill y Bunge lideraron estas exportaciones, que explican más del 50% del total de productos exportados por el sector oleaginoso. En cuanto al aceite (Tabla 6), el panorama es similar, con un nivel de concentración de 61% en 2012, siendo Cargill y Bunge los principales comercializadores de los aceites y subproductos de soja, y los que representan el mayor caudal de ingreso de divisas.

Tabla 4. Ranking de embarque de granos por firma (en %)
Fuente: J. J. Hinrichsen SA, citado en Burgos, Mattos y Medina (2014:23)

	2002	2005	2007	2008	2010	2012
Cargill SACI	22.5	21.8	19.9	16.8	19.4	14.6
ADM. Argentina SA.	10	10	13.9	12.1	12.5	11.2
Bunge Argentina SA.	10.6	16.1	13.4	13.5	13.7	9.5
Alfred C Toepfer Intl SA.	17.5	13	8.7	10.6	11.6	9.9
SACEIF Louis Dreyfus	9.5	11.6	9.5	11.1	11.4	10.2
Total	70.1	72.5	65.4	64.1	68.6	55.5

Tabla 5. Ranking de embarque de subproductos por firma (en %).
Fuente: J. J. Hinrichsen SA, citado en Burgos, Mattos y Medina (2014:24).

	2002	2005	2007	2008	2010	2012
Cargill SACI	18.7	18.2	22	22.4	19.7	19.3
Bunge Argentina SA.	17.4	18.8	14.4	16.3	15.3	13.1
Aceitera Gral. Deheza SA.	15.9	17.4	14.4	15.3	14.6	14.4
SACEIF Louis Dreyfus	13.1	11.3	12.4	13.4	11.5	10.9
Vicentín SAIC.	10.1	13.2	12.5	9.6	11	9.7
Total	75.2	78.9	75.7	77	72.1	67.4

Tabla 6. Ranking de embarque de aceites por firma (en %).
Fuente: J. J. Hinrichsen SA, citado en Burgos, Mattos y Medina (2014:24)

	2002	2005	2007	2008	2010	2012
Cargill SACI	21.7	20	23.2	24.5	25.3	20.9
Bunge Argentina SA.	13.7	16.4	14.7	13.4	15.4	15.5
Aceitera Gral. Deheza SA.	11.8	13.4	11.7	12.4	11.7	11.9
SACEIF Louis Dreyfus	12.9	10.7	12.1	12.6	11.4	5.9
Vicentín SAIC.	10.4	13.3	11.1	8.6	6.9	7
Total	70.5	73.8	72.8	71.5	70.7	61.2

Aunque en capacidad de molienda la relación entre capital nacional y extranjero fluctúa —habiendo ciclos en que el primero supera al segundo y viceversa—, lo que sí distingue a las empresas extranjeras pertenecientes a la cúpula empresarial (Cargill, Bunge, Dreyfus y Nidera) es que se encuentran entre las más grandes exportadoras de habas de soja. Las cuatro empresas concentraban el 52% de los granos exportados en 2010. Esta situación contrasta con la de las empresas nacionales, que no se especializaban en la exportación de granos sin procesar, lo que es claro al mirar sus exportaciones, que representaron menos del 1% en 2010 (Pérez Barreda *et al.* 2013).

Esta diferencia está asociada con que las empresas extranjeras tienen firmas relacionadas en otros países, y por ejemplo, en 2005, las tres mayores multinacionales de *crushing*²¹ (Bunge, Cargill y ADM) concentraban el 80% de la capacidad de producción en la Unión Europea y el 75% de la de Estados Unidos (Gutman y Gorenstein 2005, citado en Pérez Barreda *et al.* 2013). Resulta evidente que el nivel de exportaciones de materia prima sin procesar de las grandes empresas está asociado a estrategias de inserción en las cadenas de valor a nivel global²² y a otro tipo de estrategias asociadas, por ejemplo, a la “triangulación” de exportaciones²³.

Conclusiones

El artículo hizo un recorrido por los inicios de un sector económico de larga radicación en la República Argentina, como es el productor de aceites y derivados. A partir de la vigencia del modelo agroexportador, el país se encontraba inserto en una dinámica mundial de provisión de materias primas de tipo agrícola y ganadero. No obstante, desde la década de 1930, la agricultura se estancó y la impugnación recayó sobre el tamaño de las explotaciones y el carácter rentístico

de los grandes terratenientes, que se aferraban a su posición de propietarios más que a promover prácticas empresariales capitalistas en el agro. En Argentina, tras el derrocamiento del gobierno peronista en 1955, estas demandas fueron reconfiguradas por el gobierno de facto, que desligó la baja productividad del tamaño de las explotaciones. Se enfatizó más bien en la necesidad de “modernizar” el agro para aumentar su productividad y los saldos exportables. Atado a las directivas mundiales de Estados Unidos —expresadas en la Alianza para el Progreso—, se estimuló el crecimiento del pequeño y mediano productor suficientemente tecnificado para volver eficiente el campo. Además, la Revolución Verde permitió un uso más intensivo del suelo al emplearse variedades genéticamente mejoradas de trigo, maíz y otros granos, así como de fertilizantes y plaguicidas químicos.

Ya hacia la década de 1990, con esta reconfiguración plenamente en marcha, se dio cuenta de una intensificación de las dinámicas capitalistas globales. A los pequeños y medianos contratistas, sin propiedad de la tierra pero eficientes en su explotación, se le sumaron los *pools* de siembra, grandes empresas provenientes en muchos casos del sector financiero dispuestas a invertir para mejorar la rentabilidad de sus negocios. El cierre de una primera etapa de transformaciones se puede situar a partir de la aprobación del uso del paquete de la soja modificada genéticamente, lo que dio un impulso sin precedentes a las exportaciones del complejo oleaginoso, que impactó en el superávit fiscal y comercial del que se dispuso durante buena parte de la posconvertibilidad.

El recorrido del artículo tuvo por objetivo dar cuenta de las transformaciones del campo y cómo progresivamente se fue convirtiendo en un lucrativo agronegocio. Se buscó dejar sentados ciertos rasgos fundamentales del sector, como por ejemplo, los nuevos esquemas empresariales, que parecen depender cada vez menos de la propiedad de la tierra y más de la articulación de una economía de servicios orientada tecnológicamente. Bajo este modelo, actores de diverso perfil y procedencia sectorial se integraron al negocio agrícola bajo la dirección del agronegocio, que devino la forma hegemónica de organización la actividad económica.

Desde la caída del gobierno peronista, un rasgo de continuidad que se expresó a lo largo de las décadas siguientes fue la consolidación de un modelo de pro-

21 En la industria sojera el término “crush” o “crushing” indica el proceso físico de convertir el poroto de soja en subproductos tales como aceite y harina de soja.

22 Fernández (2012) señala que el concepto de Cadenas Globales de Valor (CGV) se refiere a un espacio de intercambio dado por el mercado mundial. Identifica un conjunto de actividades interrelacionadas mediante una estructura de gobernación, crecientemente globalizada, que se desarrolla en distintos espacios nacionales y/o regionales. Las CGV se sustentan básicamente en cinco ejes: alta y creciente dependencia tecnológica, nuevos agentes involucrados en el sector, la necesidad de escala, impulso desde la demanda y viraje estratégico del rol sectorial.

23 Para más información, véase Pérez Barreda *et al.* (2013), capítulo 4.3 “Triangulación y ventas a empresas relacionadas”.

ducción concentrado, multinacional y con predominio de la gran escala de producción sobre la mediana y pequeña. Esta dinámica, que en el presente artículo se acotó al ámbito aceitero, se entiende como un punto de llegada que articuló transformaciones nacionales con cambios globales en el ámbito de la producción y circulación de mercancías. Pero a su vez, queda abier-

to como tema para futuras indagaciones acerca de en qué medida estas dinámicas económicas también inauguran una nueva etapa en el ámbito de las relaciones laborales, especialmente en lo relativo a la posibilidad de organización colectiva de los trabajadores y a la reconfiguración del disciplinamiento laboral a la luz de estrategias articuladas globalmente.

Referencias citadas

ARCEO, N., A. MONSALVO, M. SCHORR Y A. WAINER

2008 *Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo*. Capital Intelectual, Buenos Aires [Colección Claves para todos, N° 80].

AZPIAZU, D. Y B. KOSACOFF

1988 *Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986*. En https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11718/036059080_es.pdf. Fecha de consulta 2 de mayo 2020.

AZPIAZU, D. Y M. SCHORR

2010 La industria argentina en la posconvertibilidad: Reactivación y legados del neoliberalismo. *Problemas del desarrollo* 41 (161): 111-139. En http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362010000200005&lng=es&tlng=es. Fecha de consulta 17 de junio de 2020

AZPIAZU, D., E. BASUALDO Y M. KHAVISSE

1986 *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Legasa, Buenos Aires.

BARSKY, O.

2010 *Expansión agrícola y colonización en la segunda mitad del siglo XIX*. Teseo, Buenos Aires.

BASUALDO, E.

1996 Los grupos de sociedades en el agro pampeano. *Desarrollo Económico* 143: 807-828

2006 La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera. En *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. CLACSO, Buenos Aires: 123-177.

BISANG, R. Y S. SZTULWARK

2006 Tramas productivas de alta tecnología y ocupación. El caso de la soja transgénica en la Argentina. En *Trabajo, ocupación y empleo. Especialización productiva, tramas y negociación colectiva*. Ministerio del Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Argentina, Buenos Aires (Serie Estudios, N° 4): 181 - 224.

BURGOS, M., E. MATTOS Y A. MEDINA

2014 La soja en argentina (1990-2013): cambios en la cadena de valor y nueva articulación de los actores sociales. *Documento de Trabajo N° 63*, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de Argentina (CEFIDAR), Buenos Aires.

CADENAZZI, G.

2008 Transformaciones en el agro argentino a partir de la sojización. Trabajo presentado en V Jornadas de Sociología de la UNLP, 10, 11 y 12 de diciembre de 2008, La Plata, Argentina. En *Memoria Académica*. http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.5918/ev.5918.pdf. Fecha de consulta 17 de junio 2020.

CASTILLO, C. Y E. CASTILLA

2015 La década de los relatos: el ciclo kirchnerista desde la izquierda. *Revista Márgenes del*

Instituto de industria de la Universidad Nacional General Sarmiento 1 (1). En http://www.unqs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/9772362193003-completo.pdf. Fecha de consulta: 17 de junio 2020.

DE MARCO, R. M. C.

2018 Colonización agrícola en el periurbano bonaerense. Políticas, familias y memorias (1950-1980) Tesis doctoral. Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas, Departamento de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires. En <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/848> Fecha de consulta: 15 de junio 2020.

DIAMAND, M.

1972 La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico* 12 (45): 25-47.

DJENDEREDJIAN, J.

2007 La colonización agrícola en Argentina, 1850-1900: Problemas y desafíos de un complejo proceso de cambio productivo en Santa Fe y Entre Ríos. *América Latina en la historia económica* 30: 127-157.

FÉLIZ, M.

2015 ¿Neodesarrollismo a la deriva en la Argentina? Hegemonía, proyecto de desarrollo y crisis transicional. *Revista Márgenes del Instituto de industria de la Universidad Nacional General Sarmiento 1 (1)*: 95-118. En http://www.unqs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/9772362193003-completo.pdf. Fecha de consulta: 15 de junio 2020.

FERRER, A.

2000 *La economía argentina*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

FLORES, S.

1998 *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización del trabajo en la agricultura mexicana*. Juan Pablos Editor, México.

GIBERTI, H.

1964 *El desarrollo agrario argentino; estudio de la región pampeana*. EUDEBA, Buenos Aires.

GUTMAN, G. Y S. FELDMAN

1989 Proceso de industrialización y dinámica exportadora: Las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina. *Documento de trabajo número 32*. CEPAL, Buenos Aires.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS

2004 *Utilización de la capacidad instalada en la industria*. INDEC, Buenos Aires. En https://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/13/capacidad_06_04.pdf. Fecha de consulta: 17 de junio 2020.

LANCIOTTI, N. Y E. TUMINI

La industria invisible. La producción de aceites en Argentina y Santa Fe, 1895-1940. H -industri@: *Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, Año 7, Nro. 13, segundo semestre de 2013. En <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/570>. Fecha de consulta: 17 de junio 2020.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS

2011 *Complejo oleaginoso*. Buenos Aires: MECON (Serie Producción regional por complejos productivos).

NEIMAN, G., S. BARDOMAS Y G. QUARANTA

2003 El trabajo en el agro pampeano. Análisis de la demanda de trabajadores asalariados. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* 19(2º Semestre): 41-71.

PÉREZ BARREDA, N., M. KOFMAN Y L. ABRAHAM

2013 El capital extranjero en la transformación de la industria aceitera argentina de las últi-

mas décadas (1970-2010). Trabajo presentado en *X Coloquio Empresas multinacionales y economía en América Latina. Una perspectiva de largo plazo*, Universidad de San Andrés-Universidad Nacional de Rosario, Udesa, Buenos Aires, 7 y 8 de noviembre 2013.

PIZARRO, J.

2003 *La evolución de la producción agropecuaria pampeana en la segunda mitad del siglo XX*. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, N° 18, 1er semestre 2003: 63-125.

RODRÍGUEZ, J.

2012 Los cambios en la producción agrícola pampeana. El proceso de sojización y sus efectos. *Revista Voces en el Fénix*, Año 3, número 12, año 2012. En <http://www.vocesenelfenix.com/content/los-cambios-en-la-produccion-agropecuaria-pampeana-el-proceso-de-sojizacion-y-sus-efectos>. Fecha de consulta: 17 de junio 2020.

TEUBAL, M.

2001 Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, compilado por N. Giarraca. CLACSO, Buenos Aires: 45-65.

2012 Expansión de la soja transgénica en la Argentina. *Revista Voces en el Fénix*, Año 3, número 12, año 2012. En <http://www.vocesenelfenix.com/content/expansion-de-la-soja-transgenica-en-la-argentina>. Fecha de consulta: 17 de junio 2020.

TRAVAGLIA, L. M.

2013 El distrito IV de Federación Agraria bajo la presidencia de Humberto Volando. Ponencia presentada en *XIV Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia*. Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

VITELLI, G.

2012 Las incidencias de los paradigmas tecnológicos mundiales sobre la pampa húmeda argentina desde el siglo XIX. *Revista Voces en el Fénix*, Año 3, número 12, año 2012. En <http://www.vocesenelfenix.com/content/las-incidencias-de-los-paradigmas-tecnologicos-mundiales-sobre-la-pampa-humeda-argentina-des>. Fecha de consulta: 17 de junio 2020.