

REVISTA INTERDISCIPLINARIA DE ESTUDIOS AGRARIOS

Directora

Gabriela Martínez Dougnac (CIEA - UBA)

Comité Editorial

Eduardo Azcuy Ameghino (CIEA - UBA)

Mónica Bendini (GESA - UNCOMA)

Roberto Benencia (UBA - CONICET)

Silvia Cloquell (UNR - CONICET)

Gabriela Gresores (UNSA - UBA)

Carlos León (CIEA - UBA)

José Pizarro (INTA)

Víctor Horacio Rau (CONICET / FHYGS - UNaM)

María Isabel Tort (INTA - CONICET)

Comité Académico Asesor

Waldo Ansaldo

Susana Aparicio

Eduardo Basualdo

Daniel Campi

Norma Giarracca

Graciela Gutman

Ignacio Llovet

Miguel Murmis

Guillermo Neiman

Alejandro Rofman

Miguel Teubal

Comité Internacional

Armando Bartra

Maria de Nazareth Baudel Wanderley

Martín Buxedas

Cristóbal Kay

Sara Lara Flores

Maria Aparecida de Moraes Silva

Diego Piñeiro

Blanca Rubio

Secretario de Redacción

Pablo Volkind

N° 41

2do semestre de 2014

ISSN N° 1853-399X

REVISTA INTERDISCIPLINARIA DE ESTUDIOS AGRARIOS

La Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios es una publicación académica, editada en el marco de las actividades del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, que tiene como finalidad difundir investigaciones y promover el debate sobre temas agrarios desde la perspectiva de las ciencias sociales, económicas, históricas, antropológicas, geográficas y políticas.

La Revista posee una periodicidad semestral e incluye como secciones fijas las dedicadas a artículos, notas y comentarios, e ideas y debates, además de reseñas bibliográficas y contribuciones documentales. Cuenta asimismo con un Comité Editorial, un Comité Académico, un Comité Científico Internacional y una grilla de Evaluadores Externos.

La Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios (antes Cuadernos del PIEA) se encuentra indizada en el catálogo de Latindex y es una de las revistas “Destacadas” por los investigadores de CONICET en la *Encuesta de revistas en ciencias sociales*, CONICET - Centro Redes (www.centroredes.org.ar/buscador).

Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Avenida Córdoba 2122, 2º piso, Código Postal 1120, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.
E-mail: ciea@econ.uba.ar
Teléfono (54) 011 4374-4448 interno 6585.

© PIEA *Programa Interdisciplinario de Estudios Agrarios*.

Registro de propiedad en trámite.

ISSN N° 1853-399X

Impreso en Buenos Aires, Argentina – Printed in Buenos Aires, Argentina

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios

Nº 41, 2do semestre de 2014

Índice

Artículos

- Raúl Paz** 5
Agricultura familiar y sus principales dimensiones:
la pampeanización del término
- Liliana Pagliettini, Susana Filippini
y Jorge Domínguez** 35
El rol del Estado en la gestión de los recursos hídricos,
en el área de influencia del Proyecto Mandisoví, Entre Ríos,
Argentina
- Fernando Gabriel Romero** 59
Los agroquímicos: concentración y dependencia
en la Argentina (1976-2014)
- José Pierri y Leonardo Cosenza** 103
Desregulación económica y sus efectos sobre
el comercio externo de granos en la década del 90

Reseñas bibliográficas

- Daniel Slutzky 131
*Estructura social agraria y agroindustrial del Nordeste
de la Argentina: desde la incorporación a la economía nacional
al actual subdesarrollo concentrador y excluyente.*
(Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones.
Posadas, 2014.)
Pedro Castillo

Agricultura familiar y sus principales dimensiones: la pampeanización del término

Raúl Paz¹

.....

Resumen

El artículo busca interpretar al término agricultura familiar desde tres dimensiones que son vinculantes y que buscan abarcar la complejidad del término: la dimensión académico-científica, la técnico-operativa y la político-epistemológica. El análisis de manera crítica de estas tres dimensiones pone énfasis en la percepción controversial sobre categorías como minifundista, campesino, pequeño productor, empresa familiar y farmer, que de una u otra forma constituyen la base de esta nueva categoría. En vinculación a ello se examinará los recientes intentos de cuantificación de la agricultura familiar en Argentina. Finalmente, el artículo tratará de mostrar la heterogeneidad presente tanto en el interior de la agricultura familiar como también en el espacio rural argentino y su relación con las preocupaciones conceptuales en cada región. Para ello se realizará una breve comparación entre la región más rica de Argentina (la región pampeana) y una de las regiones más pobres (el noroeste argentino). A modo de cierre, se presentará algunas implicancias conceptuales,

1 Investigador del CONICET y Coordinador del grupo de Sociología Rural y Desarrollo del INDES/UNSE. Profesor de las cátedras de Sociología Rural y de Extensión y Desarrollo Rural de la Universidad Nacional de Santiago del Estero.

metodológicas y políticas que a juicio del autor resultan polémicas y que invitan a seguir pensando en el término agricultura familiar como una expresión rica y desestructurante en el marco del actual modelo de desarrollo agrario.

Palabras clave: Agricultura familiar - Pampeanización - Campesinado

Summary

The article tries to explain the meaning of “family farming” from three dimensions that are linked together and take into account the complexity of the term: the academic-scientific dimension, the technical-operational dimension and the political-epistemological dimension. The analysis of the three dimensions emphasizes the controversial perception of categories such as the small landowner, the peasant, the small farmer, and the farming family business, which one way or the other are the basis of this new category. In connection with the latter, recent attempts to quantify farming family business in Argentina will be discussed. Finally, the article will attempt to show the heterogeneity present both in the family farming business as well as in leading rural enterprises in Argentina and the major concerns of each region. With that purpose, a brief comparison will be made between the richest agricultural part of Argentina (the “wet Pampas”) and one of the poorest ones (northwest Argentina). To conclude, some conceptual, methodological and political implications are highly controversial according to the author, and the term “family farming business” is food for thought, since it is a rich unstructured expression which falls within the current Argentine model of agricultural development.

Keywords: Family farms - Pampeanización - Peasants

Introducción

En diciembre de 2003 la Coordinadora de Organizaciones de la Producción Familiar del MERCOSUR (Mercado Común del Sur) solicita, en la Cumbre de Presidentes de Montevideo, la creación de un grupo *ad hoc* para que proponga una agenda de políticas diferenciales para la agricultura familiar (Márquez, 2007). En concordancia, la expresión de agricultura familiar en América Latina fue reconocida oficialmente en el año 2004 con la creación de la Reunión Especializada de Agricultura Familiar (REAF) (Salcedo, De la O y Guzmán, 2014).

Estos acontecimientos constituyen algunas de las primeras señales que dan base para la instalación de la expresión de *agricultura familiar* en Argentina². Tal término hace referencia, desde una perspectiva general, a un segmento de productores agropecuarios donde predomina el trabajo familiar y el cual concentra una parte importante de la producción que se orienta tanto al autoconsumo como al mercado, pero que también concentra importantes bolsones de pobreza rural dentro de un contexto de tradiciones e identidades culturales de los pueblos. Esto de hecho aumentaría su visibilidad y por ende facilitaría el diseño de políticas públicas diferenciales que impacten de manera positiva en el sector.

En Argentina, a más de 10 años de haberse instalado de forma masiva el término *agricultura familiar*, tanto en los programas de gobierno y sus políticas públicas, instituciones de generación, transferencia tecnológica y de contralor (INTA, Universidad, CONICET, SENASA, entre otras) como en las organizaciones de los propios productores, se hace necesario reflexionar en relación a las expectativas y las perspectivas puestas en tal expresión y su impacto a la fecha.

Sin embargo al momento de poner en perspectiva para su análisis, el término *agricultura familiar* presenta alguna complejidad, dada las distintas dimensiones que sintetiza.

La agricultura familiar requiere ser interpretada desde al menos tres dimensiones; las mismas son vinculantes y una explica la razón de las otras. La primera, es desde el ámbito conceptual (dimensión académico-científica) donde hay un esfuerzo por interpretar a la agricultura familiar³ y su heterogeneidad. El interés por conceptualizarla es objeto de un debate controversial en los círculos académicos⁴ y que influyen en las esferas políticas donde se definen las acciones de intervención para

2 En contraste con Brasil donde el término agricultura familiar se instala a principios de 1990 y se materializa el reconocimiento de ese actor social agrario con la creación del Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (PRONAF), por medio del Decreto Presidencial N° 1.946 de junio de 1996 y, después, a través de la promulgación de la Ley 11.326/2006, conocida como Ley de la Agricultura Familiar, que le otorgó legalidad (Manzanal y Schneider, 2011).

3 El artículo de Craviotti (2012) analiza la diversidad de conceptos, enfoques, metodologías y dimensiones de análisis para abordar los estudios del sector de la agricultura familiar.

4 En agosto de 2013 se realizó unas jornadas sobre la problemática agraria en Argentina poniendo énfasis sobre las cuestiones y perspectivas de la pequeña producción. En ella participaron académicos, productores de la agricultura familiar y políticos vinculados con el sector donde se discutió la problemática del sector desde diversas áreas territoriales y desde ejes fundamentales como el ambiente, la

el sector (Craviotti, 2006; Soverna, Tsakoumagkos y Paz, 2008; Schiavoni, 2008; López Castro y Prividera, 2011; Paz, 2011; Paz y Bruno, 2013; Ramilo y Prividera, 2013; Paz, 2014)⁵.

La segunda dimensión viene dada por una definición de corte operativa (dimensión técnico-operativa) que ayuda a una caracterización y cuantificación más o menos precisa del sector, considerando las particularidades propias, los tipos que lo componen y la dinámica de estos actores sociales agrarios en el marco del capitalismo. En este ámbito también se observan serias dificultades por compatibilizar los marcos conceptuales con las cuestiones operativas y en especial con el abordaje metodológico al momento de abordar su cuantificación.

La agricultura familiar además de ser pensada desde los ámbitos conceptual y operativo, también debe ser interpretada desde la esfera política y la apropiación de ese concepto por parte del Estado (dimensión político-epistemológica). En la actualidad existe un cierto acuerdo en relación a la importancia de la agricultura familiar en términos de soberanía alimentaria, disminución de la pobreza, generación de empleo, aumento de valor agregado, conservación de los recursos naturales y medio ambiente, biodiversidad cultural, entre otros aspectos (Salcedo y Guzmán, 2014; van der Ploeg, 2010 y 2014). La agricultura familiar representa una visión ideológica del mundo que se contrapone a la perspectiva hegemónica del capitalismo y por lo tanto constituye un sector agrario capaz de llevar adelante, en su rol activo y en conjunto con otros sectores de la economía, un diseño político de país que se complemente o compita con el modelo agroexportador.

Por todo lo expuesto este artículo buscará analizar de manera crítica estas tres dimensiones en relación al término agricultura familiar en Argentina, poniendo una mirada controversial sobre categorías como minifundista, campesino y pequeño productor, que de una u otra forma constituyen la base de esa nueva categoría. En vinculación a ello se examinará los recientes intentos de cuantificación de la agricultura familiar en Argentina y su caracterización en términos sociales, económicos y productivos. Finalmente, el artículo tratará de mostrar la heterogeneidad presente tanto en el interior de la agricultura familiar

tierra, la estructura agraria, la comercialización, entre otros. Para más detalle, ver Revista Realidad Económica N° 280 y 281 en el que se publicaron las ponencias.

5 A los efectos de ver la abundante cantidad de artículos vinculados con la problemática de la agricultura familiar, simplemente hay que remitirse a revistas argentinas que tocan esa temática como Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, Realidad Económica, Mundo Agrario, Estudios Rurales, Trabajo y Sociedad, entre otras.

como también en el espacio rural argentino y su relación con las preocupaciones conceptuales en cada región. Para ello se realizará una breve comparación entre la región más rica de Argentina (la región pampeana) y una de las regiones más pobres (el noroeste argentino).

A modo de cierre, se presentará algunas implicancias conceptuales, metodológicas y políticas que a juicio del autor resultan controversiales y que invitan a seguir pensando en el término agricultura familiar como una expresión rica y desestructurante en el marco del actual modelo de desarrollo agrario.

La dimensión académico-científica de la agricultura familiar: historia de un concepto

El pecado original del *campesino* es haber nacido conceptualmente y posteriormente interpretado desde el paradigma de la clásica cuestión agraria; la misma surge en 1890 como un campo disciplinar y de investigación dentro de la economía política. Aunque el volumen *El Capital* (Marx 1976, orig. 1867) constituye uno de los primeros escritos en relación a la cuestión agraria, tres libros fueron los que dieron sustento teórico y marcaron categorías conceptuales y percepciones en torno al debate sobre la existencia, permanencia y disolución del campesino en el mundo capitalista: La Cuestión Campesina en Francia y Alemania de Engels en 1884, La Cuestión Agraria de Kaustky en 1899 y El Desarrollo del Capitalismo en Rusia de Lenin en 1899 (Akram-Londhi y Kay, 2009). De la lectura de estos clásicos se desprende instancias de experiencias de desarrollo diferentes (Francia, Inglaterra, Rusia y Prusia) sobre la propia naturaleza de la transformación agraria y del rol que jugaron los distintos actores en especial los terratenientes, los campesinos y el Estado (Byres, 2009). Pese a estas experiencias distintas, hay un cierto consenso sobre la inexorable desaparición del campesino, con trayectorias históricas particulares a partir de fuertes procesos de mercantilización en el marco de un desarrollo agrario capitalista pleno.

Cerca de setenta años después y en consonancia a esta percepción, Schultz uno de los pensadores neoclásicos más influyentes y Premio Nobel de Economía en 1979, publicó su libro *Transforming traditional agriculture* (1967) que sentó las bases para la transformación de la agricultura campesina en América Latina. Schultz decía en parte de su libro (1967: pág. 3) “El país que dependa de la agricultura tradicional será inevitablemente pobre y, por el mismo hecho de ser pobre, gastará

en alimentos buena parte de su renta”. Así pensado, el campesino constituiría una fase o etapa del proceso de expansión del capitalismo en la periferia cuyo destino final sería su disolución (Astori, 1984) y en consonancia un desarrollo agrario dinámico con actores sociales agrarios con estrategias de mercantilización plenas.

Tal vez, por la influencia internacional de los marcos teóricos imperantes junto a un sector de la aristocracia agraria y la política llevada adelante por los distintos gobiernos⁶ en Argentina, nunca hubo un reconocimiento del sector campesino como un actor capaz de aportar en el desarrollo agrario del país. La preocupación estuvo siempre puesta, desde la región pampeana, seguramente por ser las tierras más ricas y fértiles de la región, en la construcción de un actor social agrario capaz de llevar adelante un proceso de modernización y desarrollo de la agricultura: el agricultor familiar capitalizado, chacarero o farmer.

Como lo menciona Ansaldi (1993), un flujo migratorio europeo importante (1890-1920), donde los inmigrantes accedieron a la tierra a través del arriendo, constituyó la base para la aparición subsiguiente del chacarero⁷ (1920-1950) que posteriormente comenzó a ser propietario de la tierra que trabaja. La chacra mixta, pensada por Lisandro de la Torre y Juan B. Justo hace más de 80 años atrás, sentaron las bases para el proceso de ocupación del espacio rural a través del proceso de colonización primero y luego el acceso a la propiedad por parte de estos productores familiares. Juan Domingo Perón durante sus presidencias de 1946 a 1955 también apostó a la instalación de más de 100.000 chacras mixtas y diversificadas (Gutierrez, 2002).

En ese contexto histórico resultó difícil hablar de campesino y fue el término minifundio el que se instaló en el país. En el documento *El minifundio en la Argentina-Segunda Parte* (Basco, Tsakoumagkos, Rodríguez y Borro, 1981) publicado por la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería de la Nación, dice “... se entenderá por productor minifundista a aquellas unidades agropecuarias de producción/consumo,

6 Svampa señala que el peronismo, entre 1946-1955, llevó adelante el proceso de configuración de las clases populares mediante la integración simbólica en términos del *pueblo trabajador* asociados al trabajo asalariado: “el discurso oficial apuntó a desvincular la idea del progreso de la imagen de un país pastoril- agrario para ligarla a la presentación de una Argentina industrial” (2010: 164).

7 El término chacarero se usaba para designar ‘...a un hombre quien cultivaba la chacra, una medida de tierra obtenida desde el período colonial que se refería a un terreno cultivado fuera de los límites de la ciudad. Luego el término comenzó a ser usado para referirse coloquialmente a explotaciones de tamaño pequeño y medio en general’ (Gras 2009, 347).

bajo cualquier forma de tenencia que, por su escasez de recursos naturales y/o capital para la actividad predominante en la zona, se basan principalmente en el trabajo familiar. Esta configuración de elementos da por resultado *la imposibilidad de capitalización* de la unidad”.

El término minifundio se instaló en el país por sobre el de campesino y ello queda reflejado con la creación de la *Unidad de Minifundio del INTA* en 1983, posteriormente en el Programa Social Agropecuario⁸ como también en los distintos esfuerzos de cuantificación del sector minifundista. Uno de los primeros fue el realizado por el Consejo Agrario Nacional, que en base al Censo Nacional Agropecuario de 1969, estableció en 136.000 los minifundios existentes en la Argentina, utilizando como principal variable discriminatoria la superficie total de las explotaciones. Asimismo, el trabajo de Basco y Rodríguez Sánchez (1974) avanzó sobre el estudio anterior, por cuanto utilizó las variables “tamaño de las explotaciones” y “capacidad para absorber trabajo familiar”. De este modo, se obtuvo una cifra mayor, de 234.335 explotaciones minifundistas, con una participación del 44,5 % en relación al total de explotaciones del país. Con la misma metodología utilizada en el CNA 1969, Basco (1993) analizó la información del Censo Nacional Agropecuario 1988, concluyendo que el número de minifundistas había disminuido a 194.658 explotaciones.

Una frase llamativa y que hace referencia al minifundio como un problema para el desarrollo, se encuentra en las conclusiones del trabajo *El Minifundio en la Argentina* (1978) cuando dice “En el contexto latinoamericano, la Argentina se encuentra en una situación relativamente menos grave en cuanto a la presencia de minifundios...” (pág: 153).

El término minifundista (agricultura tradicional para Scultz) comenzó a ser visibilizado por el propio Estado, tanto desde su cuantificación y caracterización como de las acciones de intervención a partir de programas nacionales. Pero así como se visibilizó al sector minifundista, la presencia de la categoría referida al campesinado en el seno de los espacios institucionales y programas de desarrollo rural perdió vigencia. En otras palabras, el remplazo del término campesino por otros como *pequeños productores* o *minifundistas* (ambos ligados con el tamaño pequeño de la parcela) lleva implícito una visión economicista que recorta el sentido de la acción excluyendo los aspectos culturales y políticos (Hocsman, 2010).

8 El Programa Social Agropecuario es un programa nacional que se lanza en 1993 y tiene como principal beneficiario al *sector minifundista*.

El minifundio correspondería a un campesino pobre y medio según un documento del IICA (Basco, 1993), reflejando en esa construcción conceptual, condiciones de pobreza e incapacidad de generar un desarrollo autosostenido. Tal actor agrario representaba un sector que había que transformar hacia un modelo de chacra mixta, de chacarero a *farmer*⁹.

La tendencia general que marca la historia del agro pampeano parecería ser un contexto estructural que favoreció durante décadas a un proceso de acumulación, llevando a los chacareros a *farmers*, mientras que el pasaje de chacareros devenidos a campesinos no parece constituir un dato relevante para la región (Paz, 2011). Así se fue creando una identidad de ese sujeto social agrario (chacarero-farmer-agricultura familiar) en sintonía con el proceso de modernización y la lógica del capitalismo agrario.

Entrando en el concepto de agricultura familiar

El 2004 con el advenimiento del término *agricultura familiar* se abre una nueva instancia de reconocimiento hacia un sector que está asociado con la pobreza rural pero que a la vez muestra un potencial de desarrollo y abre posibilidades para pensar en un desarrollo alternativo.

A la fecha hubo dos intentos recientes de cuantificación de la agricultura familiar. Aunque su cuantificación será presentada con cierta rigurosidad en el acápite de la dimensión técnico-operativa, lo que se desea destacar aquí son las dos definiciones más difundidas que sirvieron para abordar los estudios de cuantificación. La primera corresponde a la definición del estudio realizado por la Dirección de Desarrollo Agropecuario/PROINDER con la cooperación del IICA en el año 2006 (para citas posteriores se le denominará Estudio IICA/PROINDER), cuyos autores fueron Obschatko, Foti y Román (2007), La otra defini-

9 Ansaldi (1993, 76) establece que *el farmer* tendría las mismas características de un chacarero con el agregado que es propietario de la tierra. 'Los chacareros son productores rurales – básicamente agricultores, aunque también hay ganaderos y quienes combinan ambas condiciones – arrendatarios y/o medieros, que emplean su propia fuerza de trabajo (personal y familiar) y tienden a comprar fuerza de trabajo asalariada – esporádica y estacionalmente –, emplean tecnología propia o alquilada a empresarios contratistas y se apropian de una masa de plustrabajo que a) transfieren como renta al propietario de la tierra y/o b) acumulan cierto nivel de excedentes bajo la forma de ganancia, es decir, se capitalizan o, si se prefiere, acumulan capital'.

ción responde a un pedido del Foro Nacional de Agricultura Familiar (FONAF, 2006) que, desde sus orígenes, expresó la necesidad de contar con mejor información sobre el sector e impulsó la creación de un Registro Nacional de Agricultura Familiar (RENAF).

En el Estudio IICA/PROINDER (2007) que lleva por título *Los Pequeños Productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002*, claramente presenta la denominación de *pequeño productor* como sinónimo de *agricultura familiar* y se avanza sobre tres tipos dentro de la categoría. En general la preocupación está puesta al definir al pequeño productor por características estructurales, existiendo un esfuerzo importante en que la conceptualización se pueda traducir en criterios operativos; es decir variables que puedan ser extraídas de la información censal. Así queda definido un pequeño productor por trabajar directamente en la explotación, no emplear trabajadores no familiares remunerados permanentes, no tener como forma jurídica la sociedad anónima y poseer una superficie cultivada de la explotación de hasta 500 hectáreas para provincias como Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa, Santa Fe, Chaco, Formosa, Santiago del Esero y San Luis; hasta 25 ha. en Neuquén, Río Negro, San Juan y Mendoza; y hasta 200 ha. en el resto del país; o posee 500 Unidades Ganaderas en todas las provincias del país (Obschatko, Foti y Román, 2007: pág. 33). Este último punto sobre la superficie cultivada y cantidad de unidades ganaderas es precisamente lo que llama la atención en cuanto a su escala ya que tal magnitud necesariamente incorpora a un productor con un importante potencial productivo.

Por su parte, el FONAF (2006), propone una definición cualitativa sobre la Agricultura Familiar, considerándola como “una forma de vida y una cuestión cultural, que tiene como principal objetivo la reproducción social de la familia en condiciones dignas, donde la gestión de la unidad productiva y las inversiones en ella realizadas es hecha por individuos que mantienen entre sí lazos de familia, la mayor parte del trabajo es aportada por los miembros de la familia, la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre la tierra) pertenece a la familia, y es en su interior que se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias”.

El FONAF tiene en cuenta la diversidad de actores (campesino, chacarero, colono, sin tierra, los trabajadores rurales y pueblos originarios) y actividades (productivas, extractivas y de servicios) que se realizan, pero fundamentalmente rescata una *forma de vida* y una *cues-*

ción cultural. La necesidad de establecer categorías de agricultores familiares para orientar políticas diferenciales lleva a operacionalizar el concepto y a la construcción de cinco categorías donde se plantea como tope para la categoría más capitalizada la presencia de hasta 3 trabajadores permanentes.

En las definiciones presentadas hay elementos comunes como la centralidad del trabajo y del gerenciamiento familiar de la unidad de producción. También se presentan algunas diferencias, en cuanto que la definición conceptual de agricultura familiar del IICA-PROINDER remite a una unidad productiva que existe en función de la producción agropecuaria y forestal gestionada por una familia. En cambio la definición conceptual del FONAF hace referencia a elementos culturales, a un estilo de vida, a la transmisión de valores (Soverna, Tsakoumagkos y Paz, 2008).

Sin embargo, lo más llamativo en ambas definiciones es el esfuerzo puesto en levantar el corte superior. En la definición del IICA-PROINDER las 500 hectáreas cultivadas como corte superior habla de niveles de capitalización considerables, al igual que los tres trabajadores asalariados permanentes para el FONAF. Ello podría interpretarse que si los trabajadores asalariados son muy pocos no perdería centralidad el trabajo familiar. Sin embargo, bajo las condiciones tecnológicas actuales, con los tres trabajadores que admite la definición del FONAF, incluiría a empresas agropecuarias. Por lo tanto, la falta de techo en el capital permitiría incluir a explotaciones con niveles significativos de capital pero con peso decisivo de la mano de obra familiar. Esto es particularmente relevante en la región pampeana (Soverna Tsakoumagkos y Paz, 2008; Paz, 2011).

Así el término de agricultura familiar se fue asociando con el de pequeño productor, chacarero o farmer pampeano. Con un agricultor familiar que constituye el arquetipo del productor agropecuario cuya participación fue importante en el desarrollo de los países más avanzados. En la preocupación por parte de los científicos sociales rurales por definir al agricultor familiar¹⁰, aparecen categorías conceptuales como residencia, integración al mercado, propiedad, herencia y patrimonio

10 Balsa (2012) define al agricultor familiar a partir de un rasgo central que es “*la familiar conforma un equipo de trabajo*” y de dos rasgos conexos que están dados por la ausencia de explotación de trabajo asalariado y por una racionalidad económica particular que surge de la conjunción de 1) la integración entre la unidad productiva y doméstica; 2) el papel que juega en la dinámica productiva familiar la conservación del patrimonio familiar, y 3) la importancia de un proyecto de vida vinculada con la actividad agropecuaria (Balza, 2008: pág. 9).

familiar, que son categorías económicas que se identifican fácilmente con el espacio económico de un capitalismo pleno. El término de *agricultura familiar* habla de un productor más permeable a los procesos de mercantilización (van der Ploeg, 2011) y a los mercados completos (Abramovay, 1990).

En así que en este productor familiar se va instalando ciertas dimensiones como la de la competencia, la maximización de las ganancias, la constante acumulación y la perpetua necesidad de aumentar la productividad del trabajo. Con palabras de Wood (2002), se va instalando los imperativos del mercado, los cuales obligan al productor a volverse más dependiente de los mercados, más profesional diría Abramovay y en consecuencia a responder a la única lógica impuesta por el capital.

En contraposición, el campesino y los pueblos originarios, como otro de los actores que conforman la agricultura familiar son percibidos no sólo como productores pobres y tradicionales que mantienen otro tipo de relacionamiento con la naturaleza (Toledo, 1993; Martínez Allier, 1994) sino también como sujetos políticos, que han presentado a lo largo de la historia articulaciones conflictivos con otras clases sociales (Wolf, 1978). Desde esta perspectiva, se pueden afirmar que el campesinado en la Argentina, cuando se hizo visible, fue percibido generalmente de la siguientes maneras: a) en el plano político, las calificaciones oscilaron entre otorgarle un papel *revolucionario*, acompañante del *verdadero* sujeto del cambio social (el proletario) o por el contrario, considerarlo como bastión de conservadurismo y reducto reaccionario; b) en el plano cultural, el campesino usualmente fue mirado como simpático y exótico provocando la opacidad de la desigualdad en la diferencia; c) en el plano económico, el supuesto de ineficiencia del modo de producción campesino generó la idea de que había que modernizarlo para hacerlo viable.

La dimensión técnico-operativa de la agricultura familiar

En el 2006 surge el Estudio IICA-PROINDER. Allí se identifican tres tipos de pequeños productores diferenciados por la escala de las explotaciones agropecuaria (tierra y/o capital), teniendo en cuenta diferencias regionales. La definición operativa adoptada por el estudio (Obschatko, Foti y Roman, 2007) quedó subordinada a las posibilidades que ofrecen los datos de los censos. Como resultado se identificaron

218.868 EAP (65,6 % del total país) que ocupaban en 2002, el 13,5 % (23.196.642 hectáreas) de la superficie total.

Se definieron tres tipos de pequeños productores: Tipo 1 (capitalizado), Tipo 2 (intermedio) y Tipo 3 (el de menores recursos productivos), utilizando indicadores de nivel de capitalización según posesión de tractor, número de unidades ganaderas, superficie efectivamente regada, superficie implantada con frutales y superficie con invernáculos.

Cuadro 1.
Tipos de pequeños productores según criterios del ICCA-PROINDER

Tipo de PP	Cantidad	% sobre total de PP	Superficie promedio
T1- PP capitalizado	47.032	21	242
T2- PP intermedio	58.602	27	107
T3- PP de subsistencia	113.234	52	52
Total	218.868	100	107

Fuente: Obschatko, Foti y Román (2007)

Por su parte, el FONAF (2006) propone una definición cualitativa sobre la agricultura familiar. Aquí también surge la necesidad de establecer categorías de agricultores familiares a partir de varios indicadores: destino de la producción (autoconsumo, mercado), lugar de residencia (predial, extrapredial rural, urbana), ingresos extraprediales (% del total de ingresos), ingresos netos (estratificados en base al costo de la canasta básica, con un tope de 15 canastas básicas mensuales), mano de obra familiar (en trabajo, gerenciamiento y administración, o comunidades aborígenes) y empleo de mano de obra complementaria (transitoria y/o permanente con un tope de 3 trabajadores permanentes). Las categorías resultantes son cinco; sin embargo tales categorías son definiciones conceptuales y aún no hay trabajos relacionados con su cuantificación.

- *Categoría A:* Subsistencia; producen sólo para autoconsumo, tienen ingresos netos totales máximos de 2 canastas básicas, de los cuales el 100% pueden ser extra prediales.
- *Categoría B:* Reproducción simple; desde esta categoría en adelante siempre hay producción para el mercado y para el autoconsumo; el ingreso total es de hasta 4 canastas básicas, del cual el 70% puede ser extra predial.

- *Categoría C:* Reproducción ampliada con nivel bajo de capitalización; los ingresos pueden llegar a 6 canastas, y de ellos el 50% pueden ser extra prediales y pueden tener un trabajador permanente (en las próximas categorías, éstos últimos irán en aumento).
- *Categoría D:* Reproducción ampliada con nivel medio de capitalización: con ingresos máximos equivalentes a 10 canastas, de los cuáles el 30% pueden ser extra prediales.
- *Categoría E:* Capitalizado con capacidad de reproducción y crecimiento: los ingresos llegan a 15 canastas y el peso de los ingresos extra prediales tiende a ser muy bajo (15% como máximo); y pueden tener hasta 3 trabajadores permanentes.

En el documento del FONAF (2006), se expresa la necesidad de contar con mejor información sobre el sector y se propone la creación de un Registro Nacional de Agricultura Familiar (RENAF). Esta iniciativa se concreta en 2007 con la creación de dicho Registro, mediante Resolución N° 255/07 de la SAGPyA. El RENAF se comenzó a implementar en forma asociada entre el gobierno nacional y las organizaciones integrantes del FONAF. A nivel nacional se conformó la Mesa Consultiva del Registro de Agricultura Familiar (MECRAF), integrada por representantes del gobierno y de las organizaciones, cuya función principal consistía en aprobar la operatoria, el cronograma de acciones y la organización.

El relevamiento de la información quedó a cargo de las distintas delegaciones provinciales de la Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Nación, el cual se sigue realizando hasta el momento. A mayo de 2014, el RENAF lleva ejecutadas 101.719 completas y procesadas para todo el país y viene generando informes de carácter preliminar con tales encuestas (RENAF, 2014)¹¹. El formulario aplicado para el relevamiento fue elaborado a partir de una planilla ya existente en el Ministerio de Agricultura y posteriormente aprobado por la MECRAF¹².

Los Núcleos de Agricultores Familiares (NAF) constituye la unidad de análisis. Se define operativamente a los NAF: “Como aquellas personas o grupo de personas, parientes o no, que habitan bajo un mismo techo en un régimen de tipo familiar; es decir, comparten sus gastos

11 Algunos resultados parciales han sido publicados en la página web del Ministerio de Agricultura (<http://www.renaf.minagri.gob.ar/>).

12 Se puede acceder al formulario en la página Web del MINAGRI, en el sitio del RENAF (<http://renaf.minagri.go.ar/>).

en alimentación u otros esenciales para vivir y que aportan o no fuerza de trabajo para el desarrollo de alguna actividad del ámbito rural. Para el caso de poblaciones indígenas el concepto equivale al de comunidad (Res. 255/07)”.

Estarían habilitadas para registrarse aquellas familias/hogares de productores agropecuarios, forestales, pescadores y/o con actividades artesanales, agroindustriales o turísticas cuando utilicen recursos de origen agrario, sin importar si el destino de esas actividades es la venta, el autoconsumo o el trueque; o si se trata de la actividad principal o una secundaria del hogar. Los productores que deseen registrarse deben completar el formulario, con ayuda del registrador, y la información tiene el carácter de declaración jurada.

Tal vez este último punto constituya la mayor debilidad en el relevamiento puesto que no es un levantamiento por barrido como suele aplicarse en los censos nacionales agropecuarios y por lo tanto no se tiene el número exacto de productores en un espacio geográfico determinado. La cantidad de NAF/RENAF relevados dependerá del conocimiento de la existencia y de la ubicación espacial de las explotaciones familiares como también de la propia voluntad política de las Delegaciones provinciales de la Subsecretaría de Agricultura Familiar. A ello hay que considerar las posibilidades de acceso por parte de los técnicos y de las organizaciones de productores que tienen a su cargo la responsabilidad del relevamiento.

Así por ejemplo, Santiago del Estero constituye la provincia con mayor número de NAF relevados. A mayo de 2014 eran 13.890 NAF, valores todavía alejados a los estimados por los técnicos y organizaciones de productores que estiman por arriba de las 17.000 explotaciones familiares.

En un ejercicio de comparación entre la información que arroja el estudio IICA-PROINDER y los datos del RENAF existen algunas diferencias en la cuantificación del sector. Ello se puede atribuir a que entre estos dos trabajos de cuantificación se utilizaron metodologías diferentes, siendo la de IICA-PROINDER más amplia.

Cuadro 2.
Cantidad de Explotaciones Agropecuarias (EAPs) considerando el total de EAPS en la provincia de Santiago del Estero y la participación de las EAPs de Pequeños Productores (PP) según el Estudio del IICA-PROINDER y Paz (2006)¹³

	EAPs Totales	EAPs de PP	% de PP
País según Estudio IICA-PROINDER	332.057	218.868	65,90
Sgo. del Estero según IICA-PROINDER	20.949	17.453	83,30
Sgo. del Estero según Paz (2006) ¹	20.949	14.215	67,80

Fuente: Producción propia

Con los mismos indicadores utilizados por el Estudio del IICA-PROINDER para determinar los tres tipos de pequeños productores, se procesó la información de la base de datos del RENAF para 13.072 NAF, y se obtuvo una distribución porcentual que se presenta en el Cuadro 3.

Cuadro 3.
Participación porcentual de los Tipos de Pequeños Productores aplicando la metodología usada en IICA-PROINDER (2007) y la del RENAF

Tipos	Según IICA-PROINDER según CNA 02	Según base de Datos RENAF
T1- PP capitalizado	12	2
T2- PP intermedio	16	5
T3- PP de subsistencia	72	93
Total	100	100

Fuente: Paz, de Dios y Gutierrez (2014)

¹³ En Paz (2006) se adoptó la metodología usada en el estudio El minifundio en la Argentina (Basco, M. et ál., 1978) que consideraba como explotaciones minifundistas a aquellas unidades con menos de 10 hectáreas que se ubicaban en la zona de riego y aquellas menores a 100 hectáreas en las zonas de secano. A tales explotaciones se les agregó todas las explotaciones sin límites definidos.

Como se observa en la comparación con el procesamiento del RENAF, el Tipo 1 (más capitalizado) y Tipo 2 (intermedio) pierden peso relativo, mientras que el Tipo 3 alcanza el 93% de los NAF relevados.

La heterogeneidad de la agricultura familiar: una panorámica de la región pampeana y del noroeste argentino

En Argentina existe una desigual conformación económica y social que expresan ciertas particularidades de predominio y de penetración capitalista en el agro de cada región. Por sólo tomar dos ejemplos, la región pampeana, es decir las fértiles llanuras centrales del país, constituye el área de desarrollo capitalista más dinámica del territorio nacional, con importantes procesos de industrialización y urbanización. Ya en el otro extremo, se encuentra la Región NOA¹⁴ (noroeste argentino) que presenta un desarrollo capitalista periférico.

Esta desigual conformación de las regiones también se asocia con la distribución y concentración diferencial de los pequeños productores en el espacio rural argentino. El Cuadro 4 muestra la magnitud con que se presenta la pequeña producción en las regiones pampeana y del noroeste argentino.

Cuadro 4.
Número de Explotaciones Agropecuarias (EAPs) y superficie media, para el total de pequeños productores (PP) en la región pampeana y noroeste.

Región	Totales de Explotaciones Agropecuarias		Total de Explotaciones Agropecuarias de PP		
	EAPs	Superficie Media	EAPs	Superficie Media	% con respecto al total
Pampeana	138.828	533	58.741	145	42 %
NOA	67.373	393	54.684	56	81 %
País	332.057	588	218.868	107	

Fuente: Obschatko, Foti y Román (2007) y INDEC (2007)

14 Características similares a la región NOA (compuestas por las provincias de Santiago del Estero, Tucumán, Salta, Jujuy y Catamarca) tiene la región NEA (Noreste) y una parte importante de la región Cuyo.

Al analizar la participación del total de las EAPs de pequeños productores con respecto al total para cada región, se observa que el 81 % de las explotaciones de la región del noroeste son de pequeños productores; mientras que para la región pampeana es sólo del 42 %. A esta distribución más concentrada de la pequeña producción en la región del NOA, es importante también considerar la heterogeneidad al interior del propio sector. Tal diferenciación es reconocida tanto en ámbitos académicos como en técnico-políticos y queda materializada en el documento del IICA-PROINDER con el uso de los tres tipos y en el documento del FONAF con la conceptualización de las cinco categorías de productores.

Cuadro 5.
Número de Explotaciones Agropecuarias (EAPs) y superficie media, para los distintos tipos de pequeños productores (PP) en la región pampeana y noroeste.

Región	TIPO 1 (capitalizado)			TIPO 2 (intermedio)			TIPO 3 (subsistencia)		
	EAPs	%	Superficie Media	EAPs	%	Superficie Media	EAPs	%	Superficie Media
Pampeana	21.760	36	236	20.649	35	113	16.332	29	72
NOA	4.778	8	162	10.722	20	85	39.184	72	37
País	47.032	21	242	58.602	27	107	113.234	52	52

Fuente: Obschatko, Foti y Román (2007) y INDEC (2007)

Mirando la información en relación a los tres tipos, se observa la fuerte presencia del Tipo 1 y 2 para la región pampeana, mientras que es el Tipo 3 (el más pobre del sector agrario) el que prevalece fuertemente en la región del noroeste. Otro dato interesante que surge, es que el 46 % (21.760/47.032) del Tipo 1 (más capitalizados) es explicado por la región pampeana y sólo el 10 % por el noroeste argentino.

Estos datos, aunque generales, no solo denotan la magnitud y las características con que se presenta la pequeña producción en estas regiones, sino que además explica la particular desigualdad de la transformación capitalista en el agro argentino y sus implicancias en el desarrollo: los campesinos (Tipo 3) ubicados en la región del noroeste y los agricultores familiares más capitalizados (Tipo 1 y 2) en la región pampeana.

Al comparar los datos del CNA 2002 con el anterior realizado en 1988 (CNA88), se observa que la caída del número de explotaciones agropecuarias alcanzó el 21% en todo el país, lo cual equivale a 89.146 explotaciones (Lazzarini, 2004). La desaparición de cerca del 65 % con 57.426 explotaciones queda explicada por la propia región pampeana.

Contrariamente, la región del noroeste en su conjunto presenta una disminución sólo del 7 % (4.810 explotaciones). Ahora bien, si se analiza individualmente por las provincias que componen la región, se observa que Santiago del Estero ha mantenido constante sus explotaciones, mientras que Salta y Jujuy han incrementado en un 12% y 5%, respectivamente.

Es en este contexto donde se abren distintas líneas de argumentación para explicar tales procesos¹⁵ y las diferentes preocupaciones conceptuales por entender la agricultura familiar en las distintas regiones. El debate académico se ha concentrado principalmente en la región pampeana y tiene como preocupación central los cambios y dinámicas que ha experimentado la explotación familiar capitalizada (Tipo 1 y Tipo 2) en el marco de los procesos de transformación agraria dentro de un contexto de desarrollo agrario dinámico (Gras 2009; Graciano y Lázaro 2007; Cloquell 2007; Craviotti y Gras 2006; López Castro y Prividera, 2011; Ramilo y Prividera, 2013; Balsa 2012). El uso de la mano de obra familiar en el proceso de la producción, las estrategias de acumulación, la propiedad de la tierra y las diferentes formas de acceso, el alquiler de la tierra y la conformación de pequeños rentistas, la transferencia a través de la herencia, las relaciones con los mercados formales y los niveles de tecnificación en las tareas agrícolas constituyeron históricamente la base en la cual se sustentó este modelo productivo y que hoy son materia de profundos debates.

En contraposición, la región del noroeste, donde una de las principales particularidades es la fuerte presencia de formas de producción campesinas (Tipo 3) y la presencia de las explotaciones agropecuarias sin límites definidos¹⁶. La composición de los actores agrarios en el no-

15 No es objetivo del artículo buscar explicar los procesos de transformación en estas regiones, pero sí entregar elementos que permitan entender la especificidad de los actuales ejes del debate sobre la agricultura familiar para cada región. Para quien le interese profundizar sobre los distintos niveles de transformación agraria y su influencia en los procesos de diferenciación de los distintos actores que componen la agricultura familiar ver Paz (2008 y 2011).

16 La implementación de una nueva metodología desde el CNA 1988 permitió reconocer dentro de la estructura agraria argentina a las explotaciones sin límites definidos. El campesino ubicado en explotaciones sin límites definidos es un poseedor con ánimo

roeste es muy distinta y como consecuencia la preocupación académica está puesta más bien en la persistencia de las lógicas campesinas, el distanciamiento del mercado, la valoración de los recursos locales, los movimientos sociales agrarios y la construcción de conductas defensiva o de *resistencia campesina* (Camardelli, 2003; de Dios, 2012; Paz y Jara, 2012; Rodríguez Sperat y Jara, 2014), donde el manejo de ciertas actividades productivas y en especial el uso del recurso pecuario constituyen su principal basamento. Un trabajo en la Puna jujeña (Paz *et al* 2011) busca analizar la diferenciación y la forma que asumen los procesos de mercantilización en el cambio agrario de los pastores puneños, donde estos actores agrarios despliegan estrategias para garantizar la reproducción de su modo de vida en un contexto caracterizado por la marginalidad y hostilidad agroecológica. La base de la persistencia por parte de estos actores agrarios, al igual que muchos campesinos ubicados en amplios espacios (como los montes chaqueños, por ejemplo), radica en las grandes extensiones de tierra asociada a la presencia de un sistema pecuario considerable junto a un proceso de escasa mercantilización. La dimensión pecuaria y su movilidad en grandes extensiones, resultan elementos claves para el mantenimiento de estos sistemas, donde los procesos de mercantilización/no mercantilización son comprendidos en las estrategias productivas y reproductivas.

La dimensión epistémico-política de la agricultura familiar

La globalización de una racionalidad económica hegemónica subordinada por el capital, en concordancia con una creciente capacidad tecnológica orientada a la transformación de la naturaleza, muestra evidencias de crisis a niveles sociales, ecológicos y económicos, entre otros. De manera más específica, el desarrollo agropecuario materializado desde la agricultura industrial y el agronegocio, es pensado como un proceso unilineal donde la ampliación de la escala productiva, la intensificación del capital plasmada fundamentalmente en la incorporación de innovación tecnológica y el incremento de la productividad del trabajo, constituyen la base sobre la que se sustenta

de dueño, carece de título de propiedad y su explotación no está delimitada. Con el avance de la frontera agropecuaria, este sujeto agrario es víctima de desalojos por partes de empresarios (de Dios, 2012). Para el caso del NOA son 24.806 las explotaciones sin límites definidos, mientras que para la región pampeana sólo 766 (menos del 1 por ciento), según el CNA 2002. Ver Paz (2006 y 2014).

el modelo de crecimiento. Así la agricultura moderna se posiciona en el centro del escenario de las crisis ecológicas y de otros efectos no deseados o colaterales.

Además de exigir a la agricultura la producción de alimentos, en la actualidad comienza a requerirse otros aspectos como la incorporación de la sustentabilidad en las actividades económico-productivas, la generación de fuentes de trabajo, la necesidad de elevar los ingresos de la mano de obra y mantenerla en el campo, el respeto al medio ambiente y su biodiversidad, la seguridad en la producción de alimentos (seguridad alimentaria y calidad de los alimentos), nuevos circuitos comerciales que disminuyan la logística de la distribución de alimentos y un ordenamiento territorial más armónico que respete la diversidad cultural con sostenibilidad económica, social y cultural.

Es en ese contexto donde la agricultura familiar aparece como una forma distinta de producción, con sus prácticas agropecuarias altamente productivas, sustentables, generadoras de fuentes de trabajo y de distribución más equitativa de la riqueza y más acorde a la naturaleza. Así la agricultura familiar puede contribuir significativamente a la soberanía y seguridad alimentaria y nutricional con nuevas formas de desarrollo económico, facilitando a obtener un mayor grado de resiliencia económica, ecológica y social tanto de la sociedad en su conjunto como de las comunidades rurales¹⁷ (Balsa, 2012; Paz, 2008 y 2014; van der Ploeg, 2014; Salcedo y Guzmán, 2014).

Esta visión internacional que se tiene de la agricultura familiar, promovidos principalmente por organismos de financiamiento internacionales (FIDA, Banco Mundial, REAF, entre otros), sumado a procesos locales como la intensificación de la concentración de la tierra, el reconocimiento de los actores agrarios de las regiones extrapampeanas por parte de la Federación Agraria Argentina y la movilización activa del sector de la pequeña agricultura promovido por los programas sociales como el PROINDER, constituyen algunos de los procesos que facilitaron la instalación del término *agricultura familiar* en la Argentina.

En otras palabras, un contexto internacional favorable y las presiones tanto sociales como económicas pusieron al sector de los pequeños productores en la agenda de las políticas del estado. Es entonces

17 El documento de la FAO que lleva por título *Agricultura Familiar en América Latina y El Caribe* (Salcedo y Guzmán, 2014) abre el Prólogo con la siguiente frase: “La agricultura familiar es un sector clave para lograr la erradicación del hambre y el cambio hacia sistemas agrícolas sostenibles en América Latina y el Caribe y el mundo”

que a inicios de 2006 en Argentina, la *agricultura familiar* y su reconocimiento como un sector capaz de generar un desarrollo activo nacen en un fuerte contexto político.

La fortaleza política del término agricultura familiar radica en dos aspectos centrales. La primera y que resulta la más visible y sencilla de interpretar está dada por la fuerte presencia cuantitativa. Este sector representa cerca del 70 % del total de las explotaciones agropecuarias y se encuentran distribuidas de manera omnipresente en todos los rincones del mundo rural argentino. Sin embargo para lograr esa magnitud cuantitativa resulta necesario incorporar un conjunto de actores sociales agrarios con sus particularidades específicas y bien diferentes. No hay dudas de que una presencia importante de las explotaciones familiares, en términos cuantitativos y espaciales, puede influir considerablemente al momento de decidir las políticas para el sector y exigir un mayor compromiso de los recursos en la búsqueda de un diseño de políticas de desarrollo. Esta estrategia política sirvió y se materializó en el reconocimiento por parte del Estado como un interlocutor válido en la arena política.

La otra fortaleza política está estrechamente vinculada con el propio término *agricultura familiar*. Dicho término, por expresarlo con palabras de Laclau (1996), vino actuando en muchas oportunidades como un *significante vacío* y su potencial radica en la capacidad para representar el mayor conjunto de demandas parciales y heterogéneas de todos los actores sociales agrarios presentes en esa categoría. Sin embargo, para lograr una identidad hegemónica tales actores deberían sentirse hermanados con una amenaza común que resulta el punto único de identificación (el *antagonismo* diría Laclau): la agricultura familiar versus el agronegocio o modelo agroexportador como uno de los exponentes más claro de un capitalismo salvaje capaz de subordinar y hasta hacer desaparecer a las distintas formas productivas que está instalada en el sector de la agricultura familiar. Precisamente la mayor potencialidad del término radica en la capacidad de aglutinar demandas diferentes de actores diferentes haciendo sus exigencias más fuertes y contundentes, pero lo que es su potencialidad, en ciertos momentos de la historia agraria se vuelven debilidades.

El ejemplo más claro de ello fue el *conflicto del campo* con el gobierno en el 2008, originado por las retenciones a los granos exportables; precisamente esta medida por parte del gobierno no tocaba los intereses al agricultor familiar sino más bien al sector empresarial agra-

rio argentino. Pese a ello, tal conflicto tuvo al menos dos derivaciones de cierta trascendencia con respecto a la agricultura familiar.

La primera fue el reconocimiento institucional de la agricultura familiar por parte del Estado, en la necesidad de encontrar un sector aliado al diseño de país llevado adelante por el gobierno; la agricultura familiar podría generar de manera diferenciada con los otros actores empresariales, a partir de políticas públicas, procesos productivos de consideración cuya producción se orientara a abastecer al mercado interno. Desde esta perspectiva se promovió la creación por decreto 571/08 de la Subsecretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar de la Nación y la posterior jerarquización institucional de la agricultura familiar en el 2009 con la creación del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP) que elevó el rango de la Subsecretaría a Secretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar y, dependiente de la misma, se conformó la Subsecretaría de Agricultura Familiar (Nogueira y Urcola, 2013). En abril de 2014 como otra instancia significativa se realizó la presentación ante la Cámara de Diputados de la Nación, el proyecto de ley de reparación histórica para la agricultura familiar.

La segunda derivación está relacionada más con la identidad del propio sector como también de los distintos actores sociales agrarios que lo integran. El conflicto de 2008 tuvo como principal protagonista a la Mesa de Enlace conformada por representantes de las cuatro organizaciones corporativas tradicionales del sector agropecuario del país: Sociedad Rural (SRA), Federación Agraria Argentina (FAA), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO) donde una parte importante de sus afiliados está comprendida por un agricultor familiar capitalizado (Tipo 1). El *conflicto del campo*, así denominado por estas cuatro organizaciones buscó, a través de ese término (*el campo*) homogeneizar y suprimir cualquier tipo de antagonismo tanto de actores agrarios como de regiones. En esa instancia política, los movimientos campesinos e indígenas intentaron introducir voces diferentes. El Movimiento Campesino de Santiago del Estero (MOCASE), hasta entonces aliado con la Federación Agraria Argentina, decidió romper sus lazos. Por su parte, el Movimiento Nacional Campesino Indígena expresó en un documento fechado el 2 de junio de ese año *No somos campo, somos Tierra y Territorio*, queriendo diferenciarse del modelo agroexportador representado por la Mesa de Enlace. Este ejemplo muestra la constante tensión entre la identidad global de término y los intereses específicos de cada uno de los actores que lo componen.

Reflexiones y argumentaciones que invitan a pensar

En síntesis, el término agricultura familiar resulta interesante en cuanto plantea el reconocimiento de la diversidad¹⁸ de actores sociales agrarios. Sin embargo detrás de tal categoría se presenta nuevamente un velo de invisibilidad para los sectores más pobres del campo argentino. Cualquiera sea la visión respecto al campesino, el término remite claramente a un sujeto colectivo históricamente desafiante al modelo de desarrollo agrario capitalista. Desde esta óptica, sustentar o incorporar como rasgo identitario la *campesinidad* implicaría asumir, en el contexto de hegemonía del modelo capitalista, una actitud desafiante. Por el contrario el agricultor familiar difícilmente opondrá resistencia y generará conflicto ante el avance del desarrollo capitalista, puesto que su racionalidad económica es la misma que la lógica del capital. Así el término agricultura familiar resulta cómodo para el actual desarrollo capitalista que tiene su epicentro en la región pampeana. Sin querer el *farmer*, ese productor profesional familiar, resultado del proceso de penetración capitalista en la región pampeana se viene adueñando del término, lo fue *pampeanizando* y en contraste el campesino fue perdiendo vigencia pese a ser uno de los sectores más numerosos, más antiguos y más pobres de la ruralidad argentina.

En esa misma línea aparece una cuestión llamativa y hasta paradójica, relacionada con la apropiación del término agricultura familiar por un actor social agrario, el *farmer*, que en estos últimos años viene perdiendo presencia en la actual configuración de la estructura agraria pampeana. En el momento que el *farmer* se volvió dependiente del mercado – con un grado de mercantilización creciente –, para reproducir las condiciones de su propia existencia, la mano de obra familiar pasó a ser un factor de producción más, desnaturalizándose la estrategia del uso de la mano de obra familiar como uno de los elementos centrales en los primeros procesos de acumulación. Precisamente la paradoja se encuentra en la apropiación del término agricultura familiar por un *farmer* que ha venido perdiendo la capacidad de su propia reproducción social, donde sus actuales estrategias están dirigidas a consolidar los

18 El término de agricultura familiar engloba “distintos conceptos que se han usado o se usan en diferentes momentos, como son: pequeño productor, minifundista, campesino, chacarero, colono, productor familiar, y en nuestro caso también los campesinos sin tierra, los trabajadores Urales y las comunidades de pueblos originarios” (FONAF, 2006: pág. 11).

procesos de mercantilización¹⁹ más que a potenciar el uso de la mano de obra familiar como estrategias de resistencia o de acumulación que es propia del agricultor familiar.

Por otro lado y en asociación con el punto anterior, el debate académico sobre la agricultura familiar en Argentina presenta especificidades que son impulsadas tanto por la heterogeneidad espacial como por la diversidad de actores que conforman el propio interior del sector. Esta característica le otorga cierta complejidad tanto en el ámbito conceptual-académico como técnico-político y abre varios frentes de discusión con sus respectivas implicancias en las acciones institucionales. Así por ejemplo mientras existe preocupación sobre la conformación de un nuevo actor como el pequeño rentista en la región pampeana, de forma similar existe inquietud por los procesos de expansión agropecuario y la apropiación de tierras a los campesinos en la región del noroeste argentino; ambos fenómenos constituyen variantes de un mismo proceso de penetración del capitalismo en el espacio argentino. Así la lógica del modelo del desarrollo capitalista en el agro, no necesariamente lleva a pensar que las mismas causas provocarán siempre los mismos efectos en todo el territorio argentino y que de manera obligada el desarrollo agrario debe ser entendido como un proceso continuo de mercantilización, como una inevitable progresión, una tendencia unilineal, desde la economía natural hacia la mercantilización completa de tal economía. Nuevamente es en ese contexto, es decir un escenario con una dinámica constante y diferencial con procesos de transformación y adecuación de las distintas estrategias de reproducción desplegadas por los diversos actores agrarios, donde el término de la agricultura familiar debe ser analizado.

Finalmente, la agricultura familiar difícilmente logre consolidar una identidad hegemónica por la propia diversidad de los actores sociales agrarios que lo componen. Por el contrario se irá acomodando de

19 Gras (2009) identifica tres estrategias con sus variantes por parte de estas explotaciones familiares, donde la intensificación de capital, la ampliación de escala y un modelo de alta tecnología está emergiendo. Para aquellos farmers que han sido capaces de mantener la tierra, una estrategia es el alquiler en dinero, abandonando la producción directa sin vender la tierra, convirtiéndose así en pequeños rentistas. La segunda estrategia, especialmente de aquellos que vendieron o alquilaron la tierra, ha sido emprender nuevas actividades como por ejemplo de contratistas de maquinarias a otros productores o de comerciantes vinculados con la actividad agropecuaria. Finalmente la tercera es la búsqueda de continuar con la explotación a partir de incorporar nuevas actividades, como el servicio de maquinarias o la ampliación de escala. Esto último lo logran a través de la toma en alquiler o arriendo o por medio de diferentes tipos de arreglos contractuales de producción con otros propietarios de la tierra.

acuerdo a las circunstancias y a los momentos políticos y de conflicto que presente el desarrollo agrario. Este término con sus inimaginables actores, estará siempre en disputa y en constante tensión de acuerdo a la compulsa de fuerzas políticas al interior del sector. Así por ejemplo en ciertos momentos serán los campesinos o pueblos originarios quienes, ante el conflicto o la construcción de movimientos sociales agrarios con una masa crítica importante, instalarán una identidad temporal. Lo mismo puede ocurrir con las organizaciones corporativas más tradicionales del campo que implantarán otra perspectiva y una identidad específica de acuerdo al momento como lo fue en el 2008.

La potencialidad que presenta la agricultura familiar puede resultar su propia limitación; o viceversa. Sin embargo, a juicio del autor, la principal amenaza es la imposición de una identidad que se cristalice de manera hegemónica y monolítica. Precisamente la cristalización del término y del concepto seguramente se distanciará y romperá su vínculo con la intuición original que le dio existencia (Laclau, 2014) y en consecuencia la posibilidad de pensar en modelos alternativos de desarrollo desde la agricultura familiar.

En esa instancia es la academia, desde sus trabajos de investigación y reflexión, la que tiene que actuar como reaseguro y custodio del término. Los campesinos, pueblos originarios, chacareros, farmers, pequeños productores, campesinos sin tierra y minifundistas se encargarán seguramente de todo lo otro.

Bibliografía

- Abramovay, Ricardo (1990). De camponeses a productores. Paradigmas do capitalismo agrario em question. Tese de doutoramento. Universidade Estadual de Campinas. Brasil.
- Ansaldi, Waldo (1993). La pampa es ancha y ajena. La lucha por las libertades capitalistas y la construcción de los chacareros como clase. En *La problemática agraria. Nuevas interpretaciones*. Bonaudo y Pucciarelli (Compiladores). Ed. CEAL. Buenos Aires, Argentina.
- Astori D. (1984). Controversias sobre el agro latinoamericano. Un análisis crítico. Ed. CLACSO. Buenos Aires, Argentina.
- Balsa, Javier (2012). Agricultura familiar: caracterización, defensa y viabilidad. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 36. Buenos Aires.

- Basco, Mercedes y Rodríguez Sánchez, Carlos (1978). El minifundio en la Argentina, 1ª Parte. Documentos ESR 11178. Ed. Secretaría de Agricultura y Ganadería. Buenos Aires, Argentina.
- Basco, Mercedes (1993). Hacia una estrategia de desarrollo rural para la Argentina. Ed. IICA, Buenos Aires.
- Akram-Lodhi, A.H. and Kay, C., eds. (2009). *Peasants and Globalization: Political Economy, Rural Transformation and the Agrarian Question*. New York: Routledge.
- Byres, Terence J. (2009). The landlord class, peasant differentiation, class struggle and the transition to capitalism: England, France and Prussia compared. En *Journal of Peasant Studies*, (36:1) 33-54. Londres, Routledge.
- Camardelli, Cristina (2003) 'Estrategias reproductivas y sustentabilidad de sistemas ganaderos criollos del Chaco Salteño'. Tesis de Maestría en *Desarrollo Rural en Zonas Áridas y Semiáridas*. Universidades Nacionales del NOA.
- Cloquell, Silvia (2007) *Familias rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura*. Rosario, Argentina: Homo Sapiens.
- Craviotti, Clara; y Carla Gras (2006). "De desafilaciones y desligamientos: Trayectorias de productores familiares expulsados de la agricultura pampeana". *Desarrollo Económico* (181): 117-34. Buenos Aires.
- Craviotti, Clara (2012). "Los enfoques centrados en las prácticas de los productores familiares". *Revista Internacional de Sociología* (RIS). Vol.70, N° 3: 643-664
- de Dios, Rubén (2012). "Ordenamiento territorial e inclusión social en Santiago del Estero". *Revista Realidad Económica*, N° 268: 115-127 Buenos Aires: IADE.
- FONAF (2006). Documento elaborado por las Organizaciones representativas del sector productor agropecuario familiar. Mendoza, Argentina: SAGPYA, PRODERNOA.
- Graciano, Osvaldo y Lázaro, Silvia (2007). *La Argentina Rural del Siglo XX. Fuentes, problemas y métodos*. Buenos Aires. Argentina: La Colmena.
- Gras, Carla (2009). "Changing Patterns in Family Farming: The Case of the Pampa Region, Argentina". *Journal of Agrarian Change*, N° 9 (3): 345-364. Oxford, Inglaterra: Blackwell.
- Gutiérrez, Talía (2002). El peronismo y el "Mundo agrario". Una visión sobre el agro argentino, 1949-1955. Mundo Agrario. Revista de

- estudios rurales, Vol. 2 N° 4. Centro de Estudios Histórico Rurales. Universidad Nacional de La Plata.
- Hocsmann, Daniel (2010). Campesinos y productores familiares en el desarrollo territorial rural en Argentina. Paradigmas y horizontes políticos, aporte al debate. VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Porto da Galina. Brasil
- INDEC (2007). *Resultado General del Censo Nacional Agropecuario 2002*. Instituto Nacional de Estadística y Censos. Buenos Aires.
- Laclau, Ernesto (1996). ¿Por qué los significantes vacíos son importantes para la política?. Emancipación y Diferencia. Buenos Aires: Ariel.
- Laclau, Ernesto (2014). Los fundamentos retóricos de la sociedad. Ed. Fondo de Cultura Económica.
- Lazzarini, Andrés (2004). “Notas sobre los primeros resultados del Censo Nacional Agropecuario 2002”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 20: 117-126 pág. Ed. PIEA. Buenos Aires Argentina.
- López Castro, Natalia y Prividera, Guido (2011). *Repensar la agricultura familiar. Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana*. Buenos Aires: CICCUS.
- Manzanal, Mabel y Schneider, Sergio (2011). Agricultura Familiar y Políticas de Desarrollo Rural en Argentina y Brasil (análisis comparativo, 1990-2010). *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 34, CIEA. Buenos Aires
- Márquez, Susana (2007). *Un año del Foro. Crónica, realizaciones y perspectivas del ejercicio de diálogo político desarrollada por el foro Nacional de la Agricultura familiar*. Visita el 14 de junio de 2013. Disponible en www.proinder.gov.ar
- Martínez Allier, J. (1994). Agricultura campesina, mercado y biodiversidad. Valoración económica vs. valoración socioecológica. Nueva Sociedad N° 132.
- Nogueira M. y Urcola, M (2013). La agricultura familiar en las políticas de desarrollo rural, ¿hacia una nueva agenda pública?La experiencia reciente en Argentina (1990-2011). *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*N° 39. Buenos Aires.
- Obschatko, Edith, Foti, María y Román, Marcela (2007). *Los pequeños productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al CNA 2002*. Buenos Aires: IICA.

- Paz, Raúl (2014). ¿Qué es la agricultura familiar?. Algunos intentos conceptuales para su Comprensión. En Realidad Económica N° 281. Ed. IADE. Buenos Aires.
- Paz, Raúl (2011). Agricultura familiar en el agro argentino: una contribución al debate sobre el futuro del campesinado. *European Review of Latin American and Caribbean Studies* 91: 49-70. Published by CEDLA, Amsterdam.
- Paz, Raúl (2008). “Mitos y realidades sobre la agricultura familiar en Argentina: reflexiones para su discusión”, *Revista Problemas del Desarrollo* (153): 57-81. México: UNAM.
- Paz, Raúl (2006). “El campesinado en el agro argentino: ¿Repensando el debate teórico o un intento de reconceptualización?”, *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, N° 81: 65-85. Ámsterdam. Países Bajos: CEDLA.
- Paz, Raúl y Bruno, Sofia (2013). El potencial de la agricultura familiar y los espacios protegidos: lineamientos para el diseño de políticas públicas. En Revista Mundo Agrario Vol. 13 N° 26, pág. 27. Ed. Centro de Historia Argentina y Americana del Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales de la Facultad de La Plata. Argentina.
- Paz, Raúl et al (2011). *Diversidad, mercantilización y potencial productivo en la Puna Jujeña (Argentina)*. Jujuy: INTA
- Paz, Raúl y Jara, Cristian (2012). El campesino en Santiago del Estero (Argentina): la pobreza de un sector que se resiste a desaparecer (1988-2002). *Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural* N° 12: 149-176. Zaragoza: CEDEP
- Paz, Raúl de Dios, Rubén Gutiérrez, Marta (2014). *La agricultura Familiar en Santiago del Estero. Su cuantificación y análisis a partir de los datos del Registro Nacional de Agricultura Familia*. MAGNA-INDES-CEPAF.
- Ramilo, Diego y Prividera, Guido (2013). La agricultura familiar en la Argentina. Diferentes abordajes para su estudio. Ed. INTA. Buenos Aires.
- RENAF (2014). Caracterización estadística por Región. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y el Foro Nacional de la Agricultura Familiar.
- Rodríguez Sperat, Ramiro y Jara, Cristian (2014). “Más allá del productivismo capitalista: Eficiencia y Agricultura Familiar en la reactualización de viejos debates teóricos de los estudios agra-

- rios". *Revista de Economía Agrícola*. San Pablo: Instituto de Economía Agrícola de San Pablo. En prensa.
- Toledo, Victor (1993). La racionalidad ecológica de la producción campesina. En *Ecología, campesinado e historia*. Sevilla Guzmán y González Molina (editores). Ed. La Piqueta. España
- Salcedo, De la O y Guzmán (2014). *Agricultura familiar en América Latina y El Caribe. Recomendaciones de Políticas*. Ed. FAO. Chile.
- Schiavoni, Gabriela (2008). *Campesinos y agricultores familiares. La cuestión agraria en Misiones a fines del siglo XX*. Ed. CICCUS. Buenos Aires.
- Schultz, Theodore W., 1967. *Transforming Traditional Agriculture*. New Haven: Yale University Press.
- Soverna, Susana; Tsakoumagkos, Pedro; Paz, Raúl (2008). *Revisando la definición de agricultura familiar*. Serie Documentos de Captación. Buenos Aires: PROINDER.
- Svampa, M. (2010) *Movimientos Sociales, matrices socio-políticas y nuevos escenarios en América Latina*. En *One Word Perspective*. Alemania: Universitat Kassel https://kobra.bibliothek.uni-kassel.de/bitstream/urn:nbn:de:hebis:34-2010110334865/1/OWP_Working_Paper_2010_01.pdf
- Van der Ploeg, Jan (2010). "The Peasantries of the Twenty-First Century: The Commoditisation Debate Revisited", *Journal of Peasant Studies*, N° 37: 11-30. Londres, Inglaterra: Routledge.
- Van der Ploeg, Jan (2014). *Dez qualidades da agricultura familiar*. Revista *Agriculturas: experiências em agroecologia* Número Extra. Rio de Janeiro. Brasil
- Wolf, Eric (1978). *Las luchas campesinas del siglo XX*. Ed. Siglo XXI. México.
- Wood, Ellen (2002) 'The question of market dependence', *Journal of Agrarian Change*, Vol. 2 (1): 50-87. Oxford, Inglaterra: Blackwell.

El rol del Estado en la gestión de los recursos hídricos, en el área de influencia del Proyecto Mandisoví, Entre Ríos, Argentina

Liliana Pagliettini¹, Susana Filippini² y Jorge Domínguez³

.....

Resumen

El agua constituye un bien de dominio público, en consecuencia le compete al Estado la regulación de su uso o aprovechamiento, en función del interés público. Sin embargo, los códigos de aguas provinciales han incorporado pocos principios en la gestión de los recursos hídricos que aseguren su equitativa distribución.

Este estudio se orienta a la identificación y caracterización de los potenciales usuarios del recurso hídrico en el “Proyecto de sistematización y distribución del agua Mandisoví Chico”, en la provincia de Entre Ríos, Argentina.

Para ello, en base a una encuesta por muestreo se realizó un análisis descriptivo de las variables estructurales y de comportamiento que

-
- 1 Ing. Agr. – Dra - Cátedra de Economía Agraria – Departamento de Economía - Facultad de Agronomía – UBA – pagliett@agro.uba.ar
 - 2 Lic. en Estadística. Departamento de Ciencias Básicas. Universidad Nacional de Luján (UNLu). sfilippin@unlu.edu.ar
 - 3 Ing. Agr. – Msc - Cátedra de Economía Agraria – Departamento de Economía - Facultad de Agronomía – UBA – domingue@agro.uba.ar

caracterizan a los productores que “adhirieron” al proyecto y aquellos que “no adhirieron” El análisis permite señalar que la escala y la orientación productiva expresan con mayor intensidad la capacidad diferencial de productores arroceros ganaderos y citrícolas de incorporarse a un proyecto de inversión pública- privada.

Palabras clave: Recursos hídricos - Distribución del agua - Estructura agraria

Summary

Water constitutes a good of public domain; Therefore, compete to the State the regulation of its use or utilization, depending on the public interest. Nevertheless, the water provincial codes have incorporated few articles about the management of water resources that assure its equitable distribution.

This study is orientated to the identification and characterization of the potential users of the water resource in the “Project of systematizing and distribution of the water Mandisoví Chico “, in the Entre Ríos province, Argentina.

For it, on the basis of a sample survey it was made a descriptive analysis of the structural and behaviour variables that characterize the producers that “accepted to be included” in the project and those that “not accepted”

The analysis allows to indicate that the scale and the productive orientation express with major intensity the differential capacity of rice-cattle farmers and citrus fruit growers of joining to a project of public-private investment.

Keywords: Water resources - Water distribution - Agrarian Economy

Introducción

El ambiente es una construcción social que compromete recursos naturales, sociales, económicos, políticos, culturales e institucionales. La interacción de los mismos se ha manifestado a lo largo del tiempo en alteraciones climáticas del ciclo hidrológico en diferentes escalas, así como en conflictos intersectoriales e intrasectoriales por la apropiación de los derechos de uso del agua.

Hay varias razones que explican la creciente necesidad de los países de mejorar le gestión de sus recursos hídricos: por un lado, el reconocimiento de que el agua es un bien social y económico y como tal debe

ser administrado, asumiendo su carácter de bien escaso y el derecho a su acceso del conjunto de la sociedad (BID, 1992; ONU, 2002); y por el otro, la menor disponibilidad de agua –en cantidad, calidad y oportunidad– en relación con las demandas crecientes de la sociedad, que se manifiesta en el agotamiento de fuentes subterráneas y en una mayor contaminación. Esta disminución de la capacidad de captar más agua de buena calidad para satisfacer demandas crecientes lleva a enfocar la problemática buscando mejorar la distribución del agua disponible.

Es así que el interés científico, que se centró históricamente en estudios hidrológicos, destinados a aumentar la oferta hídrica, actualmente tiende a orientarse a regular su demanda. Sin embargo, son escasos los estudios que profundizan los aspectos socioeconómicos. “La mirada académica sobre el riego fue puesta más en aspectos agronómicos e ingenieriles, que en la evolución de los derechos de uso, la administración de las redes públicas de riego, las relaciones sociales entre regantes y la economía del agua (Miranda, 2011)

En Argentina, la administración y regulación del uso del agua se rige por una serie de aspectos normativos e institucionales que funcionan a nivel nacional y provincial⁴ y que intentan asegurar un manejo democrático del recurso. A pesar de ello, se evidencian una serie de restricciones que tienen que ver con la escasa participación activa de los agricultores en las comisiones de regantes, la centralización de funciones de algunas organizaciones de usuarios, dificultades para financiar el mantenimiento de las redes colectoras, concentración del recurso en grandes grupos económicos y descapitalización de sectores medios y pequeños.

Como el agua constituye un bien de dominio público, al Estado le compete el deber inalienable de su gestión, es decir la regulación de su uso o aprovechamiento, en función del interés público. La naturaleza pública del agua deriva de su aptitud de satisfacer “multitud de usos necesarios a la vida, a la industria y a la agricultura”. Integran en consecuencia el dominio público, cuyo titular es la ciudadanía, que no la administra en forma directa sino a través de sus autoridades. (CN, art 22) (Del Castillo, 2007).

También la reforma constitucional de 1994 incorpora dos artículos: el 124 donde señala que “corresponde a las provincias el dominio originario de los recursos naturales existentes en sus territorios”

4 La República Argentina posee una forma de gobierno federal, en donde las provincias poseen un grado de autonomía que permite la sanción de leyes propias (CN, art. 121 a 127).

(CN art. 124) y el art. 41 en donde le compete al Estado Nacional fijar políticas que garanticen el desarrollo sustentable y la preservación y recuperación de un medio ambiente sano, equilibrado y apto para el desarrollo humano.

Los códigos de aguas provinciales han incorporado pocos principios en la gestión de los recursos hídricos que aseguren su equitativa distribución “Nuestros códigos de aguas provinciales han heredado elementos de la legislación hídrica española de tiempos coloniales y, si bien se clasifica al agua como un bien público, la letra de las sucesivas disposiciones en muchos casos codificó la protección de las relaciones de poder establecidas en otra época. De esta manera, en algunos casos se siguen utilizando normativas que son el legado de una estructura de regulaciones que se desarrolló cuando la oferta de agua era mayor que la demanda y que no tiene en cuenta la equidad en el acceso al recurso ni los impactos ambientales negativos que se generan” (Miranda, 2011).

El camino histórico que recorre la organización y gestión de las áreas bajo riego en la Argentina se encuentra asociado a un orden jurídico institucional que fue cambiando, en función de las distintas formas que adquiere el modelo capitalista en el agro y de las estrategias locales para su implementación.

Las estrategias públicas de planificación territorial, desarrolladas entre las décadas del 50 al 80, permitieron en algunas provincias incorporar a pequeños y medianos productores a la agricultura familiar con riego. Por ejemplo “...en la ribera pampeana del Río Colorado planificar el desarrollo “desde arriba”, supuso la aplicación de lógicas sustantivas de racionalidad económica donde el Estado ocupó un papel preponderante en la definición del régimen legal de la tenencia de la tierra, en los derechos de uso del agua, en el poblamiento de un área estratégica y en la conformación de la familia agraria con base en la producción frutihortícola bajo riego. Para ello el Estado invirtió importantes volúmenes de capital en equipamiento, infraestructura y tecnología.” (Dillon, 2011). A partir de los 90 el cambio del rol del Estado, la desregulación de la economía y la hegemonía del capital privado, precipitaron la desaparición de esta escala de productores, consolidando el predominio de la gran propiedad.

Esta ocupación del territorio al amparo de políticas neoliberales, no solo caracterizó las áreas con déficit hídrico sino que también impulsó los cambios y conflictos espaciales en las zonas donde el excedente hídrico anual encubre los conflictos por la apropiación del recurso agua

En estas regiones las políticas públicas, implementadas en un entorno de valorización del capital privado, determinaron un aprovechamiento diferencial de las mismas a favor de los sectores que demostraron mayor flexibilidad y capacidad para adaptarse a las nuevas lógicas de producción.

Esto se observa en la Provincia de Entre Ríos, donde en el marco de los proyectos de desarrollo propuestos (Acueducto del Norte entrerriano La Paz-Estacas, Riego en zona citrícola y arrocería Mandisoví Chico), se busca sistematizar y distribuir el agua en el norte entrerriano, para “aumentar los ingresos netos de los productores mediante la estabilización e incremento del área de cultivo de arroz, que utiliza como fuente de riego el agua superficial represada, e incrementar las plantaciones y los rendimientos unitarios de la producción citrícola de la zona alcanzada por el proyecto, al mismo tiempo que mejorar la calidad de la fruta cosechada. Estos objetivos se alcanzarán mediante la aplicación de riego complementario a partir de la construcción de un sistema comunitario de riego, conjuntamente con capacitación y asistencia técnica a los productores y el fortalecimiento de las instituciones responsables de la administración y funcionamiento del sistema” (PROSAP, 2012).

El objetivo del trabajo es identificar las variables que diferencian el comportamiento de los actores sociales involucrados en el área del Proyecto Mandisoví Chico, frente a la propuesta de implementar un sistema colectivo de riego que valore la producción.

Materiales y métodos

El análisis tuvo como objetivo profundizar distintos aspectos: a) Estructurales (tenencia de la tierra y el agua, uso del suelo, orientación productiva, nivel de capitalización); b) Organización del sistema de trabajo (mano de obra familiar, asalariada); c) Gestión de la explotación. Se realizó en base a una encuesta por muestreo estratificado que abarcó a productores adheridos y no adheridos al proyecto

Se agruparon las explotaciones en estratos de superficie considerando dos aspectos: a) Su adhesión o no al Proyecto Mandisoví; b) la orientación productiva predominante.

Para medir el nivel de capitalización y el origen de la mano de obra se construyeron dos índices: el índice combinado de tierra y capital y el cociente de trabajo agrícola que se calcularon en base a la metodo-

logía de González y Bilello, adaptada a las características de los actores locales y a la información disponible. (González y Bilello, 2005),

Para medir el *nivel de capitalización* se determinaron los rubros esenciales del capital inmovilizado en cada estrato, combinando tierra y resto del capital. Se trata del capital involucrado en la explotación que se infiere permite generar excedentes, al menos suficientes como para lograr una mínima capitalización. Las explotaciones que sirven de base para el cálculo del índice de capitalización en cada estrato, se seleccionaron a partir de promedios que las tornan representativas.

El Cociente de Trabajo Agrícola se calculó como la relación entre la mano de obra familiar de tipo permanente (F) y la totalidad de la mano de obra permanente (F+NF) incluyendo en este último total la mano de obra asalariada permanente o no familiar (NF), resultando por lo tanto el cociente $F/(F+NF)$

Antecedentes

La estratégica ubicación de Corrientes y Entre Ríos en el área del Mercosur y la importancia de sus cuencas hidrográficas han dinamizado la actividad económica vinculada a la producción de arroz con riego, concentrando ambas provincias el 90 % de la producción nacional

El sistema de riego predominante en Entre Ríos se orienta al aprovechamiento de agua subterránea. Esta fuente, limita la expansión del área arroceras pues su disponibilidad, no posee distribución geográfica homogénea y compite con otros usos, ya sea agropecuarios industriales o para consumo humano. El costo de extracción por bombeo del agua subterránea constituye también una limitante debido al importante volumen de agua requerido por la actividad

La mayor competitividad que adquiere la actividad arroceras en la década del 90 en ambas provincias se manifiesta en la expansión de la superficie sembrada, la que muestra un avance en la frontera agrícola sobre campos de cría de ganado; en la presencia de unidades productivas cada vez mayores; en la intensificación de los sistemas agropecuarios y en la tendencia a la “sedentarización” de una actividad tradicionalmente itinerante, como consecuencia del incremento de la superficie regada con agua acumulada en represas construidas por el sector privado (Pagliettini y otros, 2001).

La presencia en Entre Ríos de grandes cuencas hidrográficas y una vasta red de arroyos y ríos le confieren a esta provincia un impor-

tante potencial de crecimiento en el aprovechamiento de aguas superficiales, como fuente de agua para riego. Federal, Federación y Feliciano, departamentos situados al nordeste, con el 50 % de su superficie cubierta por monte, buena aptitud de suelos, topografía adecuada y baja disponibilidad de agua en sus acuíferos, se convierte en una zona estratégica para la expansión agrícola basada en esta técnica de riego..

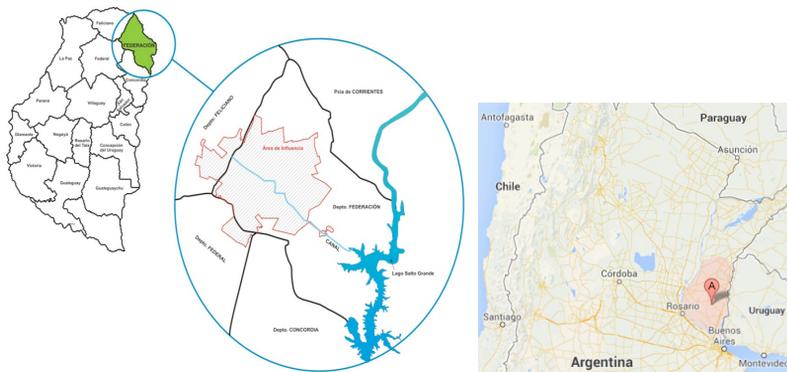
También en la región la citricultura ha pasado paulatinamente de ser una explotación semi intensiva a una actividad desarrollada con mentalidad empresarial, de modo que el riego en la actividad constituye una necesidad para alcanzar los mercados de exportación.

El total de la superficie citrícola a nivel provincial es de 41.976,5 ha (Censo citrícola 2003), de las cuales 13.790 ha (33%) corresponden al departamento de Concordia, donde prevalecen las grandes explotaciones, y 27.409 ha (65,5%) al Departamento de Federación, donde la superficie promedio es de 20 a 30 ha.

a. El proyecto

El área de influencia del “Proyecto de sistematización y distribución del agua Mandisoví Chico” se alimenta de agua tomada del río Uruguay y llega con la misma hasta el oeste en la localidad de Los Conquistadores en el departamento de Feliciano. Es decir, toda la cuenca del arroyo Mandisoví chico que abarca las localidades de La Fraternidad, Santa María, Tatutú, San Ramón y Fleitas del departamento Federación (Mapa 1).

Mapa 1. Área de influencia del Proyecto Mandisoví Chico



Fuente: Asociación de Regantes del Noreste Entrerriano

Dicho proyecto permitirá que los productores citrícolas y arroceros de noreste entrerriano cuenten con riego y mejoren sus actuales sistemas productivos. El proyecto consiste en elevar mediante bombeo agua del lago formado por la represa de Salto Grande hasta el lomo de la cuchilla Grande⁵, llevándola a través de 19 Km. de canal artificial, trazado en la lomada divisoria entre los arroyos Mandisoví Chico y Mandisoví Grande, para distribuirla por gravedad en la zona arrocera y citrícola.

Algunas de las limitaciones para la expansión del cultivo de arroz que se señalan hacen referencia a que, si bien las presas ubicadas en bajos, en nacientes de arroyos o interceptando cursos de agua permanentes o transitorios aumentan la eficiencia del sistema de riego reduciendo los costos medios de producción, los altos requerimientos de capital inicial y la mayor complejidad operativa han concentrado el aprovechamiento del recurso agua en grandes emprendimientos agropecuarios. Por otro lado la Ley nacional 26331 (Presupuestos mínimos de protección ambiental de los bosques nativos) promueve el ordenamiento del territorio, prohibiendo la tala de bosques en las provincias hasta que delimiten las áreas de conservación de sus bosques nativos, lo que limita la posibilidad de construir represas para regar el cultivo. “En tanto se pretenda que la superficie de arroz se expanda, cubriendo el área potencial que marcan las represas en la actualidad y expandiéndose en términos de alcanzar las 25.541 ha anuales que se propone el proyecto, se hace necesario dotar a la zona de una fuente de agua alternativa a la existente, que permita el llenado de las represas y el riego directo de otras superficies aptas para el cultivo, ubicadas en unidades productivas que no cuentan con represas ni otra forma de acceso al agua” (PROSAP, 2012).

Desarrollo

Estructura productiva de productores “adheridos” y “no adheridos” en el área de influencia del proyecto Mandisoví Chico.

El proyecto involucra productores con distinta orientación productiva, tamaño de sus explotaciones y organización de su producción, lo que implica diferentes sistemas de producción, tecnología y organización del proceso de trabajo.

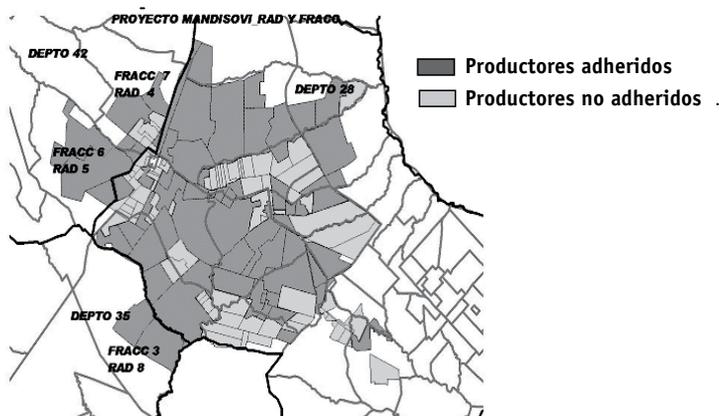
5 Se denomina así a una de las lomadas entrerrianas. son un sistema de colinas de la Argentina que se extienden en sentido general norte-sur por las provincias de Corrientes y Entre Ríos.

Entre los productores “adheridos” se incluyen, 24 productores arroceros ganaderos con unidades de producción de carácter empresarial, con prácticas que hacen uso intensivo de capital, utilizando represas para el riego del cultivo, así como técnicas ahorradoras de mano de obra; 34 productores ganaderos con un grado de capitalización que les permitiría intensificar su producción e incorporarse a la actividad arrocera, si dispusieran de riego directo, dado que en muchos casos el tamaño de las cuencas o la escasez de capital limitan la posibilidad de construir represas para regar el cultivo.

En la zona de influencia del proyecto se ubican 5 colonias frutihortícolas: Colonia La Fraternidad, C. San Ramón, C. Santa María, C. Oficial Nro 20 y C. Calel La Florida, que dedican la mayor parte de la superficie a la producción de naranjas y mandarinas, contando el 67% de los productores con una superficie implantada inferior a las 40 ha., mientras que el 3% se ubica en la escala de más de 100 ha.

Sobre un total de 59 productores adheridos 46% pertenece a la Colonia La Fraternidad 39% a la C.Santa María, y el 14 % a C.Oficial N° 20. Entre los que “no adhirieron” al proyecto se encuentran 81 productores ganaderos medianos y pequeños, y frutihorticultores de las dos Colonias restantes, San Ramón y Calel La Florida, ubicadas en una zona donde resulta posible regar desde una fuente subterránea.

Mapa 2. Explotaciones en el área de influencia del Proyecto Mandisoví Chico



Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación de Regantes del Noreste Entrerriano.

El Proyecto abarca un área de influencia de 160.000 ha (Mapa 2), estando el 52% ocupada por establecimientos que se dedican al cultivo de arroz, 7% orientada a la citricultura y el 41% con ganadería (Cuadro 1).

Cuadro 1. Superficie total de las explotaciones pertenecientes a productores adheridos o no adheridos, agrupadas por la actividad que realizan (en hectáreas y %)

Adhesión	Actividad						Total		
	arrocero		citricultor		Ganadero		%	ha	%
	%	ha	%	ha	%	ha			
no	0%	0	8%	2.726	92%	31.616	100%	34.342	21%
sí	66%	83.053	6%	8.027	28%	34.610	100%	125.690	79%
Total	52%	83.053	7%	10.753	41%	66.226	100%	160.032	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación de Regantes del Noreste Entrerriano

Del total de la superficie, el 79% pertenece a explotaciones que manifestaron su adhesión, ocupando el 66% productores arroceros, para quienes la seguridad de disponer de agua disminuye la incertidumbre de la superficie a sembrar, el 6% la demandan para la citricultura de exportación y el 28 % restante son tierras pertenecientes a productores que proyectan incorporar el cultivo de arroz. La superficie actual de arroz son 11.785 ha y la proyectada implicaría 14.386 ha adicionales. En el caso de la citricultura se siembran 2.408,5 ha, superficie que se incrementaría en 1.277 ha.

b. Caracterización de la muestra

Del análisis de la muestra que abarca 217 explotaciones del área de influencia del proyecto, se observa que el 58% de las mismas no adhirieron al proyecto y el 42 % restante si adhirió. En términos de superficie, esta relación se invierte ya que el 22% de la superficie no está adherida, mientras que las EAPs que suscriben el proyecto representan el 78% de la superficie del área de referencia (Cuadro 2).

Cuadro 2. Cantidad y superficie ocupada por productores adheridos y no adheridos al proyecto

	No adheridos	Adheridos	Total
Cantidad	124	93	217
%	58%	42%	100%
Superficie total (ha)	30.825	112.175	143.000
%	22%	78%	100%
Superficie promedio (ha)	247	1.219	659

Fuente: elaboración propia

Para analizar la influencia que la *orientación productiva* tiene sobre el comportamiento de los productores, se agruparon las actividades, con mayor representatividad en la zona de influencia, en cinco categorías según la actividad productiva predominante y la adhesión o no al proyecto: 1. Productor arrocero-ganadero; 2. Productor Ganadero (exclusivamente ganaderos); 3. Productor Citrícola (exclusivamente citrícultores); 4. Productor Ganadero-citrícola; 5. Productor arrocero – ganadero-citrícola. Esto determinó diferentes estratos representativos en las diferentes actividades productivas.

Los productores **citrícolas** que representan el 6,9% del total de productores, se ubican en el estrato de 1 a 25 ha y ninguno ha adherido al proyecto. Los productores que tienen **cítricos y hacen ganadería** ocupan los estratos de 25 a 200 ha, los que no han adherido al proyecto, y en el caso de los adheridos comprende de 10 a 200 ha, y representan ambos el 59,4% del total de productores del área; los no adheridos representan el 65,1% del total de estos productores. Los **ganaderos** no adheridos se encuentran en el estrato de 200 a 5000 ha y los adheridos se concentran en la escala de 1000 a 2000 ha. En conjunto representan el 15,7 % del total. A su vez, del total de productores que integran la categoría no adhirió el 73,5%. Por su parte los **arroceros ganaderos** que han adherido en su totalidad se ubican en el estrato de 2000 a > de 10000 ha y conforman el 9,2 % del total. El estrato más diversificado, productores citrícultores ganaderos y arroceros, de 200 a 1000 ha, se encuentran también todos adheridos y reúnen el 8,8 del total (Cuadro 3) (Figura 1)

Cuadro 3. Tabla de contingencia. Tipo de actividad y estrato según adhesión al proyecto

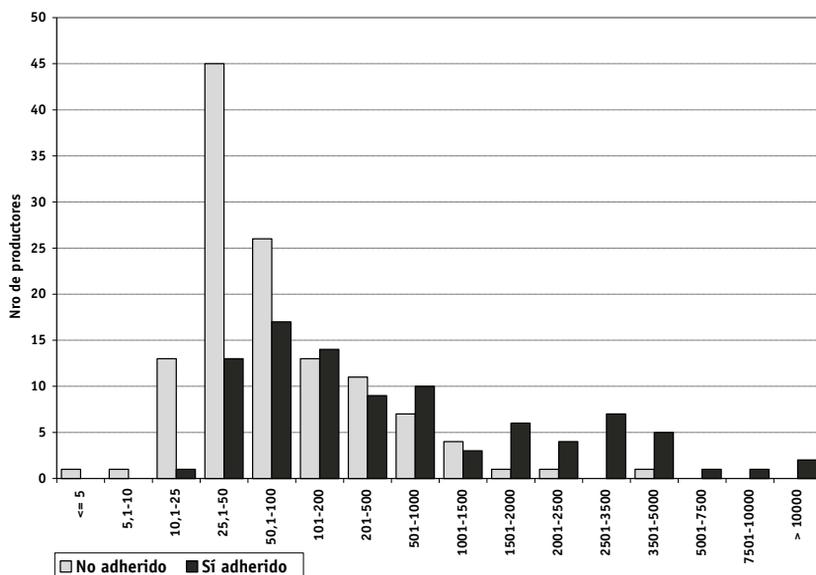
Tipo de productores	Adhesión al proyecto		Total	
	No adherido	Sí Adherido		
Citricultores	Estrato (ha)	0 - 25 ha	-	
	nro de productores	15		15
	% en el total de la actividad	100,00%		100,00%
	% de adhesión al proyecto	12,10%		6,90%
	% del total	6,90%		6,90%
Ganaderos	Estrato (ha)	200,1 - 5000	1000,1 - 2000	
	nro de productores	25	9	34
	% en el total de la actividad	73,50%	26,50%	100,00%
	% de adhesión al proyecto	20,20%	9,70%	15,70%
	% del total	11,50%	4,10%	15,70%
Citricultor / ganadero	Estrato (ha)	25,1 - 200	10,1 - 200	
	nro de productores	84	45	129
	% en el total de la actividad	65,10%	34,90%	100,00%
	% de adhesión al proyecto	67,70%	48,40%	59,40%
	% del total	38,70%	20,70%	59,40%
Arrocero / Ganadero	Estrato (ha)	-	> 2000	
	nro de productores		20	20
	% en el total de la actividad		100,00%	100,00%
	% de adhesión al proyecto		21,50%	9,20%
	% del total		9,20%	9,20%
Ganadero / citricultor / arrocero	Estrato (ha)	-	200,1 - 1000	
	nro de productores		19	19
	% en el total de la actividad		100,00%	100,00%
	% de adhesión al proyecto		20,40%	8,80%
	% del total		8,80%	8,80%
Total	nro de productores	124	93	217
	% en el total de la actividad	57,10%	42,90%	100,00%
	% de adhesión al proyecto	100,00%	100,00%	100,00%
	% del total	57,10%	42,90%	100,00%

Fuente: elaboración propia.

El análisis realizado señala que existe una asociación significativa entre la actividad productiva y la decisión de adherir o no al proyecto ($\chi^2=70,33$; $p<0,01$). Se midió también la intensidad de asociación entre estas dos variables categóricas, siendo alta y significativa (Coef. Gamma= 0,80; $p<0,01$) la asociación entre ambas.

Existe también una relación significativa entre aquellos productores que adhirieron al proyecto y la escala de la explotación ($p < 0,05$). En escalas menores a 50 ha. el nivel de adhesión es casi nulo, mientras que a partir de 100 hasta 500 has, los porcentajes de adheridos o no, son similares. A partir de 500 has, es superior el porcentaje de los que adhieren. Sin embargo, considerando la totalidad de la muestra es mayor el número de productores no adheridos (57,1%)

Figura 1. Distribución de los adheridos o no al consorcio según escala de superficie de la explotación



Fuente: elaboración propia

La **forma jurídica** predominante en la zona es la unipersonal, que representa el 85,3% de las explotaciones del área, aunque dicha forma sólo representa el 49,4% de la superficie. A su vez el 91% de los productores que no adhieren al proyecto son productores individuales, mientras que el 77% de los que adhieren reconocen esta forma jurídica apareciendo también otras formas de organización más perfeccionadas (SA, SRL, S en Comandita). Las sociedades anónimas son el tipo jurídico de sociedad más importante para los productores adheridos (representa el 9,8%)(Cuadro 4). En términos de superficie estas organizacio-

nes tienen una participación en el total del área del 37% y un 47% de la superficie adherida al proyecto.

Cuadro 4. Tabla de contingencia. Tipo jurídico según adhesión al proyecto

Tipo jurídico		Adhesión al proyecto		Total
		No adherido	Sí Adherido	
Unipersonal	nro de productores	114	71	185
	% en el total del tipo jurídico	61,6%	38,4%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	91,2%	77,2%	85,3%
	% del total	52,5%	32,7%	85,3%
De hecho	nro de productores	9	7	16
	% en el total del tipo jurídico	56,3%	43,8%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	7,2%	7,6%	7,4%
	% del total	4,1%	3,2%	7,4%
Accidental	nro de productores	1	1	2
	% en el total del tipo jurídico	50,0%	50,0%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	0,8%	1,1%	0,9%
	% del total	0,5%	0,5%	0,9%
S.R.L.	nro de productores	0	2	2
	% en el total del tipo jurídico	0,0%	100,0%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	0,0%	2,2%	0,9%
	% del total	0,0%	0,9%	0,9%
En comandita	nro de productores	0	1	1
	% en el total del tipo jurídico	0,0%	100,0%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	0,0%	1,1%	0,5%
	% del total	0,0%	0,5%	0,5%
Sociedad Anónima	nro de productores	1	9	10
	% en el total de la actividad	10,0%	90,0%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	0,8%	9,8%	4,6%
	% del total	0,5%	4,1%	4,6%
Otros	nro de productores	0	1	1
	% en el total del tipo jurídico	0,0%	100,0%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	0,0%	1,1%	0,5%
	% del total	0,0%	0,5%	0,5%
Total	nro de productores	125	92	217
	% en el total del tipo jurídico	57,6%	42,4%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	100,0%	100,0%	100,0%
	% del total	57,6%	42,4%	100,0%

Fuente: elaboración propia

Con respecto al tipo jurídico también se observa una asociación significativa con la decisión de adherir o no al proyecto ($\chi^2=17,82$; $p<0,01$). Se midió también la intensidad de asociación entre estas dos variables categóricas, siendo alta y significativa (Coef. Gamma= 0,659, $p<0,01$) la asociación entre ambas.

Todas las explotaciones de la región analizada producen bajo **un sistema de tenencia** privada, no existiendo tierras fiscales ni ocupantes de hecho. El 92,2 % de los productores del área son propietarios (Cuadro 5).

Cuadro 5. Tabla de contingencia. Régimen de tenencia de la tierra según adhesión al proyecto

Tipo de productores		Adhesión al proyecto		Total
		No adherido	Sí Adherido	
Propietario	nro de productores	117	83	200
	% en el total de la actividad	58,5%	41,5%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	93,6%	90,2%	92,2%
	% del total	53,9%	38,2%	92,2%
En sucesión indivisa	nro de productores	1	1	2
	% en el total de la actividad	50,0%	50,0%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	0,8%	1,1%	0,9%
	% del total	0,5%	0,5%	0,9%
Arrendatario	nro de productores	2	2	4
	% en el total de la actividad	50,0%	50,0%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	1,6%	2,2%	1,8%
	% del total	0,9%	0,9%	1,8%
Otros	nro de productores	0	1	1
	% en el total de la actividad	0,0%	100,0%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	0,0%	1,1%	0,5%
	% del total	0,0%	0,5%	0,5%
Tenencia mixta	nro de productores	5	5	10
	% en el total de la actividad	50,0%	50,0%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	4,0%	5,4%	4,6%
	% del total	2,3%	2,3%	4,6%
Total	nro de productores	125	92	217
	% en el total de la actividad	57,6%	42,4%	100,0%
	% de adhesión al proyecto	100,0%	100,0%	100,0%
	% del total	57,6%	42,4%	100,0%

Fuente: elaboración propia

No hay registro de formas de aparcería ni de contratos accidentales y es de poca relevancia la ocupación con permiso. Sólo el 1,8% de los productores explota la tierra bajo la figura del arrendamiento puro. A su vez, el 4,6 % de los productores opera superficies donde combina más de un sistema de tenencia, donde la mayoría de los contratos de arrendamiento son realizados por individuos que poseen tierra en propiedad. (Cuadro 5). Se observa por lo tanto en el análisis estadístico que no hay una asociación significativa entre Régimen de Tenencia y la adhesión o no de los productores al proyecto ($\chi^2=1,7$; $p=0.786$).

La región no es predominantemente agrícola, siendo el arroz el principal cultivo anual, que se desarrolla en la región. La ocupación con cereales para grano es del 6% de la superficie total de la región, pero los no adheridos solamente poseen en sus establecimientos el 1% de la superficie dedicada a cereales para grano, mientras que los adheridos tienen más del 7% de la misma, dedicada en su mayoría al cultivo de arroz.

Entre los productores no adheridos, hay mayor presencia de ocupación con frutales en la superficie agrícola, con el 6% de la superficie de sus establecimientos. Por su parte, los productores adheridos dedican sólo el 1,4% de la superficie operada a esta actividad.

Si bien el arroz es un cultivo que requiere riego gravitacional para su realización y la citricultura puede realizarse de secano, en este último caso el riego localizado resulta clave para la actividad, lográndose mejor calidad de producto. De modo que puede inferirse (Cuadro 6), que toda o prácticamente toda la superficie en donde se utiliza riego gravitacional es dedicada al cultivo de arroz, en tanto que el riego por goteo se utiliza en citricultura. Del análisis de esta información puede entonces concluirse que alrededor del 71% de la superficie plantada con cítricos de los productores no adheridos está realizada con prácticas de secano, en tanto que este porcentaje es del 49% del área, en el caso de los adheridos. Llevado a valores absolutos, los productores no adheridos poseen 1287 ha de cítricos sin riego, y a pesar de ello no adhieren al proyecto. Los productores adheridos en tanto poseen 769 ha sin riego complementario (Cuadro 6).

Cuadro 6. Estimación de la cantidad de productores y superficie sin riego para productores adheridos y no adheridos al proyecto (en n° y ha)

Riego según sistema	Gravitacional		Goteo	
	N	Ha	N	Ha
No adheridos	4	281	31	526
Adheridos	15	6.702	25	810
Total	19	6.983	56	1.336

Cultivos	Arroz		Cítricos	
	N	Ha	N	Ha
No adheridos	2	235,0	94	1.813
Adheridos	15	6702,0	48	1.579
Total	17	6937,0	142	3.392

Diferencia	Riego gravitacional destinado a otros usos (riego gravitacional - arroz)		Cítricultura sin riego (cítricos - riego por goteo)		
	N	Ha	N	Ha	%
No adheridos	2	46	63	1.287	71%
Adheridos	0	0	23	769	49%
Total	2	46	86	2.056	61%

Fuente: elaboración propia

Para estimar *el carácter familiar o empresarial de las explotaciones* del área de influencia del Proyecto Mandisoví, se calculó el Coeficiente de trabajo agrícola (CTA) que relaciona la mano de obra del productor y su familia con la mano de obra permanente asalariada (Cuadro 7).

Cuadro 7. Coeficiente de trabajo agrícola para productores adheridos y no adheridos al proyecto según actividad productiva (en nº y ha)

Productores no adheridos					
Actividad	Estrato (ha)	Productor/socio	Familiar	No familiar	CTA
Citricultor	0-25	19	3	1	0,9565
Citricultor-ganadero	25,1-200	129	23	19	0,8888
Ganadero	200,1-5000	32	5	5	0,8809
Productores adheridos					
Actividad	Estrato (ha)	Productor/socio	Familiar	No familiar	CTA
Citricultor-ganadero	10-200	76	17	14	0,8691
Ganadero-citricultor-arrocero	200,1-1000	21		21	0,5
Ganadero	1000,1-2000	6	2	19	0,2963
Ganadero-arrocero	>2000	19	15	153	0,1818

Fuente: elaboración propia

Existe una relación significativa entre el Coeficiente de trabajo agrícola y la adhesión al proyecto ($\chi^2=296$; $p < 0.1$), mostrando los productores que no adhieren al proyecto una preponderancia del trabajo familiar, mientras que en los que adhieren se destaca la mano de obra asalariada (Cuadro 7).

La *contratación directa de mano de obra* totaliza 310 jornales para los productores no adheridos y es utilizada para manejo de ganado. En el caso de los no adheridos se contratan 846 jornales para mantenimiento y cosecha de cultivos y otras actividades.

La *contratación indirecta* abarca en ambos agrupamientos las actividades de esquila. Con respecto a las actividades agrícolas esta tipo de contratación es importante para la categoría de adheridos (7% de la superficie) y se concentra en roturación, siembra y cosecha de granos.

Se observa que el carácter familiar de las explotaciones se encuentra relacionado con el estrato de superficie que opera, con la actividad y con la condición de adherido o no al proyecto. Los estratos de superficie más pequeños están asociados con la gestión familiar de la explotación, así como la actividad exclusiva de citricultura, y la citricultura combinada con la ganadería. Las explotaciones donde predomina la ganadería son claramente familiares en los productores no adheridos y empresariales en los productores adheridos, mientras que en los ganaderos arroceros, adheridos al proyecto en su totalidad, prevalece una organización empresarial de su actividad económica productiva.

Se analizaron una serie de variables adicionales (*nivel de instrucción, gestión cotidiana de la explotación, gestión técnica y administrativa, contratación de seguros y asociación a organismos públicos o a emprendimientos privados*) que resultan de interés para definir el perfil de los productores del área. El nivel de instrucción primaria alcanza el 80%

de los casos en los productores no adheridos al proyecto, mientras que los productores adheridos registran mayor número de casos en el nivel secundario (23%) y universitario (20%).

Se observa en ambos grupos que la gestión cotidiana de la explotación es realizada directamente por el productor o socio, siendo pocos los casos en que la gestión esta en manos de un administrador. Con respecto a la gestión técnica y administrativa ambas categorías llevan registros contables, pero el cálculo económico, el uso de computadoras el acceso a internet y la contratación de seguros de riesgo de trabajo, son prácticas más frecuentes entre los productores adheridos.

En general los productores del área de influencia del Proyecto Mandisoví no registran participación en cooperativas, organismos gremiales, programas de organismos públicos (Cambio Rural, PSA, PROINDER), o privados (grupos CREA).

Para medir el *nivel de capitalización* se construyó el *Índice de capitalización* (Cuadro 8) con los siguientes valores:

- valor de la tierra. En este caso se consideró un valor diferencial determinado por el uso asignado a dicho recurso, teniendo en cuenta la proporción de tierras de cada estrato asignada a cada actividad.
- Con cítricos: 9000 us\$/ha
- Aptas para arroz: 6500 us\$/ha
- Con forestación: 6000 us\$ / ha
- Ganaderas: 3000 us\$/ha
- Monte: 2400 us\$/ha
- Valor de la hacienda bovina: se determinó una proporción promedio de stock de hacienda (por categorías), en cada estrato, valorizándose la misma.
- Valor de la hacienda ovina: idem anterior.
- Valor de tractores: Se tomó un valor promedio del parque de tractores presente en cada uno de los estratos.
- Valor de los equipos de riego: Se valorizó para el riego de frutales el costo de equipos de riego por goteo. En el caso del riego del cultivo de arroz, se utilizaron costos de riego por gravedad, incluyendo el costo de construcción de la represa (Manzán y otros, 2012).

Cuadro 8. Determinación del Índice de Capitalización, según estrato de superficie y actividad predominante de cada estrato

	Estratos	Tipo	Cantidad	Superficie promedio (ha)	Valor total de la tierra (us\$)	Valor de la hacienda bovina (us\$)	Valor de la hacienda ovina (us\$)
No Adheridos	0 - 25	Citricultor	15	20,4	118.360	2.742	
	25,1 - 200	Citricultor / ganadero	84	61,5	285.265	20.654	4.109
	200,1-10000	Ganadero	26	975,0	2.776.557	465.040	32.175
	Promedio total no adheridos			125	246,6	783.521	488.437
Adheridos	0 - 200	Citricultor / ganadero	45	84,5	434.140	30.193	6.495
	200,1 - 1000	Ganadero / citricultor / arrocero	19	555,2	1.754.726	238.838	17.477
	1000,1 - 2000	Ganadero	9	1.618,7	4.629.167	686.180	38.094
	2000,1 - 10000	Arrocero / Ganadero	19	4.381,8	11.369.516	1.800.032	90.859
	Promedio total adheridos			92	1.219,3	3.375.646	502.966

	Estratos	Tipo	Valor de tractores (us\$)	Valor total equipo de riego en frutales (us\$)	Valor total sistema de riego en arroz (us\$)	Total	índice (citricultor = 1)	Valor del vehículo de referencia (us\$ 32,386)
No Adheridos	0 - 25	Citricultor	13.806	14.264		149.172	1	4,61
	25,1 - 200	Citricultor / ganadero	25.089	18.927		354.045	2	10,93
	200,1-10000	Ganadero	27.128			3.300.900	22	101,92
	Promedio total no adheridos			24.159		1.320.906	9	40,79
Adheridos	0 - 200	Citricultor / ganadero	32.842	26.533		530.203	4	16,37
	200,1 - 1000	Ganadero / citricultor / arrocero	62.518	101.677		2.175.236	15	67,16
	1000,1 - 2000	Ganadero	34.989			5.388.429	36	166,38
	2000,1 - 10000	Arrocero / Ganadero	97.157		220.100	13.577.665	91	419,24
	Promedio total adheridos			52.463		3.985.116	27	123,05

Fuente: elaboración propia

El índice de capitalización resulta significativo en la decisión de adherir al proyecto ($X^2=217$; $p<0,01$). Los productores citrícolas con escalas de explotación inferiores a 25 hectáreas, que no adhieren, presentan el nivel más bajo del índice. La adhesión y la orientación productiva hacia la ganadería y el arroz ó ambas presentan los mayores niveles del índice.

Conclusiones

En Entre Ríos, las estrategias para desarrollar un sistema de riego colectivo que beneficia a productores citrícolas y arroceros de noreste entrerriano permitiéndole mejorar sus actuales sistemas productivos, se expresa en una participación selectiva de actores quedando muchos productores excluidos del sistema.

El análisis permite señalar que la escala (a mayor superficie, mayor nivel de adhesión) y la orientación productiva expresan con mayor intensidad la capacidad diferencial de productores arroceros ganaderos y citrícolas de incorporarse a un proyecto de inversión pública- privada. Las explotaciones dedicadas solamente a la citricultura presentan menor nivel de adhesión al proyecto que actividades conjuntas ganaderacitrícolas, o aquellas explotaciones que reportan las tres actividades (arroz, ganadería y citrícola). En cuanto a la cantidad de hectáreas con cítricos, los establecimientos que presenten mayor cantidad de hectáreas manifiestan una tendencia a adherir al proyecto. Por su parte los **arroceros ganaderos** que han adherido en su totalidad se ubican en el estrato de superficie total entre 2000 a > de 10000 ha y conforman el 9,2 % del total.

En el caso de los productores "no adheridos" las decisiones sobre gestión de la explotación están tomadas en el 91% de los casos por una sola persona, mientras que en el caso de los "adheridos" representan el 77,2%. En este último grupo se destacan otras categorías jurídicas como las sociedades, (SA, SRL, S en Comandita) que representan el 47% de la superficie adherida al proyecto

El carácter familiar de los productores no adheridos, así como el menor nivel de capitalización de sus explotaciones son factores que condicionan la incorporación de los sectores de menores recursos. Por último, puede observarse que a pesar que las tierras con aptitud para el cultivo de cítricos y con los mismos ya implantados son más valiosas que las de otros usos, el capital inmovilizado y por lo tanto el índice de capitalización resultante es fuertemente asimétrico, a favor de las explotaciones ganaderas y arroceras, siendo el estrato mayor 91 veces más grande que el estrato menor. Pero también hay una diferencia relevante entre los que aceptaron integrar el proyecto y los que no lo hicieron, poseyendo estos últimos un tercio del capital inmovilizado por los primeros

La falta de autonomía del Estado y las dificultades para controlar la expansión de la inversión privada, en el marco de una planificación del desarrollo, es lo que ha marcado la tendencia a concentrar la propiedad y el uso de los recursos naturales.

Si bien en los años 50, las estrategias públicas de planificación territorial permitieron a los pequeños y medianos productores tener acceso a la tierra y el agua, en determinados contextos de planificación estratégica, la nueva lógica del desarrollo que privilegia las decisiones

del capital privado más concentrado, aceleró los conflictos por la apropiación de los recursos escasos.

Estos nuevos actores y agentes de intervención modificaron las relaciones de producción y se vieron favorecidos por las políticas públicas implementadas para promover la productividad regional y el desarrollo económico y social.

Siendo el agua un bien de dominio público que pertenece a toda la sociedad, y el Estado el encargado de su administración, la inversión pública debería orientarse con un criterio que permita pensar en caminos de reactivación económica y productiva, con un uso más equitativo de los recursos disponibles.

Bibliografía

- Banco interamericano de desarrollo (BID) (1992) Agenda 21 y América Latina. Washington DC (331 pp.).
- Censo Citrícola 2003. Federación del Citrus de Entre Ríos
- Del Castillo, I. (2007) "La gestión del agua en la Argentina". Editorial Ciudad Argentina, Buenos Aires, Argentina (425 pp.).
- Dillon, B. (2011) "Convivencias territoriales: las particularidades de la gestión de áreas bajo riego en la ribera pampeana del río Colorado" en "Estudios sociales del riego en la agricultura argentina" Ed. INTA. 1ª Edición. Sección 1ª (181-195pp.) Buenos Aires. Argentina.
- González, M.; Bilello, G. (2005). Marco conceptual y estrategia metodológica. En "Productores familiares pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales" González, M. (coordinadora). Ed. Astralib Cooperativa Editora, Buenos Aires. Pag. 17-32.
- Manzán, A.; Pagliettini, L.; Robles, D. (2012) "Valoración del agua para la producción de arroz en Entre Ríos" Aqua-Lac revista del Programa Hidrológico Internacional para América Latina y el Caribe Vol. 4, N°1, Marzo de 2012. UNESCO ISSN 1688-2873
- Miranda O. (Ed.) (2011) "Estudios sociales del riego en la agricultura argentina". Introducción (pag. 7). Ed. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). 1ª Edición. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Argentina (348p.).

- Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2002). Cumbre Mundial sobre desarrollo sostenible. 26 de agosto-4 de septiembre de 2002 Johannesburgo, Sudáfrica.
- Pagliettini, L.; Carballo, C.; Filippini, S.; Domínguez, J.; Charlot, C. (2001). El arroz en Argentina. La Etapa primaria. En “El complejo agroindustrial arrocero argentino en el MERCOSUR”. Cap. 5 (102) 99-140. Orientación Gráfica Editorial, Buenos Aires. 236 pp.
- Programa de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP). (2012). “Proyecto de riego en zona citrícola y arrocera Mandisoví Chico”. Documento de factibilidad. Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca. Presidencia de la Nación (130pp.)

Los agroquímicos: concentración y dependencia en la Argentina (1976-2014)

Fernando Gabriel Romero¹

.....

Resumen

Las agroindustrias de insumos pueden desagregarse en tres grandes grupos: fertilizantes, semillas (híbridas y transgénicas) y fitosanitarios (herbicidas, fungicidas, insecticidas, curasemillas y acaricidas). Estos insumos de origen industrial han incidido en la modificación del perfil tecnológico del agro mundial y nacional e influido en el incremento de la producción y los rendimientos de los principales cultivos.

Las grandes empresas transnacionales que controlan los mercados a escala global han alcanzado un rol dominante en la provisión de los principales insumos agroindustriales y biotecnología para el agro pampeano, extrayendo cuantiosos beneficios del territorio, y

1 Doctor en Historia. Profesor de la Carrera de Relaciones Internacionales e Integración de la Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA), Brasil. Coordinador del Grupo Interdisciplinar de Estudos e Pesquisa sobre Capitais Transnacionais, Estado, classes dominantes e conflitividade na América Latina e Caribe (GIEPTALC). Coordinador general del Colectivo de Estudios e Investigaciones Sociales (CEISO) e investigador del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA) de la Universidad de Buenos Aires. Miembro Titular de FLACSO-España. Correo electrónico: fernando.romero@unila.edu.br

acentuando la integración vertical del complejo agroindustrial y la dependencia de los productores rurales respecto a las grandes empresas proveedoras de semillas y paquetes tecnológicos.

Este artículo tiene por objetivo general analizar, explicar y ponderar la estructura y dinámica del mercado de agroquímicos desde 1976 a 2014, a la vez que examinar las implicancias de esta configuración tanto en el plano económico como en el juego de intereses y la toma de decisiones políticas.

Palabras clave: Agroquímicos - Complejo Agroalimentario - Argentina - Imperialismo

Summary

The article tries to explain the meaning of “family farming” from three dimensions that are linked together. Agricultural supplies industries may be divided in three large groups: fertilizers, (hybrid and transgenic) seeds and phytosanitary products (herbicides, fungicides, insecticides, seed treatments and acaricides). These industrial supplies have affected and modified the modification of the technological profile of the national and regional agrifood sector and have increased the production and yields of major crops.

The large transnational companies that control global markets have achieved a dominant role in providing the main agro-industrial supplies and biotechnology for the the agrifood sector in the pampean region, extracting considerable benefits from the territory and strengthen the vertical integration of the agroindustries complex and rural farmers’ dependence on the large companies that provide seeds and technology bundles.

The general aim of this article is to analyze, explain and examine the structure and dynamics of the agrochemical market from 1976 to 2014, the implications of this configuration both on the economic level and in the interplay of interests, and political decision-making.

Keywords: Agrochemicals - Agroindustries - Argentina - imperialism

Introducción

Las agroindustrias de insumos pueden desagregarse en tres grandes grupos: fertilizantes, semillas (híbridas y transgénicas) y fitosanitarios (herbicidas, fungicidas, insecticidas, curasemillas y acaricidas). Estos insumos de origen industrial han incidido en la modificación del

perfil tecnológico del agro mundial y nacional e influido en el incremento de la producción y los rendimientos de los principales cultivos. Todo lo cual ha sido acompañado por la extensión de la siembra directa y la incorporación de nuevas maquinarias, la modernización de toda la cadena productiva agrícola y profusos debates sobre las consecuencias sociales y ambientales de estas transformaciones.

Las grandes empresas transnacionales que controlan los mercados a escala global han alcanzado un rol dominante en la provisión de los principales insumos agroindustriales y biotecnología para el agro pampeano², extrayendo cuantiosos beneficios del territorio, y acentuando la integración vertical del complejo agroindustrial y la dependencia de los productores rurales respecto a las grandes empresas proveedoras de semillas y paquetes tecnológicos (Newby y Sevilla Guzmán, 1983: 81-82).

Este artículo tiene por objetivo general analizar, explicar y ponderar la estructura y dinámica del mercado de agroquímicos desde 1976 a 2014, así como examinar las implicancias de esta configuración tanto en el plano económico como en el juego de intereses y la toma de decisiones políticas. Por lo tanto, se excluye deliberadamente de este texto el sector semillas por la extensión que tal estudio supone, abordándose sólo en el caso que por su imbricación con el segmento de agroquímicos su mención es ineludible.

Para tal finalidad, en primer lugar, presentamos a modo de marco teórico general la dinámica de concentración económica y centralización del capital a nivel global, indagando la incidencia de la extranjerización en la estructura economía para los países dependientes como la Argentina y sus repercusiones en el mercado de agroquímicos. En segundo orden, se revisa el marco regulatorio nacional para la utilización de los paquetes tecnológicos, problematizando la incidencia del imperialismo en su configuración. Seguidamente, se describe la posición internacional de los grandes oferentes de agroquímicos. Posteriormente

2 Si bien se analiza el mercado argentino de fitosanitarios y fertilizantes, por la importancia relativa de la producción agropecuaria en el contexto nacional y por la intensa “pampenización” de las regiones no pampeanas de los últimos años nos referimos en diferentes ocasiones del texto al agro pampeano. La región Pampeana –que incluye centralmente las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba aunque sus características geocológicas se extienden secundariamente a las de La Pampa, San Luis y Entre Ríos– posee aspectos diferenciales respecto a la productividad y fertilidad de la tierra del conjunto del país, constituyéndose históricamente como la mejor zona para el cultivo de los principales granos de exportación (trigo, maíz, girasol, soja y sorgo), cría de ganado (principalmente vacuno) y producción láctea.

te, se analiza la configuración del mercado argentino de fitosanitarios y fertilizantes. Por último, en las conclusiones, se evalúan los mecanismos y los impactos por los cuales se expresan aspectos clave del sector como una manifestación particular de un capitalismo dependiente. Así, el trabajo nos enfrenta con los rasgos del accionar del imperialismo bajo diferentes condiciones estructurales internas y externas y distintos modelos de política económica y sus consecuencias.³

Concentración y transnacionalización económica

Si se analiza la dinámica del capitalismo en su conjunto se puede observar que la competencia entre capitalistas marca una tendencia a la concentración de la producción y centralización del capital. Por la primera, entendemos el aumento de la acumulación de capital (que se refleja en un aumento del capital constante a costa del variable). Generalmente este concepto es utilizado para observar el creciente grado de participación de las grandes empresas de una actividad en la propiedad de los medios de producción y la producción total de la misma. Por su parte, la centralización del capital alude al creciente control por parte de un reducido número de capitalistas de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en múltiples sectores económicos a partir de la unión de distintos capitales, la compra de empresas, las fusiones, las adquisiciones, etcétera (Marx, 1999 [1867]: 530). Esta concentración se vincula con las ventajas de la producción en gran escala, que eleva los niveles de la reproducción ampliada y la acumulación de capital por parte de la gran burguesía.

Un rasgo saliente de este proceso -que se produce a escala mundial- ha sido el desarrollo de las empresas corporativas también denominadas como conglomerados empresarios o combinaciones. La firma conglomerada reúne en una sola empresa a distintas ramas de la industria que, en general, o representan etapas sucesivas de la elaboración de la producción, o son ramas subsidiarias entre sí. Sin embargo, la conglomeración puede ser también no relacionada, invirtiéndose en produc-

3 Las distintas contradicciones y conflictos entre fracciones de la clase dominante o entre la clase dominante y las clases dominadas se manifiestan en la configuración que adoptan las diferentes formaciones sociales (Marx, 1987 [1857-1858]), las distintas medidas de gobierno, cambios de gabinetes, las diferentes formas de gobierno, la sucesión de hegemonías y, bajo otras terminologías, el desarrollo de diversos “modelos económicos” o “régimenes sociales de acumulación” (Nun, 1987).

ciones que no están vinculadas con la original. La conglomeración suele aparecer como efecto paradójico de la monopolización: la concentración de excedentes en la rama termina por enfrentarse a límites para continuar su expansión dentro de la misma rama (porque los competidores son igual de poderosos o porque la rama está completamente concentrada), por lo que acaba por utilizar esos excedentes en otras áreas, no necesariamente relacionadas. Es decir, la concentración repercute en un exceso de recursos que la propia competencia concentrada le impide aprovechar en el espacio mismo de valorización.

Paralelamente, la dinámica capitalista a nivel global presenta la concentración de la propiedad de invenciones y perfeccionamientos técnicos que elevan la eficiencia y reducen los costos de producción. Las grandes empresas tienden a monopolizar la fuerza de trabajo calificada (poniendo a su servicio a ingenieros y técnicos), impulsar el desarrollo científico y tecnológico de acuerdo a sus intereses y a controlar los principales medios de transporte y de comunicación masiva (Marx, 1999 [1867]: 531).

Ahora bien, si se toma en cuenta la actuación en terceros países del gran capital monopolista u oligopolista observaremos su carácter de capital imperialista⁴, generalizando –luego de los procesos de descolonización del siglo XX- el fenómeno de la dependencia⁵ como forma de subordinación nacional al imperialismo. De este modo, la perspectiva analítica que adoptamos procura superar el estrecho concepto que solamente atribuye la caracterización de “extranjeras” a aquellas empresas cuya propiedad mayoritaria está en manos de no residentes. Es decir,

4 En cuanto extractor de plusvalía de terceros países en una fase específica de la evolución del régimen capitalista. Específicamente, la vigencia del imperialismo se identifica por las siguientes características: concentración de la producción y monopolios/oligopolios, el predominio del capital financiero y la exportación de capitales sobre el conjunto de la economía, y el reparto y la disputa económica mundial por parte de los principales conglomerados empresariales y potencias capitalistas (Lenin, 1970 [1916]).

5 Fundamentalmente, nos referimos a la dependencia como proceso de subordinación general –económica, política, tecnológica, militar y cultural- de los países (y sus clases dominantes) a los principales centros capitalistas, que configura un desarrollo limitado y deformado que exhiben los territorios dependientes. “*El imperialismo, como fenómeno contradictorio, actúa tanto como acelerador del desarrollo capitalista como deformador del mismo. La deformación actúa en beneficio de los intereses imperialistas inhibiendo el crecimiento en determinadas áreas de la producción, sobredesarrollando otras y acentuando la dependencia*” (Azcué Ameghino y Romero Wimer, 2011: 17).

permite considerar compañías involucradas en el proceso de extranjerización en el cual el capital foráneo posee una participación minoritaria.

Lo que se verifica, entonces, es un proceso de multinacionalización o transnacionalización de las empresas tanto por la diversidad de capitales que componen sus paquetes accionarios como por la pluralidad de mercados donde actúan y extraen sus recursos. Las multinacionales surgen con la crisis de fines de siglo XIX y los inicios de la expansión del capital imperialista, debe considerarse como tales a aquellas empresas que instalan filiales en múltiples países donde producen de forma integral todo el producto. La expansión de las transnacionales alude a un proceso más reciente –principalmente a partir de la crisis de fines de la década de 1960 e inicio de la de 1970–, se trata de producir a través de distintos países. Es decir, las filiales se desintegran verticalmente y cada una pasa a encargarse de sólo una etapa del proceso productivo. Esta situación implica una mayor pérdida de soberanía de los Estados dependientes: las decisiones respecto a la cadena global de valor no se toman en estos espacios, que aparecen más o menos intercambiables entre sí (Trajtenberg, 1985). Vale aclarar que, en este marco se mantiene una asociación y entrelazamiento particular entre estas empresas (y las burguesías que las controlan) y el Estado de su país de origen (Vilas, 1973: 45).

Respecto a los agroquímicos, al iniciarse la década de 1970, estimuladas por la necesidad de aumentar sus ganancias luego de la quiebra del ordenamiento internacional de Bretton Woods y el fin del período de crecimiento sostenido de la segunda posguerra (Vidal, 2001: 79-81), las grandes compañías transnacionales –fundamentalmente de origen estadounidense y europeo– de la industria química y farmacéutica aceleraron su concentración adquiriendo o fusionándose con firmas semilleras líderes (proceso que no excluyó otras áreas de la economía global). Entre los casos más resonantes en el sector se registraron la compra de *Northrup King* por la empresa suiza *Sandoz* en 1976 y el *joint venture* de *Dekalb* con *Pfizer*.⁶

En los últimos años, se sumaron a esta dinámica las empresas chinas que exportan mercaderías y capitales. En 2008, la tasa anual de las inversiones chinas en el exterior alcanzó los US\$ 52.152 millones, mientras que, en valores promedios, esa tasa rondó los US\$ 2.200 millo-

6 En 1982, *Dekalb* formó una empresa conjunta con *Pfizer*, denominado *Dekalb-Pfizer Genetics* y posteriormente *Dekalb Corporation*. Entre 1996 y 1998 se concretó la adquisición de esta empresa por parte de *Monsanto*.

nes durante toda la década de 1990 (World Bank, 2009; International Fund Monetary, 2008).

Junto a estos cambios a nivel internacional correspondió en el marco nacional un proceso de consolidación del peso relativo del capital imperialista en el proceso de acumulación interno de la Argentina y, específicamente, en el complejo agroindustrial pampeano (Gutiérrez, 1991). Estas transformaciones fueron estimuladas por –un contexto político, económico y legal particular que tuvo como hito destacado la Ley de inversiones extranjeras (Ley N° 21.382)⁷, sancionada por la dictadura cívico-militar el 13 de agosto de 1976 y vigente hasta la actualidad.

Marco regulatorio e intereses de las empresas transnacionales

Las transformaciones del conocimiento biotecnológico⁸ acontecidas desde inicios del siglo XX conllevaron a modificaciones en la esfera jurídico-legal a escala internacional y nacional. Los derechos de propiedad intelectual sobre las semillas y los paquetes tecnológicos asociados suscitaron el interés de juristas y abogados por afirmar la apropiación

7 En 1993, el Decreto 1853/93 ordenó el texto de la Ley de inversiones extranjeras sancionado por la dictadura. De esta manera, con modificaciones menores, las condiciones al capital foráneo resultaron aún más ventajosas: se eliminaba la necesidad de contar con autorización expresa del Poder Ejecutivo para el acceso al crédito de mediano y largo plazo, se consideraba las relaciones entre las casas matrices y las subsidiarias locales como actos entre partes independientes y se eliminaban los requisitos y los plazos para la remisión de dividendos y la repatriación de capitales.

8 Se entiende por biotecnología agrícola o agrobiotecnología a toda técnica que usa organismos vivos o sustancias derivadas de esos organismos, para crear o modificar un producto, mejorar plantas o animales o desarrollar microorganismos para usos específicos. Por lo tanto, en un sentido amplio, el concepto resulta extensivo a toda la manipulación humana que ha intervenido en buena parte de la historia -desde hace unos 12.000 años, con la revolución Neolítica- en la elaboración de alimentos, bebidas, el mejoramiento de cultivos y la selección de animales domésticos (Morris Strauch Milstein, 1989).

A principios del siglo XX, el manejo de la semilla y el descubrimiento del “valor híbrido” otorgaron a diversas compañías la propiedad privada de “*los beneficios de la mejora genética que se venían compartiendo socialmente*” (Pengue, 2005:41).

Un importante paso en el poder económico de la industria biotecnológica se produjo en la década de 1970, la fusión entre biotecnología molecular e industria de la fermentación permitió las primeras aplicaciones prácticas de la técnica del Ácido Desoxirribonucleico (ADN) recombinante en el campo de las bacterias y las levaduras, lo cual benefició a la producción farmacéutica y agroindustrial (Tamames, 2003: 32; Katz y Bárcena, 2004: 23).

privada de los nuevos conocimientos y productos. Por nuestra parte, nos cabe indagar acerca del marco regulatorio en el ámbito nacional, escenario en el cual se enmarcan los intereses y las disputas entre las principales corporaciones productoras de insumos agropecuarios y biotecnológicos y la dinámica de cambio experimentada por este sector en el período bajo análisis.⁹

Específicamente en materia de agroquímicos, el Decreto Ley N° 3489 del 24 de marzo de 1958 y su reglamentación por el Decreto ley N° 5769 del 12 de mayo de 1959 establecieron que el Ministerio de Agricultura y Ganadería/Dirección General de Sanidad Vegetal fuera el contralor de la venta de productos químicos o biológicos y coadyuvantes usados en la producción agrícola.

A partir de 1969 se establecieron distintas leyes que fijan los límites máximos de residuos agroquímicos y las penalidades correspondientes a quienes las infringieren, son ellas: la Ley 18.073 del 27 de marzo de 1969, la Ley 18.796 del 8 de octubre de 1970 y la Ley 20.418 del 22 de junio de 1973.

En octubre de 1988 se instituyó el “Manual de Procedimiento para el Registro de Fertilizantes y Plaguicidas Agrícolas” dispuesto por Resolución N° 895/88 de la SAGyP de la nación, estableciendo que los nuevos productos deben pasar por un registro experimental aportando las empresas datos toxicológicos sobre los mismos, aunque ya hayan sido registrados en otros países.

Mediante el Decreto 2.121/90, la Secretaría de Agricultura Ganadería y Pesca (SAGyP) de la Argentina prohibió algunos productos argumentando *“que la presencia de residuos contaminantes de alto riesgo toxicológico y de principios activos de alta residualidad pueden comprometer seriamente las exportaciones de productos y subproductos agrícolas”* (Gallo Mendoza, 1998: 9-15).

En 1995, mediante el Decreto N° 2.194/94 (posteriormente derogado y reemplazado por el Decreto N° 815 de 1999), se estableció el Sis-

9 Tanto en el ámbito de las relaciones internacionales como en cada uno de los países productores y consumidores se establecen distintas legislaciones vinculadas al uso y comercialización de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM). Los principales aspectos que se atienden en el marco regulatorio son los relacionados con los riesgos ambientales y sanitarios, el derecho de los ciudadanos a la información sobre los alimentos que se consumen, y la propiedad intelectual de las innovaciones biotecnológicas. No obstante, las condiciones para la aprobación experimental y para la comercialización varían en los diferentes países en función de los intereses de las empresas transnacionales expresados en los Estados-nación imperialistas y en la asociación subordinada de las burguesías intermediarias de los países dependientes (Pessanha y Wilkinson, 2005: 30-52; Fuchs, 2008b).

tema Nacional de Control de Alimentos y se creó la Comisión Nacional de Alimentos (CONAL), con el objetivo de asegurar el cumplimiento del Código Alimentario Argentino. La CONAL, con sede en el Ministerio de Salud, está compuesta por representantes del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, la Secretaría de Comercio Interior, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), la Secretaría de Políticas de Regulación e Institutos, el Instituto Nacional de Alimentos, y representantes de los gobiernos provinciales y de la ciudad de Buenos Aires.

Sin embargo, durante la década de 1990, más allá de estas prohibiciones, se establecieron medidas contrapuestas como las autorizaciones para la liquidación de *stocks* remanentes de las firmas que habían adquirido estos productos. A lo que hay que sumar, que, hasta la actualidad, en la Red de Laboratorios inscriptos en el SENASA participan entidades -radicadas en el país y en el exterior- visiblemente ligadas a las empresas que los producen y comercializan, transformándose las compañías en evaluadores toxicológicos de sus mismos productos agroquímicos¹⁰. De esta manera, los intereses de las empresas conseguirían imponerse por sobre las disposiciones sanitarias, más aún por sobre los cuidados del medio ambiente y la salud de la población.¹¹

Los grandes oferentes de agroquímicos

A partir de la década de 1970 y de forma acentuada desde mediados de la década de 1980, se registraron diferentes oleadas de fusiones y de concentración caracterizado por la emergencia de corporaciones que aglutinaron negocios de la química, la agroquímica, la producción de semillas, desarrollo de biotecnología y la industria farmacéutica, pasando a ocupar un lugar dominante en el rubro de insumos agropecuarios

10 Inicialmente, los datos procedieron de la entrevista al Ingeniero Forestal Claudio Lowy realizada por Fernando Romero Wimer, 22 de abril de 2013. En ella se hizo alusión a una carta oficial que enviara el Secretario de Agricultura de la Nación, Lorenzo Basso, en septiembre de 2011 a la Red Nacional de Acción Ecologista como respuesta a un pedido de informe que esta organización le formulara en junio del mismo año. En la misiva se indica que no es posible ver los expedientes de registro de los formulados porque son confidenciales y pertenecen a las empresas.

11 Este proceder contraviene la Resolución 736/2006 de la SAGPYA que sostiene en su artículo N° 9 “*Los laboratorios autorizados deberán abstenerse de efectuar análisis sobre material proveniente de cualquier empresa con la cual mantengan algún tipo de vinculación o dependencia que pueda afectar su independencia y juicio.*”

(Jacobs y Gutiérrez, 1986: 1). De ello se infiere visiblemente que la concentración conduce directamente a la formación de poderosas empresas conglomeradas que aplastan a sus competidores a través del menor precio relativo de sus productos y valor de las materias primas, además de asociar subordinadamente a otras a través de la titularidad de patentes de invención sobre genes, principios activos y microorganismos (Katz y Bárcena, 2004: 23-27).

En las empresas de biotecnología moderna –muchas de ellas inicialmente pequeñas y ligadas a universidades e institutos de investigación de las principales potencias imperialistas- han confluído los intereses económicos y científicos y, a través de sus activos en patentes, rutinas y desarrollos, han ingresado a la bolsa de valores para captar fondos de inversión. De este modo, el capital financiero –operando como capital de riesgo- ha intervenido en la dinámica del desarrollo científico y tecnológico de agroquímicos y semillas, en la cual cada estallido de las burbujas financieras ha permitido decantar el número de firmas participantes (Morales y Shaper, 2004: 203-207).

En los últimos años, las grandes corporaciones transnacionales que han concentrado el mercado mundial de insumos agropecuarios lideran la producción e innovación biotecnológica en la Argentina. Entre 2006 y 2008, las áreas de Innovación y Desarrollo (I&D) han representado entre un 12% a 39% de su facturación anual a nivel global, de los cuales aproximadamente el 40% está destinado para biotecnología agrícola (Bisang, Campi y Cesa, 2009: 32). De allí que los institutos tecnológicos públicos y las universidades de países dependientes, como la Argentina, hayan marchado extremadamente rezagados en esta línea frente a empresas cuyos beneficios son extraídos globalmente (Trigo y otros, 2002:110).

Entre 2006 y 2008, los Estados Unidos concentraron un 75% de la facturación mundial de las empresas biotecnológicas, Europa –principalmente Gran Bretaña, Alemania, Dinamarca, Francia y Suiza- participó con el 17%, la región de Asia y el Pacífico –liderada por Australia, India, China, Japón y Singapur- reunió un 5% y Canadá un 3% (Cuadro 1). Tendencia que parece mantenerse hacia 2013, con una marcada caída de la participación de Canadá.

Un rasgo saliente de este tipo de empresas es que la concentración de la producción es mucho más intensa que la concentración de trabajadores debido a la productividad de las nuevas tecnologías (Bisang, Campi y Cesa, 2009: 31).

Cuadro 1. Panorama General de las empresas de biotecnología en el mundo y principales países/regiones oferentes, ingresos e inversión en I&D en millones de US\$ y empleados y compañías en unidades. Años: 2006, 2008 y 2013.

	Años	Mundo	Estados Unidos	Europa	Canadá	Asia-Pacífico
Ingresos	2006	72.478	55.458	11.489	3.242	3.289
	2008	89.648	66.127	16.515	2.041	4.965
	2013	S/D	71.900	20.959	591	5.316*
I&D	2006	27.782	22.865	3.631	885	401
	2008	31.745	25.270	5.171	703	601
	2013	S/D	23.300	4.834	315	644*
Número de empleados	2006	190.500	130.600	39.740	7.190	12.970
	2008	200.760	128.200	49.060	7.970	15.530
	2013	S/D	109.530	55.030	1.910	12.380*
Cantidad compañías públicas	2006	710	336	156	82	136
	2008	776	371	178	72	155
	2013	S/D	339	168	59	50*
Cantidad de compañías privadas	2006	4.275	1.452	1.621	465	737
	2008	4.717	1.754	1.836	358	769
	2013	S/D	2.349	1.915	169	0

Fuentes: Elaboración propia sobre la base de datos Ernst & Young (2007, 2009 y 2014).

* Los datos corresponden a Australia. El informe de 2014 no revela los datos conjuntos de la región Asia-Pacífico.

S/D: Sin datos.

Respecto a la dinámica concentradora creciente en los sectores de agroquímicos, biotecnología y semillas, con un acentuado desplazamiento del capital entre sectores, podemos subrayar que las crecientes fusiones y adquisiciones han otorgado a las compañías líderes de insumos agropecuarios el papel de oferentes de paquetes biotecnológicos completos estableciendo fuertes ligazones entre la industria alimentaria, química y farmacéutica (Ernst & Young, 2009: 26).

Según datos del año 2001, un conjunto de 7 corporaciones transnacionales concentraba el 80% de las ventas de las principales 20 compañías de agroquímicos y semillas. Con la adquisición de *Adventis* por *Bayer* ese mismo año, el número de líderes que concentraba similar

tamaño del mercado se redujo a 6 (Álvarez, 2003: 36). En otro estudio realizado según los datos del año 2003, estas seis principales compañías facturaron aproximadamente un total de US\$ 31.000 millones en insumos agropecuarios, lo cual constituía por entonces el 51% del mercado global (Bisang y Varela, 2006: 32-36). Para 2011, las mismas firmas concentraban el 76,1 % del mercado internacional de fitosanitarios y su facturación conjunta superaba los US\$ 54 millones (Cuadro 2).

Cuadro 2. Total Mundial: Ventas de las 6 empresas líderes de insumos agrarios (fitosanitarios y semillas), en millones de US\$. Año: 2003 y 2011.

Empresa	Origen	Ventas a nivel mundial de insumos agrícolas en millones de US\$		% del mercado de agroquímicos en 2011
		2003	2011	
<i>Bayer</i>	Alemania	6.917	8.662	17,1
<i>Syngenta</i>	Suiza	6.578	13.347	23,1
<i>DuPont</i>	Estados Unidos	5.500	9.161	6,6
<i>Monsanto</i>	Estados Unidos	4.936	12.183	7,4
<i>BASF</i>	Alemania	4.001	5.393	12,3
<i>Dow Agrosciences</i>	Estados Unidos	3.008	5.315	9,6
Total 6 líderes		30.940	54.061	76,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BISANG y Varela (2006); ETC Group (2013).

Además de estas compañías se destacan en el sector de fitosanitarios global las empresas *Magan* (originariamente de capital israelí adquirida en 2011 por *China Nacional Agrochemical Company*), *Nufarm* (Australia), *Sumitomo Chemical* (Japón), *Arysta LifeScience* (Japón) y *FMC Corporation* (Estados Unidos). Las 6 principales firmas más estas últimas cinco controlan en los últimos años el 98 % del mercado de protección de cultivos.

A esto se agrega el control del 41% del mercado mundial de fertilizantes por parte de 10 compañías: *Yara* (Noruega), *Agrium* (Canadá), *Mosaic* (Estados Unidos), *Potash Corp* (Canadá), *CF Industries* (Estados Unidos), *Sinofert Holdings* (China), *K + S Group* (Alemania), *Israel Chemicals* (Israel), *Uralkali* (Rusia), y *Bunge* (con sede en Estados Unidos) que vendió su división de fertilizantes en Brasil a *Yara* en 2013.

El mercado de fitosanitarios en la Argentina (1976-2014)

En el período 1976-2014, la composición de la industria de agroquímicos ha oscilado entre 50 a 80 empresas, y entre 1.500 a 6.500 trabajadores. La estructura del mercado de productos fitosanitarios se ha caracterizado por una alta concentración en manos de grandes empresas transnacionales como *Monsanto*, *Atanor*, *Syngenta*, *Bayer*, *Dow Agrosciences*, *Basf* y *DuPont* (Consejo Técnico de Inversiones, 1976-2014).

El desarrollo de la industria de fitosanitarios durante la dictadura militar (1976-1983)

En la década de 1970, dos empresas, *Atanor* y *Compañía Química*, lideraban oligopólicamente la fabricación del herbicida 2,4 D. La primera, fundada en 1938, era una empresa mixta en la que en 1944 se asociaron poderosos grupos de la gran burguesía intermediaria argentina¹² -como los grupos *Braun-Menéndez Behety* y el grupo *Roberts*- con el Estado nacional a través de *Fabricaciones Militares* (Ostiguy, 1990: 229). La segunda fue creada en 1932 y era una compañía del grupo *Bunge & Born*.¹³

Para 1976, la Argentina importaba unas 7.500 toneladas de fitosanitarios para satisfacer la demanda interna, de las cuales el 45% correspondía a insecticidas, un 30% a fungicidas y un 25% a herbicidas (Consejo Técnico de Inversiones, 1976: 327)., aunque la tendencia se invertiría para los primeros años de la década de 1980, pasando a primer

12 Para el caso de los países oprimidos por el imperialismo, la distinción entre burguesía nacional y burguesía intermediaria (también llamada gran burguesía compradora) permite la diferenciación en el seno de esta clase de dos grandes sectores, reconociéndose a ambos como explotadores. Sin embargo, mientras en el caso la primera predominan sus contradicciones con el imperialismo por sobre sus vinculaciones, en la segunda priman la asociación por sobre la contradicción. Ésta actúa como soporte fundamental y dependiente de los distintos imperialismos, actuando como sus apéndices en la producción, la financiación y/o comercialización.

13 Esta firma de capital germano-belga-estadounidense fue creada por Charles Bunge en 1818 como una compañía cerealera comercial, ha mantenido en los últimos años su centro de negocios en Brasil y su oficina central en Nueva York, pasando a cotizar en la Bolsa de esa ciudad desde 2001. La empresa se estableció en Argentina en 1876, pretendiendo lograr un monopolio sobre los granos que comenzaban a exportarse. Si bien durante muchos años la subsidiaria en nuestro país funcionó con el nombre *Bunge & Born*, tras atravesar un proceso de reestructuración en la década de 1990, la empresa pasó a llamarse *Bunge Argentina* (Morgan, 1984 [1979]: 157-158; Fuchs, 1985 [1965]:42-43); Green y Laurent, 1988; Schvarzer, 1989; Anaya Franco, 1996: 111-119; Naishtat y Ceriott, 1998).

lugar los herbicidas. Para 1983, las importaciones experimentarían un crecimiento 113% respecto al inicio del período (Gráfico 1).

En 1979, como efecto de la Revolución Iraní, se registró una fuerte alza del petróleo que derivó en aumento de las cotizaciones internacionales de los agroquímicos. Lo cual influyó en las decisiones de reducción de los aranceles de importación de fitosanitarios y fertilizantes en el mes de mayo. Paralelamente, durante la gestión del ministro de economía José Martínez de Hoz, la última dictadura militar (1976-1983) eliminó los derechos de importación de los principios activos para elaborar los fitosanitarios, afectándose a las industrias que localmente fabricaban estos bienes.

El mismo año, *Compañía Química* selló una alianza con la transnacional estadounidense *Eli Lilly* a través de la firma *Quimel* y puso en marcha una planta de treflan -un herbicida para la soja- en San Nicolás (provincia de Buenos Aires). Este proyecto significó una inversión del orden de US\$ 1,5 millón (Schvarzer, 1989: 53; Consejo Técnico de Inversiones, 1979: 364-366). Paralelamente, esta asociación participó por aquellos años en las licitaciones petroleras que abrió la dictadura militar. Este tipo de acontecimientos manifiesta lo sustancial del desarrollo de fitosanitarios durante el período: el fortalecimiento de oligopolios transnacionales y el crecimiento económico de grupos de gran burguesía intermediaria asociados al capital extranjero que usufructuaron de la tutela oficial para aumentar sus beneficios.

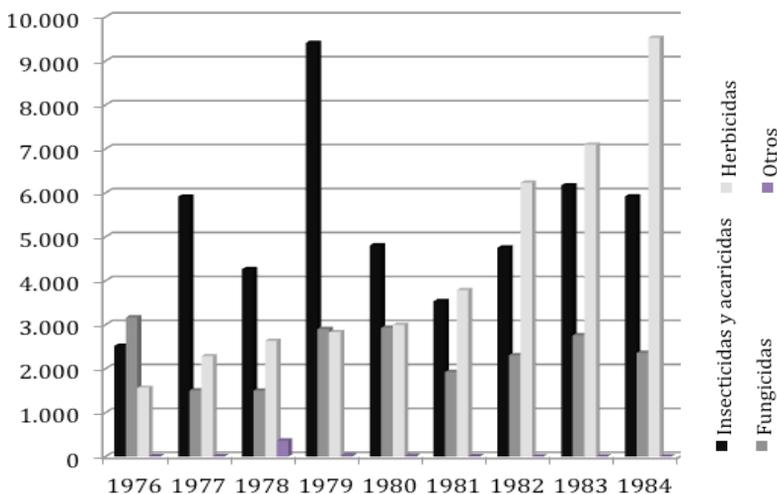
En 1981, la evolución del mercado de fitosanitarios manifestó dificultades en su demanda en virtud de la prolongada sequía que afectó al agro pampeano entre mayo y octubre de aquel año. Ante la reducción de las ventas, se incrementó la competencia entre las firmas que desarrollaban sus productos localmente y las que se dedicaban a la importación, registrándose continuas amenazas a la producción local por aumentos de los costos de producción y disminución de la rentabilidad. Ese año, *Atanor* y *Compañía Química* celebraron un acuerdo por el cual la primera se abocaría a la producción de productos formulados de diversos insumos agroquímicos que industrializaba la segunda (Consejo Técnico de Inversiones, 1981: 268-269).

Las mejoras de la rentabilidad de la agricultura pampeana registradas en el ciclo 1982/1983 significaron un incremento generalizado del consumo de agroquímicos, incrementándose las importaciones y no consiguiéndose frenar con la sanción de la Resolución N° 382 que estableció una cuotificación con límites a las compras externas de estos

bienes. De esta manera, se daba un duro golpe a cualquier nueva iniciativa nacional de industrialización de agroquímicos.

Mientras tanto, *Atanor* y *Compañía Química* se enfrentaban con el incremento de la competencia externa por parte de poderosos conglomerados transnacionales que le disputarían el mercado. Frente a este desafío, estos oligopolios mantuvieron su poder de presión sobre el Estado para maximizar sus beneficios y expandirse, procurando además nuevas alianzas empresariales. En el siguiente período, estas tendencias continuarían acentuándose.

Gráfico 1. Argentina: Importación de Fitosanitarios en Toneladas. Años: 1976-1984.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Consejo Técnico de Inversiones (varios años).

El mercado de fitosanitarios durante la etapa alfonsinista (1983-1989)

En 1984, durante el gobierno de Raúl Alfonsín (1983-1989), la retracción de los precios de los productos agropecuarios en general, la incertidumbre respecto a los proyectos de reforma impositiva y el buen estado sanitario que en general presentaron los campos, determinaron la disminución generalizada de las ventas de agroquímicos. Esto influyó decisivamente en una acumulación de stocks por el lado de la oferta y

en una profundización de la competencia entre las empresas que producían localmente y las importadoras, con lo que conseguirían continuar avanzando las poderosas firmas transnacionales en el mercado interno.

En julio de 1985, la Secretaría de Comercio Interior resolvió implementar un régimen de precios máximos para los insumos agroquímicos, de acuerdo con los lineamientos de un informe específico elaborado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. La medida pasó a regir a partir del 4 de agosto de ese año y comprendió a las operaciones al contado sobre camión o vagón, depósito del fabricante o importador, sin incluir IVA ni flete. Los precios máximos establecidos se estimaron atractivos para los productores agropecuarios, pero la marcada disminución de las cotizaciones internacionales de los granos desalentó la inversión en estos insumos y los resultados económicos de la industria local no fueron elevados. No obstante, el acusado incremento de la producción de soja durante el período implicó un aumento de las compras de herbicidas post-emergentes para aplicarlos a este cultivo.

En ese último año, el holding *Bunge & Born* adquirió el 22% de las acciones de *Atanor* a través de *Compañía Química* (Minsburg, 1987: 104), situación que evolucionaría hasta convertirse en el socio mayoritario en 1988 con la adquisición del 21% del paquete accionario en manos de *Fabricaciones Militares*. Con este tipo de acontecimientos se anticipaba la política de privatizaciones encarada por el Estado nacional en la siguiente década y que tendría al capital transnacional y a los grupos de gran burguesía local como principales beneficiarios.

Durante el año 1987 se concretaron varias inversiones por parte de grandes empresas. *Monsanto* inauguró en Zárate (provincia de Buenos Aires) una planta para la producción de glifosato con un costo de US\$ 6,3 millones. *Atanor* abrió su planta de herbicidas en Río Tercero (provincia de Córdoba) con una inversión de US\$ 3,5 millones. Por su parte, *Compañía Química* invirtió US\$ 3 millones en la concreción de una planta de producción de atrazina.

Los fitosanitarios durante el menemismo (1989-1999)

En la década de 1990, el sector creció sostenidamente en conjunto con la producción agrícola. En el marco de esta tendencia y la apertura neoliberal a las inversiones extranjeras, las empresas transnacionales encontraron un ambiente propicio para la instalación de nuevas plantas dotadas con tecnología moderna importada y capacidad para realizar exportaciones. Por su parte, las principales firmas –*Compañía Química*

y *Atanor*- fueron vendidas a grandes oferentes foráneos: en 1993, la primera pasó a manos de la estadounidense *Procter & Gamble* y en 1996 *Atanor* fue vendida al ya mencionado grupo *Albaugh* (Correa, 1996; Datri y Borenstein, 1998).

Tales acontecimientos fueron el resultado de la confluencia de distintas causas. Por un lado, la preferencia de las corporaciones imperialistas por las ramas más concentradas de la producción industrial. Por otro, la decisión de los conglomerados locales -con marcas bien posicionadas- de transferir sus empresas dotadas tecnología obsoleta y relativamente más débiles frente a sus competidores. En el caso de la transnacional *Bunge & Born*, la compañía pasó a desarrollar una estrategia de especialización en el negocio de *commodities* agropecuarios y se registraron algunos desprendimientos de sus actividades industriales (Gaggero, 2008).

La campaña agrícola 1990/1991 de granos finos y oleaginosas arrojó magros resultados como consecuencia de la disminución de los precios internacionales. Al iniciarse el año 1991, por efecto de la contracción de la demanda de estos insumos por parte de los productores agropecuarios y la rebaja de los aranceles de importación¹⁴, se registró una importante disminución en los precios de los herbicidas y fertilizantes. La situación evidenció signos de recuperación en la segunda parte de ese año pero encontró limitaciones en la disponibilidad del crédito. En líneas generales, esta dinámica del mercado de fitosanitarios marcada por el manejo de precios por parte de las principales corporaciones que influyen sobre la oferta y la regulación funcional a sus intereses de los aranceles externos resultaban una expresión manifiesta de la estructura cartelizada del sector y sus estrechos lazos con la estructura estatal de sus países de origen y su capacidad de presión sobre los gobiernos de países dependientes (Peritore, 1992).

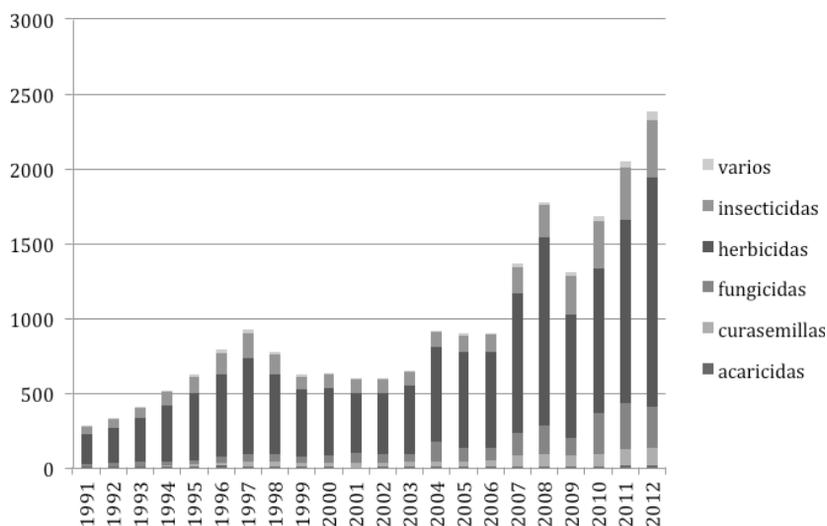
Con posterioridad, la utilización de biotecnología acompañada del empleo de la siembra directa y, en general, buenos precios permitió alcanzar cosechas récords y el mercado de fitosanitarios pasó de US\$ 286 millones a US\$ 1.000 millones en 1997 (Gráfico 2). No obstante, durante 1998 se produjo una caída de los precios internacionales de los cereales y las oleaginosas, lo cual llevó a la búsqueda de los productores de reducir los costos de producción manteniendo o retornando a sistemas tradicionales y corriendo el riesgo de una disminución en los rendimientos por acción de plagas, malezas y enfermedades. A esto se añadieron, las in-

14 En julio de 1991 se dispuso que los plaguicidas provenientes de Brasil se beneficien con un aumento de la franquicia arancelaria del 40% al 47% sobre un derecho básico del 11%.

clemencias climáticas que perjudicaron los cultivos de algunas regiones llevando a una merma en la aplicación de fitosanitarios.

El período registró una agudización de la extranjerización del sector a través de la instalación de nuevas plantas. Entre ellas se pueden destacar las realizadas en 1997 por la firma alemana *Agrevo* con la construcción de su nueva planta para la formulación de fitosanitarios en Zárate con un costo de US\$ 5 millones. Por su parte, *Atanor* -ya en manos de *Albaugh-* comenzó a la ampliación de su planta de producción de herbicidas en San Nicolás.

Gráfico 2. Evolución del mercado argentino de fitosanitarios por segmento en millones de US\$. Años: 1991-2012.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Consejo Técnico de Inversiones (1997); CASAFE (2010; 2012).

A nivel financiero, los proveedores de insumos operaron abriendo el crédito a los productores agropecuarios (principalmente a quienes tenían dificultades de acceso). Las empresas recargaban el precio de los agroquímicos con un 1,5% mensual frente al 0,9% mensual que se podía obtener en las entidades bancarias (Consejo Técnico de Inversiones, 1997: 321). De esta forma, las compañías imperialistas no sólo eran partícipes en la dotación de insumos que posibilitaban el crecimiento de

la producción granaria sino que se apropiaban de una parte de la renta agraria gracias a su posición oligopólica (Rodríguez y Seain, 2007), contribuían al proceso de endeudamiento de los pequeños y medianos productores y, por lo tanto, favorecían la brutal aceleración de la concentración económica que se verificaba en esos años en la estructura agraria argentina (Basualdo, 2007). Estos fenómenos, a su vez, se combinaron con políticas públicas que exacerbaban esas tendencias (Azcuy Ameghino, 2004; Fernández, 2008).

Los mercados de fitosanitarios durante la postconvertibilidad (2002-2014)

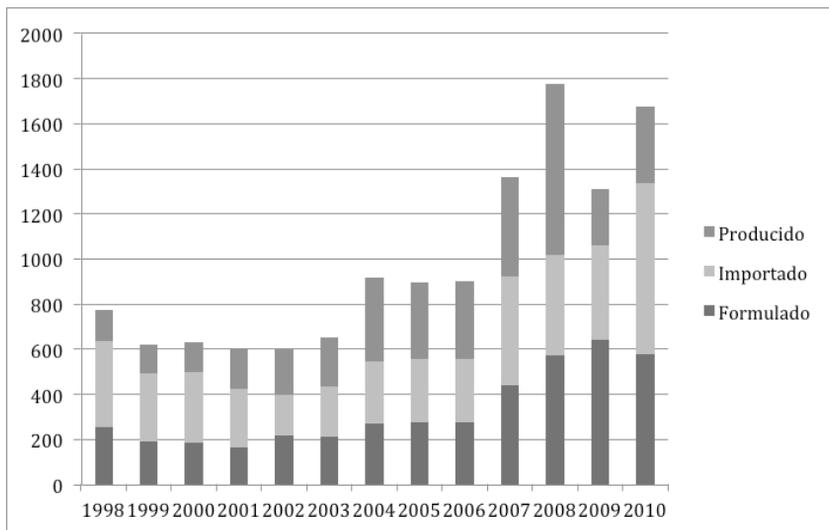
Según las estadísticas provenientes de la Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes (CASAFE), el volumen de negocios pasó de US\$ 600 millones en el año 2002 hasta los US\$ 2.381 millones anuales precio neto al distribuidor en 2012 (Gráfico 2). El incremento de la demanda a partir de 2003 llevó a reducir la proporción de las exportaciones sobre la producción total. De todas maneras, la oferta doméstica ha resultado insuficiente para cubrir totalmente los requerimientos de la demanda local, por lo que puede observarse que en el mercado argentino de fitosanitarios, según los distintos años, entre el 60% y el 81% proviene de la formulación (es decir, se importa el principio activo para luego elaborar la mezcla) o es de origen importado (Cuadro 3 y Gráfico 3).

Cuadro 3. Argentina: comercio exterior de fitosanitarios en millones de US\$ FOB. Años: 2003-2008, 2011 y 2014

	Exportaciones	Var. % anual	Importaciones	Var. % anual	Balanza comercial
2003	81,7	-	246,2	-	-164,5
2004	86,8	6,2	460,2	86,9	-373,4
2005	124,8	43,8	433,4	-5,8	-308,6
2006	138,6	11,1	543,5	25,4	-404,9
2007	92,0	33,6	1.106,0	103,5	-1.014,0
2008	78,6	-14,6	1.473,6	33,2	-1.395,0
2011	340,3	S/D	1.306,6	S/D	-966,3
2014	468,6	S/D	1.805,2	S/D	-1.336,6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de SENASA (varios años).

Gráfico 3. Evolución del mercado argentino de fitosanitarios según origen en millones de dólares (precio neto al consumidor). Años: 1998-2010.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de CASAFAE (2010).

Entre los años 2003 y 2007, Brasil marchaba a la cabeza de los países proveedores con el 39% de las importaciones—a través de similares corporaciones transnacionales que están presentes en Argentina-, seguido de Estados Unidos con el 16%, China 5%, España 5%, Alemania 4%, Israel 4%, Reino Unido 4%, Francia 3% y el resto de los países vendedores representaban un 20%. En cuanto a las exportaciones, los países limítrofes –Brasil 56%, Paraguay 12%, Uruguay 8%, Bolivia 8% y Chile 8%- fueron los principales destinos, representando en forma agregada el 92% de las mismas, seguidos por Estados Unidos con un 4% y México 2% y el resto de las ventas representaban un 2% (Centro de Estudios para la Producción, 2008). Esta tendencia de las exportaciones se mantuvo relativamente estable en los últimos años, mientras que el principal origen de las importaciones se modificaría claramente. (SENASA, 2014b).

La participación promedio de los herbicidas en los volúmenes totales de fitosanitarios ha rondado el 70%, destacándose una participación similar del glifosato dentro de este segmento. El llamado “fenóme-

no glifosato” (en 2009 representó el 93 % de las ventas de herbicidas) ha estado directamente vinculado a la difusión de la soja transgénica en la Argentina, la implementación de la técnica del barbecho químico y al desplazamiento de herbicidas selectivos por un producto de menor costo y mayor versatilidad. La patente de *Monsanto* en la Argentina había caducado en 1987 (Vara, 2004; Brieva, 2006: 265), es decir, mucho antes de la introducción de la soja transgénica; mientras que en Estados Unidos los derechos recién caerían en el año 2000 (Pierri y Abramovich, 2009). Este herbicida se producía localmente como un genérico por parte de diferentes empresas y resultaban significativas para su fabricación las importaciones del principio activo.

Hacia 2003, la empresa *Monsanto*, a través de la marca *Roundup*, lideraba las ventas de glifosato concentrando un 65% de las mismas, seguido por la firma de capitales estadounidenses *Atanor* con un 15%, *Syngenta*, *Nidera* y *Dow* (Consejo Técnico de Inversiones, 2003: 264), que reunían en conjunto un 10%, y el resto del mercado se distribuye entre unas 40 empresas de menor tamaño. Las corporaciones transnacionales presentan un alto grado de integración vertical, desarrollando todos los procesos desde la síntesis hasta la distribución de los agroquímicos de producción local. Sin embargo, los aportes en I&D se producen principalmente en las casa matrices.

Cuando cesó la vigencia de la patente en el país del norte y buena parte del mundo, las importaciones del principio activo del glifosato -que hasta entonces provenían mayoritariamente de los Estados Unidos- fueron reemplazadas por una explosión de importaciones chinas a precios más bajos, que llegaron a cubrir el 95% de las compras de ese producto (Rajman y Silva Faile, 2012).

Fundamentalmente, respecto a este insumo la situación pasó a modificarse drásticamente en los últimos años. Resulta significativo que el gobierno de Néstor Kirchner dispusiera en febrero de 2004, por Resolución 28/04 del Ministerio de Interior –cartera por entonces a cargo de Aníbal Fernández- “*el cierre de la investigación relativa a la existencia de dumping en operaciones de exportación hacia la República Argentina de glifosato y sus formulaciones, originarias de la República Popular China*”, evitando así aplicar aranceles extraordinarios a las importaciones de glifosato de este país y desestimando la petición efectuada por la empresa *Monsanto*. Según los guarismos del año 2014, de los US\$ FOB 1.805 millones en carácter de importaciones de fitosanitarios, el 44% procedían de China, resultando el glifosato un 60% de las ventas de ese país en fitosanitarios. En un segundo orden, marchan las importaciones

de origen estadounidense con un 18%, seguidos de Francia y Alemania con un 7% cada una, Brasil y Suiza –ambos con un 6%–, y reuniendo un 12% el resto de los países importadores (SENASA, 2014a). Estos últimos acontecimientos expresan sustancialmente a nivel mundial el incremento del poderío del capitalismo chino en los últimos años y la agudización de sus contradicciones con otros imperialismos. Respecto a la Argentina, evidencian el aumento de su incidencia política y económica en el país durante los últimos años, el cual fuera logrado a través de sus adquisiciones de tierras y su papel de gran comprador de soja y aceite de soja, y gran proveedor de productos industriales y equipos de infraestructura.¹⁵

Los fertilizantes químicos en la agricultura pampeana (1976-2014)

Los fertilizantes nitrogenados y fosforados son los de mayor utilización en la producción de cereales y oleaginosas.¹⁶

Los fertilizantes nitrogenados, como la urea, el nitrato de amonio y sulfato de amonio, se sintetizan a partir de la combinación de hidrocarburos (principalmente gas) con el nitrógeno del aire. Particularmen-

15 En tal marco, Argentina y China firmaron entre otros el “Memorandum de Entendimiento sobre Cooperación en materia de Comercio e Inversión” (Buenos Aires, noviembre de 2004), el “Acta de la XVIª Reunión de la Comisión Mixta Económico-Comercial República Argentina-República Popular China” (Beijing, noviembre de 2006) y el “Memorandum de Entendimiento en materia de Cooperación Agrícola” (Febrero de 2009), el “Convenio de Cooperación Técnica entre el INTA y la Academia de Ciencias Agrícolas de China (CAAS)” (enero de 2010), el “Memorandum de entendimiento sobre cooperación en materia de semillas entre el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la (MAGyP) República Argentina y el Ministerio de Agricultura (MOA) de la República Popular China” (Buenos Aires, junio de 2012), y el “Plan de Acción Conjunta para la Profundización de Global de la Cooperación Agrícola entre el MAGyP de la República Argentina y el MOA de la República Popular China (Buenos Aires, junio de 2012).

16 Los fertilizantes son todas aquellas sustancias minerales u orgánicas que suministran elementos nutritivos para estimular el crecimiento, acrecentar la productividad o mejorar la calidad de producción de los vegetales. Estos insumos pueden contener los siguientes elementos: nutrientes primarios (nitrógeno, fósforo y potasio), nutrientes secundarios (calcio, magnesio, azufre) y micronutrientes (boro, zinc, cobre, hierro, molibdeno, manganeso, cloro). Pueden presentarse como productos sólidos o líquidos y, según su composición, ser simples (constituídos por una sola sustancia aunque ella posea uno o más nutrientes) o compuestos (se trata de mezclas de dos o más fertilizantes simples) (Fink, 1998: 5-19).

te, la urea es el fertilizante nitrogenado de mayor difusión mundial. Los principales orígenes de la importación de fertilizantes nitrogenados son China, Estados Unidos, Rusia, Brasil y Ucrania.

La elaboración de fertilizantes fosforados y potásicos depende de la presencia de yacimientos de roca fosfática en el lugar de origen, donde son procesados y exportados como producto final. En la Argentina, estos yacimientos existen pero su explotación local es marginal. De esta forma, estos fertilizantes no se producen en el país y se importan (FAO, 2004). Los principales países desde donde se importan fertilizantes fosforados son Rusia, Marruecos, Estados Unidos y México.

Durante el período bajo análisis (1976-2014), en diferentes períodos, diversas firmas se han destacado en las ventas de fertilizantes: *PASA Petrosur*, *Profertil*, *Bunge*, *Nidera*, *Cargill*, *Hydro Agri* (hasta 2004 vinculado al grupo noruego-estadounidense *Yara*), *Agroservicios Pampeanos (ASP)*¹⁷ y *Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA)*. De este modo, en los últimos años, una sola empresa nacional -ACA- se ha observado entre las líderes, encontrándose el sector fuertemente oligopolizado por las empresas transnacionales que desplazaron a la representación de la gran burguesía intermediaria local (*Pérez Companc*) durante la década de 1990 y comienzos de la de 2000. Asimismo, se han registrado cambios sustanciales en términos de adopción masiva de los fertilizantes en la región pampeana que resultaron superiores a los incrementos proporcionales registrados a nivel mundial (Romero, 2013).

17 Desde 1995, otra empresa de *Agrium* ha sido su filial en Argentina *ASP (Agroservicios Pampeanos)*, dedicada a la comercialización de fertilizantes, semillas y agroquímicos y con 31 unidades comerciales en todo el país. En el ejercicio 2004, las ventas de *ASP* alcanzaron los US\$ 120 millones con una ganancia de US\$ 4,5 millones ascendiendo para 2005 a una facturación de US\$ 134 millones y una ganancia de US\$ 7 millones. No obstante, en 2002 tuvo que afrontar pérdidas por US\$ 57 millones. Según el informe del *Banco Central de la República Argentina*, a agosto de 2007 las deudas de *ASP* sumaban US\$ 17 millones. En 2004, a través de su subsidiaria *ASP*, *Agrium* compró las 18 sucursales *United Agri Products (UAP) Sudamérica* que habían sido propiedad de *ConAgra* y vendida en 2003 al fondo de inversión *Apollo Management LP*, 12 de ellas en Argentina, 4 en Chile y 2 en Bolivia. En 2007 la facturación de *Agrium* a nivel mundial alcanzó los US\$ 5.491 millones con una ganancia récord de US\$ 441 millones. Precisamente, las ventas de esta compañía han ido en ascenso sostenido desde el año 2000 en el que facturó unos US\$ 1.873 millones con ganancias de US\$ 73 millones hasta alcanzar en 2005 un volumen de ventas de US\$ 3.294 millones y ganancias por US\$ 283 millones. En 2008, *Agrium* completó la adquisición de *UAP*, incorporando 300 centros de distribución en Estados Unidos y Canadá. En 2010, *ASP* celebró un convenio con *Dupont* para la distribución de sus productos. (Infomedia Producciones, 2007; 2008a y 2008b).

El mercado de fertilizantes durante la dictadura militar (1976-1983)

En la década de 1970, el abastecimiento local de urea se realizaba por la empresa *PASA Petrosur SA* (perteneciente a un consorcio de firmas estadounidenses). No obstante, a pesar de los bajísimos índices de consumo de fertilizantes, entre 1978 y 1984, la mayor parte provenía de la importación, pasando los productos de origen externo a representar entre el 52% y el 75 % del mercado interno (Gráfico 4).

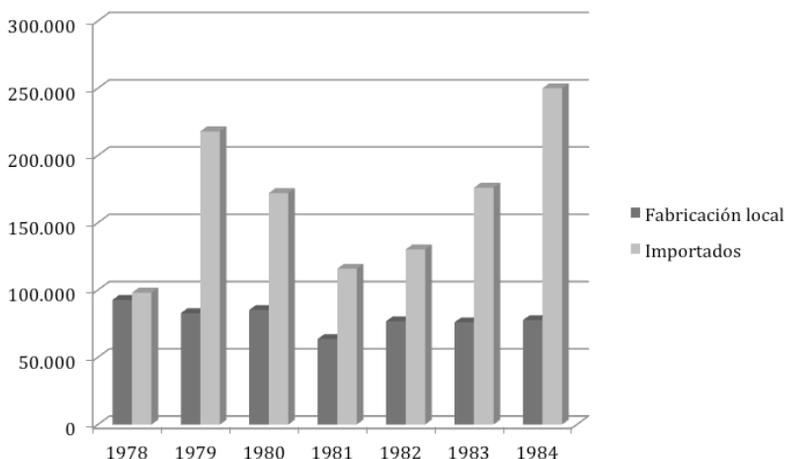
Hasta 1976, los elevados precios y la relación insumo-producto de los fertilizantes importados habían restringido su consumo por parte de los productores agropecuarios argentinos. Estas eran circunstancias desfavorables para los incrementos de la productividad de la agricultura pampeana a la vez que el proceso de industrialización por sustitución de importaciones no había conseguido reemplazar los diversos fertilizantes que se compraban al exterior. Así, las condiciones resultaban desfavorables a una incorporación masiva de estos bienes, aunque la urea comenzaba a desprenderse de esta tendencia y se importaban por entonces unas 10 mil toneladas. En 1978, la colocación de la urea importada a precios más bajos que la producida en el mercado interno resultó adversa para los fabricantes locales, resultando así favorecidas en alta proporción las empresas transnacionales que operaban globalmente.

Al promediar aquellos años también se invierte la tendencia en el uso de amoníaco y sulfato de amonio, llevando a *PASA Petrosur* a una menor fabricación de este producto (Consejo Técnico de Investigaciones, 1978: 33).

Hasta 1979 se fertilizaba aproximadamente un 15% de la superficie sembrada con trigo y la mayor parte de la fertilización en Argentina se realizaba en los cultivos intensivos. Ese año se registró un notable incremento del uso de la urea para trigo (que pasó de 15.000 toneladas/año a 70.000 toneladas/año), siendo este el cultivo de mayor consumo de fertilizantes. Un informe de 1981 sostenía que en la Argentina se utilizaban sólo 0,5 kilogramos de fertilizantes por hectárea al año mientras que en Chile y Uruguay se consumían entre 20 y 30 kilogramos por hectárea al año y en EE.UU. y los países de la CEE unos 250 kilogramos por hectárea al año (Consejo Técnico de Investigaciones, 1981: 267).¹⁸

18 Entre las principales razones vinculadas a la baja utilización de fertilizantes químicos hasta ese año podemos señalar:

**Gráfico 4. Argentina: Venta de Fertilizantes, en toneladas.
Años: 1978-1984.**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Consejo Técnico de Investigaciones (varios números).

- a) La producción extensiva y la rotación agrícola-ganadera. La existencia de la chacra mixta asegura el mantenimiento de la fertilidad del suelo por mecanismos biológicos a través de la alternancia de los cultivos agrícolas y pasturas leguminosas para el ganado. Éstas últimas tienen la propiedad de fijar nitrógeno atmosférico al suelo (Picardi, 1994/1995).
- b) Las relaciones de precios relativo insumo-producto. En distintas oportunidades se registraban tendencias a la baja de cereales y oleaginosas o precios de los fertilizantes en el mercado local superiores a los internacionales (Borella, 1962: 4-5). Durante la década de 1970, los productores argentinos de trigo debían entregar por el nitrógeno un 80% y un 140% más del producto que los productores norteamericanos y que los franceses respectivamente (Reca y Cirio, 1983). Circunstancias como el control del mercado externo y la búsqueda fallida de alternativas de producción local influyeron en el incremento de los valores de estos productos.
- c) El desconocimiento por parte del productor de los niveles de déficit de su suelo.
- d) La expansión de la figura del contrato de producción por cosecha. Los gastos de fertilización son realizados por el contratista y el propietario participa del incremento del beneficio (Del Bello, 1991: 698), resultando de esta forma una menor atención al progresivo deterioro de los suelos.
- e) El insuficiente desarrollo tecnológico nacional alcanzado en la materia, la escasa promoción del desarrollo de fuentes locales de aprovisionamiento y el eventual relativo desinterés imperialista en el rubro.

El mercado de fertilizantes durante el gobierno alfonsinista (1983-1989)

En 1983, el gobierno argentino constituyó el Comité de Producción de Fertilizantes (COPROFER) a fin de impulsar la industrialización local de ese producto. A partir de 1984, el gobierno nacional promovió y subsidió la fertilización de trigo con urea –siendo el principal fertilizante en términos de consumo y volumen de negocios-, registrándose un nuevo salto a nivel de consumo y difusión de la fertilización química. La propuesta se realizó en el contexto de la difusión previa de semillas mejoradas, la expansión del cultivo de soja y del doble cultivo trigo-soja de segunda (Del Bello, 1991: 695-718). Esta iniciativa se denominó Subprograma de Fertilizantes y estaba enmarcada en el Programa Incremento de la Productividad Agropecuaria, cuya meta era alcanzar las 60 millones de toneladas de granos. De esta manera, las necesidades económicas de mayor exportación de granos, en el contexto de un mercado protegido, contribuirían contradictoriamente a la reducción de aranceles a la importación de fertilizantes.

El Subprograma se propuso la adquisición de grandes volúmenes de urea en el mercado internacional y la eliminación de los derechos de importación y otras restricciones, a fin de posibilitar el abaratamiento del precio del producto. En la campaña agrícola 1985-1986 se realizaron adquisiciones de Superfosfato Triple de Calcio (SPT). No obstante, esos años el programa presentó dificultades entorno a volúmenes no colocados por condiciones climáticas adversas y declinación del precio internacional del trigo.

Frente al mencionado subprograma, las empresas privadas reaccionaron negativamente ante su preocupación por la competencia de precios que ejerció la Junta Nacional de Granos (JNG) con el plan canje a fin de la cosecha de urea -principalmente proveniente de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS)- por trigo. La medida establecía cantidades diferenciales en relación a la distancia desde el punto de distribución al puerto de arribo que regía el canje.

En septiembre de 1985, la Secretaría de Agricultura –desde el inicio del gobierno de Alfonsín hasta el 31 de diciembre de 1986 a cargo de Lucio Reca- puso en marcha la segunda etapa del subprograma promoviendo el uso de fertilizantes en el cultivo de maíz mediante un plan canje, lo cual resultaba una experiencia novedosa en el país.

En julio de 1987, el grupo local *Pérez Companc* adquirió un tercio del paquete accionario de *PASA* pasando a participar de esta sociedad

compuesta mayoritariamente, por entonces, por firmas norteamericanas. (Minsburg, 1987: 41)

Por aquellos años también se promovieron desde el gobierno de Alfonsín la realización de nuevas plantas de fertilizante mediante sociedades mixtas –con participación de la empresa estatal *Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)* y capitales privados- a fin de producirlos internamente. Dos de estos proyectos fueron uno a realizarse en la provincia de Neuquén –denominado *Fertilizantes Neuquinos (FERTINEU)*- y otro en la provincia de Salta –bajo el nombre de *Fertilizantes del Noroeste Argentino (FERTINOA)*, ambos previstos para la producción en un mínimo de 100 toneladas/año de urea. Este escenario fue disputado tanto por capitales locales como por distintos capitales extranjeros (*Taiwán Fertilizantes* y la empresa checoslovaca *Technoexport*) pero los proyectos nunca llegaron a concretarse debido a las demoras registradas por la impugnación presentada por uno de los oferentes y demoras en la ejecución de los presupuestos adjudicados (Del Bello, 1991: 716-718).

Estas pretensiones de inversión de capitales checoslovacos y la importación de urea principalmente de la Unión Soviética estaban en consonancia con la activa presencia de los intereses rusos en la Argentina entre 1976 y 1989 (Vacs, 1984; Rapoport y Spiguel, 2005: 55-56).¹⁹ Un hecho de significativa trascendencia, durante los años '80, fue el incremento de las adquisiciones de fertilizantes procedentes de Polonia y la URSS. A finales de la década, ya debilitada la superpotencia socialimperialista, del total de fertilizantes vendidos anualmente en la Argentina al menos un tercio todavía era cubierto con importaciones provenientes de esos destinos (Consejo Técnico de Investigaciones, 1989: 333) y el consumo por entonces rondaba los US\$ 65 millones al año (Consejo Técnico de Investigaciones, 1985: 286).

19 A partir de la segunda mitad de la década de 1950, el ascenso económico y político de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) operó en el marco de la transformación del socialismo en un poderoso y original capitalismo monopolista de Estado. Se trataría pues de un imperialismo que por su origen histórico tan peculiar no funcionaba exactamente igual que el de las potencias cuyos antecedentes registraban un largo período de desarrollo capitalista sin intermediación de una etapa socialista. Habría que hacer alguna salvedad en la forma que adquiriría la apropiación de plusvalía por parte de la nueva burguesía burocrática soviética, la cual se diferencia de las modalidades habituales vigentes en las expresiones clásicas del imperialismo (Dickhut, 1994).

Los fertilizantes y las políticas neoliberales del menemismo y la Alianza (1989-2001)

En el contexto de vigencia del programa neoliberal instrumentado por los gobiernos de Carlos Menem y continuado por el gobierno de Fernando De la Rúa se experimentaron procesos de modernización e incremento de la producción agraria acompañados por una aguda concentración económica y desnacionalización agroindustrial, a la que no escapó el mercado de fertilizantes.

A partir de 1992, se ha podido observar una caída en la utilización de la urea perlada que se acentúa con la introducción de urea granulada en 1997. La evolución de estos productos muestra tendencias opuestas, tiene lugar un proceso sustitutivo del orden de las 200.000 a 300.000 toneladas anuales a favor de la granulada y en detrimento de la perlada (MECON, 2004).

En 1994, a pesar de la notable expansión del uso de los fertilizantes apenas se alcanzaron los 30 kilogramos por hectárea. En el caso del trigo, entre las campañas agrícolas 1991/1992 y 1999/2000, la fertilización pasó del 25% al 75% de la superficie total cultivada (Gráfico 8).

En 1997, puede observarse la proyección de una obra de abultados requerimientos de capital. La ya privatizada *YPF* (todavía con un porcentaje considerable de acciones en manos del Estado nacional y los Estados provinciales pero propiedad conjunta con bancos y fondos de inversión transnacionales) y las empresas *Pérez Companc* y *Agrium* anunciaron la creación de la firma *Profertil* para construir una planta de urea y amoníaco en Bahía Blanca (provincia de Buenos Aires). Por entonces, la obra sería la mayor del mundo en su tipo con un volumen de producción que superaría el millón de toneladas anuales. Además, contaría con aportes del orden de los US\$ 500 millones del gobierno de la provincia de Buenos Aires, encabezado por Eduardo Duhalde. En diciembre de 1998, *Pérez Companc* se retiró de este proyecto en un contexto de caída del precio del petróleo, manteniéndose en el control de su empresa *PASA* y en 1999, el paquete accionario mayoritario de *YPF* fue adquirido por la empresa española *Repsol*, que pasó entonces a participar de la constitución de *Profertil*. No debe perderse de vista que la inversión estatal no perseguía un fin estratégico para el desarrollo social y económico del país, si no que -en consonancia con la política abiertamente entreguista del período- le concedía al capital foráneo la fuente de generación de enormes riquezas mientras en la Argentina crecía el

desempleo²⁰ y la pobreza²¹ y se asistía al endeudamiento y remate de las explotaciones agropecuarias de pequeños y medianos productores (Azcuy Ameghino, 2004: 215-228).

De esta manera, aún a pesar de las inversiones, la operatoria de *Repsol* al frente de *YPF* succionó de forma parasitaria importantes recursos del Estado, adquiriendo la concesión de las reservas petroleras a precios subvaluados, pagando regalías por debajo de las que las corporaciones pagaban en Bolivia y Venezuela, alcanzando ganancias superlativas con el encarecimiento de los precios internos de los combustibles, obteniendo significativos beneficios impositivos y consintiéndosele la evasión fiscal sin control de su extracción de crudo (Gavaldá, 2006 [2003]: 27-51).

Vale indicar que, hasta la puesta en funcionamiento de la planta de producción de urea de *Profertil* en Bahía Blanca, el aumento del consumo en el mercado interno mantenía la tendencia al abastecimiento principalmente vía importaciones, las cuales prácticamente se octuplicaron entre 1990 y el año 2000. En el año 2001, ya instalada esta fábrica, recién se da un importante salto de los fertilizantes de origen local pero producido por capitales extranjeros, alcanzando las 660 mil toneladas (Gráfico 7).

Los fertilizantes y el escenario post-convertibilidad (2002-2014)

Entre 2002 y 2008, el mercado de la urea granulada ha estado controlado oligopóticamente por la empresa *Profertil*, calculándose en unos US\$ 100 millones las utilidades netas anuales en promedio entre 2006 y 2008. Según datos de 2004 del Ministerio de Economía, esta compañía ha participado con un 77% de la oferta en lo que respecta a la comercialización primaria de fertilizantes nitrogenados. Por otra parte, *Profertil* obtuvo por efecto de la pesificación realizada durante la pre-

20 Durante la década de 1990, entre las principales tendencias de la economía para generar empleo genuino puede observarse que la tasa de desocupación pasó de 6% en 1991 a 14,7% en 2000 y la tasa de subocupación de 7,9% a 14,3% en el mismo período. Es decir, aproximadamente un 40% de la población económicamente activa tenía problemas de trabajo. (Beccaria, 2002).

21 “El número de personas por debajo de la línea de pobreza (población cuyos ingresos no alcanzaban para comprar una canasta de bienes y servicios básicos de costo mínimo) pasó del 21,5% en 1991, al 28,9% en 2000; el volumen de indigentes (aquellos cuyos ingresos no alcanzan siquiera a cubrir los gastos de alimentación) saltó de 3% a 7,7% en igual lapso”. (Torrado, 2004: 46).

sidencia de Duhalde al iniciarse el año 2002 una licuación de su deuda que le arrojó un beneficio del orden de los US\$ 31 millones (Basualdo, Schorr y Lozano, 2002). Paralelamente, las distintas investigaciones por posición monopólica seguidas contra la empresa por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia del Ministerio de Economía y Producción de la nación resultaron favorables a la firma y se la liberó de acusaciones.²² Préstese entonces atención a como estas resoluciones favorecieron al capital imperialista y contribuyeron a la transferencia de recursos nacionales a favor de las empresas monopólicas, drenando una abundante riqueza que el Estado podría haber absorbido en beneficio de las mayorías populares y evitando consolidar posiciones dominantes de compañías que habían obtenido amplios beneficios durante el período anterior.²³

En 2002, la segunda productora local de urea, *Pecom Energía* –la ex empresa *PASA Petrosur* del grupo *Pérez Companc*– fue vendida a la empresa brasileña *Petrobras*, en aproximadamente US\$ 1.000 millones.

En cuanto al consumo anual de fertilizantes en Argentina, este ha tenido en los últimos 20 años un crecimiento exponencial, pasó de 300 mil toneladas en 1990 a 3.680.000 toneladas en 2007, año récord (Gráfico 5). Asimismo, se incrementó la producción local de este producto a partir de 2001, manteniéndose una participación en los últimos años de entre el 32% al 35% (Gráficos 6 y 7). De esta manera, para la campaña 2007/08, el porcentaje de hectáreas fertilizadas alcanzó el 95% de la superficie cultivada con trigo (Gráfico 8).

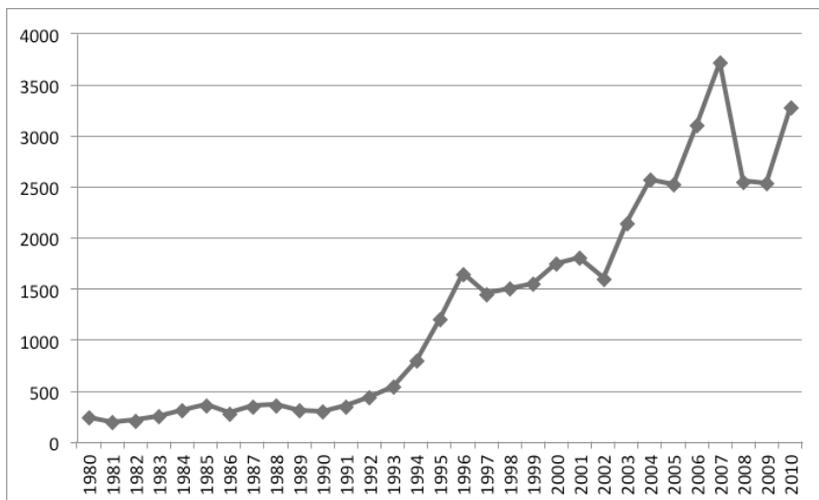
En 2008, se firmaron los acuerdos entre el gobierno de Tierra del Fuego y la firma *Tierra del Fuego y Química SA (TEQSA)*, propiedad de la empresa estatal china *Shaanxi*, que se instaló en la ciudad de Río Grande al año siguiente para producir amoníaco y urea granulada. Por entonces, el gobierno provincial, encabezado por Fabiana Ríos, conce-

22 En el *Dictamen 436/04 de la Comisión de Defensa de la Competencia*, si bien se reconoce la concentración en el sector de la producción y la comercialización primaria, se sostiene que “*PROFERTIL tiene escasas posibilidades de cometer abuso de posición dominante porque es altamente desafiante, tanto por el bajo nivel de los aranceles existentes, como por las facilidades portuarias y logísticas que poseen los grandes distribuidores mayoristas para la importación, como por las posibilidades de realizar importaciones directas en pequeña escala, ya sea por camión o ferrocarril, tanto los distribuidores minoristas y los propios productores agropecuarios.*” (Comisión de Defensa de la Competencia, 2003).

23 A los que debe añadirse un abundante volumen de agua que *Profertil* consume diariamente, cuyos niveles rondaban en el año 2000 los 1.300 metros cúbicos por hora, lo que representa que una sola empresa absorbe el 16% del consumo total de las ciudades de Bahía Blanca y Punta Alta.

dió a la compañía la compra de gas a precio promocional (a precios más baratos que los que el Estado nacional importaba desde Bolivia), otorgando así condiciones ampliamente beneficiosas para la radicación de esta industria extranjera en la isla.

Gráfico 5. Argentina: Fertilizantes: evolución del mercado argentino en miles de toneladas. Años: 1980-2010.



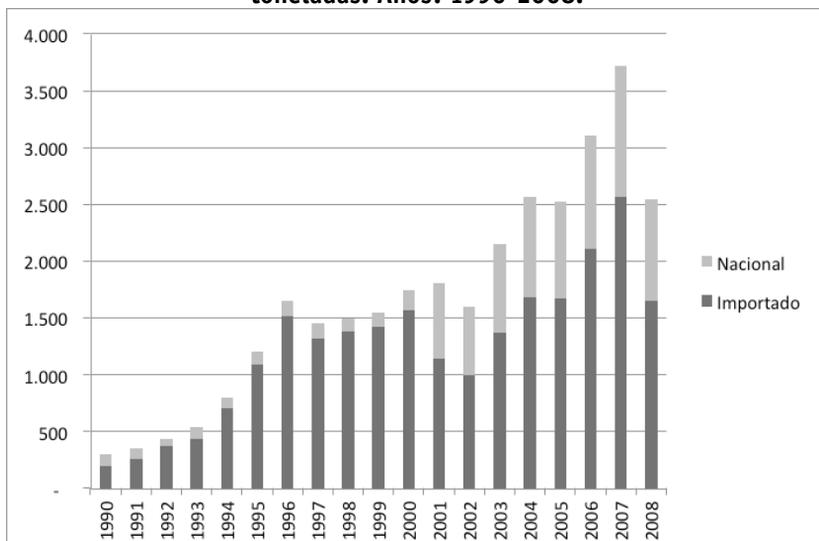
Fuente: Elaboración sobre la base de datos de CASAFE (2010).

En 2009, la empresa *PASA Fertilizantes* fue adquirida por la transnacional *Bunge* que produce en el país fertilizantes potásicos, nitrogenados, fosfatados y azufrados y además participa de la distribución mayorista de la producción de *Profertil* y de productos importados (Erro Velázquez y González Passetti, 2013: 119).

En 2012, la re-estatización de *YPF* implicó también la salida de *Repsol* de *Profertil*, por lo que la nueva *YPF* pasó a controlarla conjuntamente con *Agrium*.²⁴

24 En abril de 2012, la presidenta Cristina Fernández –aduciendo la falta de inversión y escasez de producción de la española *Repsol*- envió al Congreso de la Nación un proyecto de ley que proponía la expropiación del 51% de las acciones de *YPF*. El 3 de mayo del mismo año fue sancionada la ley de la Soberanía Hidrocarburífera de la República Argentina (Ley 26.741).

Gráfico 6. Argentina: Fertilizantes: Consumo según origen en miles de toneladas. Años: 1990-2008.

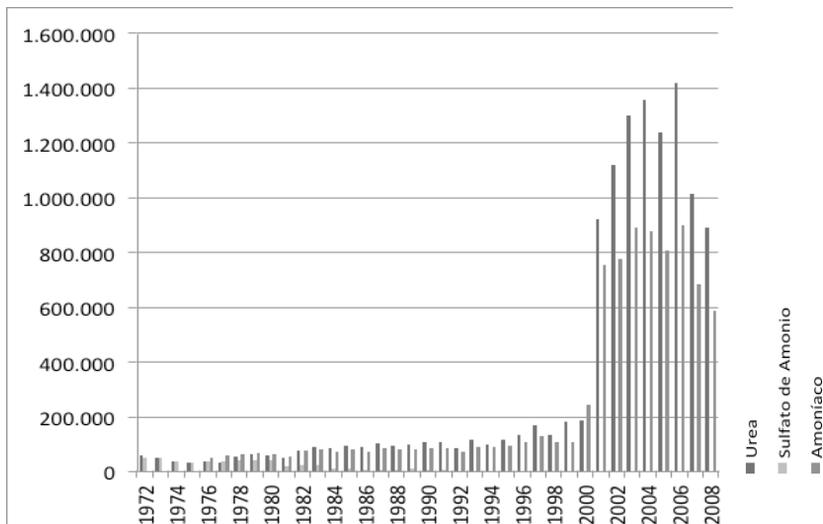


Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de CASAFE (2008).

En los últimos años, el mercado local de fertilizantes factura un promedio de US\$ 1.500 anuales de promedio. Destacándose la producción de urea granulada y amoníaco de *Profertil*, la de urea perlada y Urea Amonium Nitrato (UAN) de *Bunge* y de superfosfato simple granulada de la firma estadounidense *Mosaic*²⁵, la cual dejó de producir en el mercado argentino en 2014 y vendió su plan a una alianza entre *ACA* y la *Bunge*.

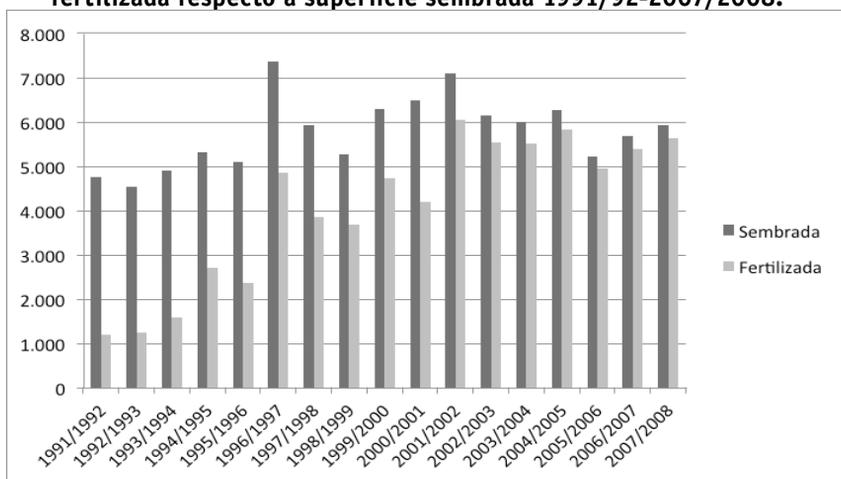
²⁵ En 2004, *Cargill* e *IMC Global* se unieron para crear *Mosaic*: una compañía con sede en Minnesota (Estados Unidos) dedicada a la producción de fertilizantes fosfatados y potásicos y cuyos principales mercados han sido los Estados Unidos y la India. En Argentina, *Mosaic* se ubicó en 2008 en el séptimo lugar entre los mercados de la compañía con ventas por US\$ 239 millones (el 2,5% de la facturación global). En 2009 ocupó el octavo lugar con ventas por US\$ 188 millones. *Mosaic* posee un puerto y una planta elaboradora de superfosfato simple granulada en Rosario que fue puesto en funcionamiento en 2007 con una inversión de US\$ 20 millones.

Gráfico 7. Argentina: Producción de Fertilizantes en toneladas, 1972-2008.



Fuente: Elaboración sobre la base del Consejo Técnico de Investigaciones (Varios años).

Gráfico 8. Argentina: Fertilización del Trigo: superficie sembrada y superficie fertilizada en miles de hectáreas, porcentaje de superficie fertilizada respecto a superficie sembrada 1991/92-2007/2008.



Fuente: Elaboración propia según base de datos del Ministerio de Agricultura de la Nación (2009).

En general, se trata de un sector oligopolizado en el que el abastecimiento del mercado local se encuentra en un 80% en manos de *Pro-fertil* y *Bunge*, sumándose grandes empresas comercializadoras (*Cargill*, *Nidera*, *ASP* y *Yara*), que actúan como importadores, agentes intermediarios y grandes distribuidores mayorista.

Síntesis y conclusiones

Como se ha expuesto a lo largo del texto, las principales empresas que han operado en el sector de insumos poseen una amplia gama de negocios, destacándose la participación en un conjunto empresarial –con participación del capital financiero– que incluye la industria farmacéutica, la producción de agroquímicos, de semillas y de eventos biotecnológicos.

El acelerado proceso de fusiones registrado a nivel global desde la década de 1970 dio lugar a enormes conglomerados que concentran la investigación, la producción y la comercialización de estos productos, generándose importantes barreras a la entrada de nuevas empresas.

Nos hallamos entonces ante un escenario en el que las empresas monopolistas consiguen fagocitar a sus competidores en el plano internacional. El capital imperialista cuenta con las ventajas derivadas del tamaño de las corporaciones y el volumen del capital, una operatoria y un poder financiero de proyección mundial, mejores desarrollos biotecnológicos, y suficiente capacidad de producción como para provocar una avalancha de importaciones para controlar los mercados en contextos donde fueron desmantelados los mecanismos proteccionistas sectoriales en beneficio de la competencia externa.

En la década de 1990, la creciente incidencia de las empresas extranjeras en la economía argentina se manifestó, conjuntamente con el incremento de flujos de inversiones extranjeras y el aumento sustancial de las importaciones de insumos y bienes de capital, en el aumento de los pagos realizados por licencias, uso de patentes y marcas registradas, dirigidos al exterior. Como parte de esta dinámica, el desarrollo de las industrias de fitosanitarios y fertilizantes ha manifestado distintas formas la concentración económica del sector; fundamentalmente evidenciada en las cuotas de mercado de las principales compañías y las oleadas de fusiones y adquisiciones de firmas. En las últimas décadas, la aplicación de nuevas biotecnologías en la actividad agrícola halló un

escenario de acentuación y aceleración de la concentración y extranjerización de la estructura económica nacional.

Con todo, analizado el sector de agroquímicos durante el período 1976-2014, las características que adquirieron la dependencia y la concentración no han sido lineales.

En el caso de los fitosanitarios, desde el período 1976-1983 se puede observar tanto la concentración de la producción local en manos de la burguesía intermediaria –a través de *Braun-Menéndez Behety* e y el grupo *Roberts-* y el capital transnacional –a través de *Bunge-* como la dependencia de las importaciones para satisfacer la demanda local. Posteriormente, la construcción de la planta de la estadounidense *Monsanto* en 1987 ampliaría la disputa por el mercado local y el control de este por parte del capital imperialista. La etapa post-neoliberal, mantiene el peso de las transnacionales estadounidense y europeas en la producción local pero presenta también el crecimiento de la participación china vía importaciones (fundamentalmente de glifosato).

Por su parte, en el mercado de fertilizantes, durante el período 1976-1983 es notoria la concentración de la producción local en una empresa estadounidense (*PASA Petrosur*), con la posterior participación del grupo local *Pérez Companc* y la dependencia de las importaciones –fundamentalmente de la URSS y Polonia- para abastecer el consumo local. A fines de la década de 1990 se presenta un nuevo cuadro con el arribo de *Profertil* (controlada por capitales españoles y canadienses) y su monopolización de la producción local de urea a partir de 2001. Diversos movimientos se producen en la década de 2000: la venta de *PASA Petrosur* a *Petrobras* y la llegada de la empresa china *TEQSA* y de la firma *Mosaic*. Más recientemente, *ACA* y *Bunge* adquirieron *Mosaic* y el Estado nacional expropió los capitales españoles en *Profertil*. Con todo, el sector también se encuentra concentrado en las grandes comercializadoras –*Cargill*, *Nidera*, *ASP* y *Yara-* que controlan la distribución mayorista. Asimismo, a pesar de haber aumentado exponencialmente la producción local a partir de 2001, la demanda local continúa satisfaciéndose hasta la actualidad con un 65% de fertilizantes importados.

A través de lo expuesto, este estudio permite ver tanto el liderazgo de las empresas estadounidenses y europeas en el mercado argentino de agroquímicos, como la incidencia de las importaciones procedentes de la URSS y países de Europa oriental cuando la superpotencia euroasiática jugó un papel destacado en las relaciones de dependencia de la economía argentina entre 1976 y 1990. Asimismo, desde la década de 2000, una relación similar se ha presentado con la incidencia de los

capitales chinos en el complejo agroalimentario local, consolidándose la prefiguración de una “alianza estratégica” con eje en su constitución como principal destino de las exportaciones agropecuarias. En este sentido, resulta relevante considerar cómo los oligopolios instrumentalizan el Estado para maximizar sus beneficios y expandirse, participando también subordinadamente en los negocios las firmas de gran burguesía local.

Por último, queremos señalar respecto los procesos económicos y políticos de la última década larga -sin menoscabo de posicionarnos críticamente contra las políticas reaccionarias que les precedieron- que las contradicciones entre un conjunto de políticas que provocan desplazamientos de capitales imperialistas, la continuidad de la dependencia y el avance de la producción local son sólo aparentes. Una parte considerable de esta producción termina siendo coherente con el interés de la cúpula social agraria y fracciones de gran burguesía intermediaria en sus relaciones complementarias con diferentes imperialismos. De este modo, la clase dominante local se constituye en cadena de transmisión de los intereses y pugnas imperialistas a través de sus vinculaciones industriales, comerciales y financieras, posibilitando al capital foráneo las condiciones de drenaje de la riqueza obtenida en el país en beneficio de sus intereses.

Consideramos que estas conclusiones sirven de materia necesaria para reflexionar sobre el carácter nocivo del proceso de concentración y extranjerización económica -y los actores que la sostienen- sobre el conjunto de la sociedad argentina. A la vez, que permite visualizar un amplio espectro de sectores a transformar estructuralmente si se definen políticas públicas y movilizaciones colectivas que promuevan una reforma agraria integral en beneficio de las grandes mayorías populares.

Bibliografía

- Anaya Franco, Eduardo (1996). "La Bunge & Born: un conglomerado multinacional", en: *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, N° 2, Lima, Universidad Mayor de San Marcos, pp. 111-119.
- Azcuy Ameghino, Eduardo (2004). "De la convertibilidad a la devaluación: el agro pampeano y el modelo neoliberal, 1991-2001", en: Azcuy Ameghino, Eduardo, *Trincheras en la historia. Historiografía, marxismo y debates*, Buenos Aires, Imago Mundi, pp. 229-272.
- Azcuy Ameghino, Eduardo (2004). "Reformas económicas y conflicto social agrario: la Argentina menemista, 1991-1999", en: Azcuy Ameghino, Eduardo, *Trincheras en la historia. Historiografía, marxismo y debates*, Buenos Aires, Imago Mundi, pp. 215-228.
- Azcuy Ameghino, Eduardo y Romero Wimer, Fernando (2001). "El imperialismo y el sector agroindustrial argentino: ideas, referencias y debates para reactivar una vieja agenda de investigación", en: *Revista Interdisciplinaria de Estudios Sociales*, Bahía Blanca, N° 4, julio-diciembre, pp. 11-46.
- Basualdo, Eduardo, Schorr, Martín y Lozano, Claudio (2002). "La transferencia de recursos a la cúpula económica durante la administración Duhalde. El nuevo plan social del gobierno", Buenos Aires, IDEF-CTA.
- Basualdo, Victoria (2007). "Tendencias recientes de la distribución de la propiedad de la tierra en la provincia de Buenos Aires: ¿concentración o desconcentración?", en: Basualdo, Victoria y Forcinito, Karina, *Transformaciones recientes en la economía argentina. Tendencias y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo/UNGS, pp. 79-98.
- Beccaria, Luis (2002). "Empleo, remuneraciones y diferenciación social en el último cuarto del siglo XX", en: Beccaria, Luis et al., *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, Buenos Aires, Biblos-Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Bisang, Roberto y Varela, Liliana (2006). "Panorama internacional de la biotecnología en el sector agrario", en: Bisang, Roberto; Gutman, Graciela; Lavarello, Pablo; Sztulwark, Sebastián y Díaz, Alberto (Comp.), *Biotecnología y desarrollo. Un modelo para armar en la Argentina*, Buenos Aires, Prometeo.
- Bisang, Roberto; Campi, Mercedes y Cesa, Verónica (2009). *Biotecnología y Desarrollo*, Santiago de Chile, CEPAL.

- Borella, Adolfo (1962). "Industria de los fertilizantes en la República Argentina", en: Instituto de la Producción, *Contribuciones*, N° 70, La Plata.
- Brieva, Susana (2006). *Dinámica socio-técnica de la producción agrícola en países periféricos: configuración y reconfiguración tecnológica en la producción de semillas de trigo y soja en Argentina, desde 1970 a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO [Tesis doctoral].
- Correa, Rubén (1996). "Alimentos la apuesta de Bunge y Born", en: *La Nación*, Buenos Aires, 21 de abril.
- Datri, Darío y Borenstein, Andrés (1998). "La retirada final del grupo Bunge & Born", en: *Clarín*, Buenos Aires, 31 de mayo.
- De Greef, Willy (1994). "Riesgos y regulación de la biotecnología: conceptos básicos y breve historia", en: Jaffé, Walter, *Armonización de la bioseguridad en el Cono Sur: supervisión de plantas transgénicas*, San José de Costa Rica, IICA.
- Del Bello, Juan Carlos (1991). "Difusión de fertilizantes", en: Barsky, Osvaldo (editor), *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Dickhut, Willi (1994). *La restauración del capitalismo en Unión Soviética*, Buenos Aires, Ágora, T. 1.
- Erro Velázquez, Melisa y González Passetti, Aldana (2013). "La industria de agroinsumos en la agricultura transgénica", en: Romero Wimer, Fernando y otros, *El complejo agroalimentario pampeano (1976-2012)*, Bahía Blanca/Buenos Aires, Ediciones del CEISO/Ediciones del PIEA, pp. 93-129.
- Fernández, Diego Ariel (2008). "El fuelle del Estado: sobre la incidencia de las políticas públicas en la concentración de la producción agrícola pampeana (1989-2001)", en: *Documentos del CIEA*, N° 3, Buenos Aires, pp. 33-67.
- Finck, Arnold (1998). *Fertilizantes y fertilización*, Barcelona, Reverté.
- Fuchs, Jaime (1985). *Argentina. Estructura económico-social actual*, Buenos Aires, Cartago.
- Fuchs, Richard (2008^a). "Ímpias alianças: multinacionais da Agroquímica, governo dos EUA, Fundação Rockefeller, Banco Mundial, Organização Mundial do Comércio, Organização Mundial da Saúde, Food and Drug Administration, Rede Internacional de Pesquisa e International Service for the Acquisition of Agri-Biotech Applications. Na rede dos lobistas nada é deixado ao acaso", en: Andrioli, Antônio y Fuchs, Richard (Orgs.), *Transgênicos: as sementes do mal. A silêncio-*

- sa contaminação de solos e alimentos, São Paulo, Expressão Popular, pp. 174-190.*
- Fuchs, Richard (2008b). “O negocio como patentes no caso das sementes transgênicas: 20 anos de royalties”, en: *Andrioli, Antônio y Fuchs, Richard (Orgs.), Transgênicos: as sementes do mal. A silenciosa contaminação de solos e alimentos, São Paulo, Expressão Popular, pp. 191-199.*
- Gaggero, Alejandro (2008). ““Fui industrial durante muchos años...”. Los grupos económicos nacionales y el proceso de extranjerización del empresariado argentino durante la década de los noventa.”, en: *Papeles de trabajo. Revista Electrónica del Instituto de Altos Estudios de la Universidad Nacional de San Martín, Año 2, N° 3, Buenos Aires, junio.*
- Gallo Mendoza, Guillermo (1998). *Los agroquímicos, la salud animal y vegetal y la salud de la población humana en la Argentina*, Buenos Aires, ILAPS.
- Gavaldá, Marc (2006). *La recolonización. Repsol en América Latina. Invasión y resistencias*, Barcelona, Icaria-Antrazyt.
- Green, Raúl y Laurent, Catherine (1998). *El poder de la Bunge y Born*, Buenos Aires, Legasa.
- Gutiérrez, Marta (1991). “Políticas de genética vegetal”, en: BARSKY, Osvaldo (editor), *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Jacobs, Eduardo y Gutiérrez, Marta (1986). *La industria en países semi-industrializados: los casos de Argentina y Brasil, Serie Proagro N°8*, La Haya, ISNAR.
- Lenin, Vladimir (1970). “El imperialismo, etapa superior del capitalismo”, en: *Obras Completas*, Buenos Aires, Cartago, T. XXIII, pp. 298-425.
- Katz, Jorge y Bárcena, Alicia (2004). “El advenimiento de un nuevo paradigma tecnológico. El caso de los productos transgénicos”, en: Bárcena, Alicia, Katz, Jorge, Morales, César y Schaper, Marianne (editores), *Los transgénicos en América Latina y el Caribe: un debate abierto*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Marx, Carlos (1999). *El Capital. Crítica de la economía política*, México, Fondo de Cultura Económica, T. I.
- Marx, Karl (1987). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*, México, Siglo XXI.
- Minsburg, Naúm (1987). *Capitales extranjeros y grupos dominantes (análisis histórico y contemporáneo)*, Buenos Aires, CEAL, Tomo II.

- Morales, César y Shaper, Marianne (2004). “Las nuevas fronteras tecnológicas: los transgénicos y sus impactos sobre América Latina y el Caribe”, en: Bárcena, Alicia, Katz, Jorge, Morales, César y Shaper, Marianne (editores), *Los transgénicos en América Latina y el Caribe: un debate abierto*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Morgan, Dan (1984). *Los traficantes de granos*, Buenos Aires, Abril.
- Morris Strauch Milstein, Mordejai (1989). “Historia de la Biotecnología”, en: *Ciencia y desarrollo*, México, CONACYT, vol. XIV, N° 84, enero-febrero, pp. 19-32.
- Naishtat, Silvia y Ceriott, Luis (1998). “Bunge y Molinos, una historia de amor no correspondido”, en: *Clarín*, 2 de junio.
- Newby, Howard y Sevilla Guzmán, Eduardo (1983). *Introducción a la Sociología Rural*, Madrid, Alianza Universidad.
- Nun, José (1987). “La teoría política y la tradición democrática”, en: Nun, José y Portantiero, Juan Carlos, *Ensayos sobre la tradición democrática en Argentina*, Buenos Aires, Puntosur.
- Ostiguy, Pierre (1990). *Los capitanes de la industria: grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80*, Buenos Aires, Legasa.
- Pengue, Walter (2005). *Agricultura industrial y transnacionalización en América Latina. ¿La transgénesis de un continente?*, México, PNUMA-GEPAMA.
- Peritore, Patrick (1992), “El surgimiento del cartel biotecnológico”, en: *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 54, N° 2, abril-junio, pp. 101-131.
- Pessanha, Lavinia y Wilkinson, John (2005). *Transgênicos, recursos genéticos e segurança alimentar: o que está em jogo nos debates?*, Campinas, Amazém do Ipê.
- Picardi, Susana (1994/95), *Biotecnología en el sector agropecuario: el caso de los biofertilizantes*, Bahía Blanca, Departamento de Economía.
- Pierri, José y Abramovsky, Marcelo (2009). “Legislaciones de patentes de semilla y uso de insumos en la producción de soja en la Argentina y en los Estados Unidos, 1990/2006”, en: *Realidad Económica*, Buenos Aires, N° 244, pp. 88-117.
- Rajman, Nadab y Silva Failde, Diego (2012). “El desafío del desarrollo para la Argentina en un contexto mundial incierto”, en: *IV Congreso Anual de AEDA*, 15-17 de agosto.

- Rapoport, Mario y Spiguel, Claudio (2005). *Política exterior argentina. Poder y conflictos internos (1880-2001)*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Reca, Lucio y Cirio, Félix (1983). *Fertilizantes químicos: fuente de crecimiento subutilizado en la agricultura pampeana*, Buenos Aires, FUNDECO.
- Rodríguez, Javier y Seain, Carla (2007). “El sector agropecuario argentino, 1990-2005”: del crecimiento con crisis a la exteriorización de la renta”, en: Basualdo, Victoria y Forcinito, Karina (Comp.), *Transformaciones recientes en la economía argentina. Tendencias y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo/UNGS, pp. 57-77.
- Romero, Fernando Gabriel (2013). *El capital extranjero en el complejo agroindustrial pampeano (1976-2008)*, Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, Tesis doctoral].
- Rubinstein, Clara (2004). “Criterios científicos para la evaluación de la bioseguridad de organismos genéticamente modificados”, en: Echenique, Viviana, Rubinstein, Clara y Mroginski, Luis (Comp.), *Biotecnología y mejoramiento vegetal*, Buenos Aires, Ediciones INTA.
- Schvarzer, Jorge (1989). *Bunge & Born: crecimiento y diversificación de un grupo económico*, Buenos Aires, CISEA/GEL.
- Smouts, Marie-Claude (2004). “É possível democratizar a governança da economia política global?”, en: Gómez, José María, *América Latina y el (des)orden global neoliberal: hegemonía, contrahegemonía, perspectivas*, Buenos Aires, CLACSO.
- Tamames, Ramón (2003). *Los transgénicos. Conózcalos a fondo*, Barcelona, Ariel.
- Torrado, Susana (2004). *La herencia del ajuste. Cambios en la sociedad y la familia*, Buenos Aires, Capital intelectual.
- Trajtenberg, Raúl (1985). *Concentración global y transnacionalización*, Buenos Aires, CET.
- Trigo, Eduardo, Chudnovsky, Daniel, Cap, Eugenio y López, Andrés (2002). *Los transgénicos en la agricultura argentina. Una historia con final abierto*, Buenos Aires, Libros del Zorzal.
- Vacs, Aldo César (1984). *Los socios discretos. El nuevo carácter en las relaciones entre la Argentina y la Unión Soviética*, Buenos Aires, Sudamericana.

- Vara, Ana María (2004). “Transgénicos en Argentina: más allá del boom de la soja”, en: *Revista Iberoamericana de ciencia, tecnología y sociedad*, Buenos Aires, vol. 1, N° 3, septiembre, pp. 101-129.
- Vidal, Gregorio (2001). *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en América Latina*, Barcelona, Anthropos Editorial.
- Vilas, Carlos (1973). “Extranjerización de la sociedad y el estado”, en: *Realidad Económica*, Buenos Aires, N°12, marzo-abril.

Fuentes

a. Documentos institucionales e informes técnicos

- Álvarez, Valeria (2003). “Evolución del mercado de insumos agrícolas y su relación con las transformaciones del sector agropecuario en la década de los 90 (Informe final).”, en: Ministerio de Economía de la Nación, *Estudios sobre el sector agroalimentario*.
- Centro de Estudios para la Producción (2008). *El sector fitosanitarios en Argentina*, Buenos Aires, Ministerio de Economía y Producción.
- Consejo Técnico de Inversiones, *Anuario de economía argentina*, N° 15 a 53, Buenos Aires, 1976-2014.
- Ernst & Young, *Beyond borders. Global biotechnology report*, EYGM (Años 2007, 2009 y 2014).
- ETC Group (2013). *El carro delante del caballo. Semillas, suelos y campesinos. ¿Quién controla los insumos agrícolas. Informe 2013*.
- Infomedia Producciones, “Quien es quien. Agrium”, en: *El Federal*, N° 200, Buenos Aires, 6 de marzo de 2008a, pp. 40-41;
- Infomedia Producciones, “Quien es quien. ASP”, en: *El Federal*, N° 173, Buenos Aires, 30 de agosto de 2007, pp. 40-41.
- Infomedia Producciones, “Quien es quien. United Agri Products”, en: *El Federal*, N° 222, Buenos Aires, 7 de agosto de 2008b, pp. 40-41.
- MECON, *Abastecimiento de urea para el sector agropecuario*, Expediente N° S01: 0263111/2004, Registro del Ministerio de Economía y Producción, Resolución SCT N° 149, Buenos Aires, 2004.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), *El uso de fertilizantes por cultivo en Argentina*, Roma, FAO, 2004.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), *Instrumentos de la FAO sobre bioseguridad*, Roma, FAO, 2007.

b. Textos legales

Comisión de Defensa de la Competencia, *Dictamen 436/04*, Buenos Aires, Ministerio de Economía, 22 de diciembre de 2003.

SAGYPA, *Resolución 736/2006*, Buenos Aires, 17 de noviembre de 2006.

Ministerio de Interior, *Resolución 28/04*, Buenos Aires, febrero de 2004.

3. Estadísticas

CASAFE, *Mercado Argentino de Productos Fitosanitarios*, (Años 2008-2012).

International Fund Monetary, *World Economic Outlook Database*, 2008.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA DE LA NACIÓN: <http://www.minagri.gob.ar/site/index.php>

SENASA, *Estadísticas de comercio exterior de fitosanitarios*, (Años 2003-2014).

SENASA, *Importaciones de Fitoterápicos*, 2014a.

SENASA, *Exportaciones de Fitoterápicos*, 2014b.

World Bank, *World Development Indicators*, septiembre de 2009.

4. Entrevistas

Claudio Lowy realizada mediante correo electrónico por Fernando Romero Wimer, 22 de abril de 2013

Vara, Ana María, “Transgénicos en Argentina: más allá del boom de la soja”, en: *Revista Iberoamericana de ciencia, tecnología y sociedad*, Buenos Aires, vol. 1, N° 3, septiembre de 2004, pp. 101-129.

Vidal, Gregorio, *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en América Latina*, Barcelona, Anthropos Editorial, 2001.

Vilas, Carlos, “Extranjerización de la sociedad y el estado”, en: *Realidad Económica*, Buenos Aires, N°12, marzo-abril de 1973.

Los agroquímicos: concentración y dependencia en la Argentina (1976-2014)

Fecha de recepción: 26/7/2014

Fecha de aceptación: 12/10/2014

Desregulación económica y sus efectos sobre el comercio externo de granos en la década del 90¹

José Pierri² y Leonardo Cosenza³

.....

Resumen

El gobierno argentino iniciado en 1989 se propuso recuperar la estabilidad de precios y profundizar el cambio estructural de la economía, adoptando una política económica de corte neoliberal. En el aspecto específico del comercio exterior de granos, el decreto 2284/91 disolvió la Junta Nacional de Granos y eliminó los derechos de exportación y el decreto 530/91 dispuso la no obligatoriedad de liquidar en el Banco Central las divisas provenientes de las ventas al exterior. En materia de infraestructura, se privatizaron las terminales portuarias y se llevó adelante la canalización y la concesión a grupos privados de la denominada Hidrovía entre el Río de la Plata

-
- 1 El presente trabajo es una versión corregida y ampliada de la ponencia “El efecto de la desregulación económica de los 90 sobre el comercio externo de granos” presentada en la Jornada “Comercio Agrícola y América Latina: Cuestiones, controversias y perspectivas” organizadas por Cátedra OMC- FLACSO Argentina, ITAM México e I.E.I Chile. Sede FLACSO Argentina, Buenos Aires, 19 y 20 de septiembre de 2013 <http://catedraomc.flacso.org.ar/wp-content/uploads/2013/11/Pierri-Jose>
 - 2 Investigador del CIEA y Director Proy. UBACYT “Aspectos económicos de la producción y comercio de granos”UBA; pierrijosea@gmail.com
 - 3 Investigador del CIEA y Docente de la UBA; leo.cosenza@yahoo.com.ar

y las cercanías de Rosario, con el objeto de reducir el llamado “costo portuario argentino”.

El propósito, según el decreto 2284, era eliminar las intervenciones injustificadas en los mercados, *“perpetuando la existencia de precios de bienes o servicios notoriamente superiores a los que resultarían del mercado libre y competitivo...”* y establecer un mercado *“donde los precios se formen como consecuencia de la interacción espontánea de la oferta y de la demanda, sin intervenciones distorsionantes...”*. El planteo subyacente era que los precios internos deberían converger con los externos y éstos con los de los otros mercados internacionales.

El objetivo de este trabajo es evaluar el impacto efectivo aquellas reformas sobre los precios y volúmenes de exportación de dos de los principales cultivos, el trigo y la soja y sus derivados, tomando como base estadística la información proporcionada por el INDEC, el MAGyP y la Bolsa de Comercio de Rosario. Se realiza un estudio de la evolución de los diferenciales de precios FOB de los embarques hacia diferentes destinos en el período 1980/2000, permitiendo, de tal manera, comparar los efectos de las decisiones económicas de la década del '90 respecto a la anterior. A la luz de los resultados se pretende verificar el grado de cumplimiento de los preceptos teóricos que fundamentaron las medidas.

Palabras clave: Desregulación económica – comercio de granos – diferenciales de precio.

Summary

The Argentine government that started in 1989 set out to recover the price stability and deepen economic structural change, adopting a neoliberal economic policy. In the specific aspect of foreign trade of grains, decree 2284/91 dissolved the Junta Nacional de Granos and eliminated export fees and decree 530/91 established the not compulsory liquidation in Banco Central of the foreign exchange from external sales. In matter of infrastructure, the port terminals were privatized and was carried out the canalization and the concession to private groups of the called Hidrovía between Río de la Plata and Rosario surroundings, in order to reduce the so called “costo portuario argentino”.

The purpose, according to the decree 2284, was to eliminate unwarranted interventions in the markets, “perpetuating the existence of price of goods and services well above for those that would be in a free and competitive market...” and to establish a market “where prices are formed as a result of spontaneous interaction of supply

and demand, without distorting interventions...” The reasoning behind this was that domestic prices should converge with the externals and these with those of other international markets.

The aim of this work is to evaluate the effective impact of those reforms on prices and export volumes of two of the main crops, wheat and soybeans and derivatives, taking as statistical basis the information provided by the INDEC, the MAGyP and the Bolsa de Comercio de Rosario. Performed a study of the evolution of FOB price differentials shipments to different destinations in the period 1980/2000, allowing, in that way, comparing the effects of the economic decisions of the 90s respect to the previous. In light of the results, intended is to verify the degree of compliance of the theoretical precepts that substantiate the measures.

Keywords: Economic deregulation –grain trade – price differentials.

Situación del comercio de granos a fines de la década del '80

El comercio externo de granos tiene un punto importante de quiebre en el año 1980 cuando se inició una etapa de profundos cambios en el destino de las ventas externas y un sostenido avance en la producción y las exportaciones, relacionado, en importante medida, con la continua expansión de un cultivo hasta ese momento exótico: la soja. Ese año se produjo el boicot cerealero de Estados Unidos a Irán y la Unión Soviética⁴, decisión que abrió un vasto mercado para los granos argentinos y, en particular, a los dos granos, trigo y soja, abordados en este estudio. En el caso del cereal se trata de un componente tradicional de las exportaciones argentinas, mientras que la oleaginosa fue ganando posiciones en este período a tal punto que el área cosechada de soja, marginal en la década de 1970, llega en el presente al 50% de la producción total de granos y representa, como complejo sojero, un alto porcentaje de las ventas externas del país.

A fines de los años 80, el sistema de comercio de granos era “mixto”, orientado a la exportación y en él participaban como fuertes actores un reducido conjunto de empresas multinacionales, cooperativas y em-

4 Pierri (2007). “El 4 de enero de 1980 el presidente James Carter ordenó una brusca reducción de las ventas de granos a la URSS. La medida provocó la anulación de contratos de ventas ya firmados por alrededor de 14 millones de toneladas, paralizó temporariamente el comercio mundial de granos y provocó la inmediata caída de los precios en los Estados Unidos” (p. 221).

presas nacionales⁵. El Estado regulaba el funcionamiento del mercado por medio de numerosas decisiones de política económica y desde la década del '30, a través de su rol empresario materializado en el accionar de la Junta Nacional de Granos, que actuaba, en algunas etapas de forma simultánea, como fijador de precios internos, autoridad de aplicación de los valores FOB de referencia, comprador de una parte de la cosecha para asegurar el abastecimiento del mercado doméstico y agente estatal de exportación.

La JNG obtenía, generalmente, mejores precios en sus ventas externas que las compañías privadas competidoras; situación que la propia entidad se encargó de denunciar atribuyéndola a presuntas maniobras de subvaluación por parte de los grandes consorcios exportadores⁶. Rossi, Cocchi y León, en ese sentido, denunciaron las prácticas de subfacturación en las declaraciones de exportación de las grandes empresas privadas⁷. Un aspecto relacionado con lo señalado fueron los reiterados cambios de los precios mínimos establecidos por la Junta y de las alícuotas que servían de base para el cálculo de los derechos de exportación, desde la dictadura militar y en los gobiernos democráticos posteriores a 1983⁸.

Hasta finalizar la década del '80 estuvo vigente el Decreto 2561/64 del gobierno del Dr. Arturo Illia⁹, que estableció la obligatoriedad de liquidar en el país las divisas provenientes de las exportaciones

-
- 5 Lamarca y Regúnaga (1990) definen así al comercio de granos y presentan un completo panorama del mismo.
 - 6 La Junta Nacional de Granos (1984) en una solicitada señala: **“2) El precio índice refleja la realidad del mercado: Este año la Junta ha eliminado distorsiones que favorecían la subfacturación, fijando el precio índice todos los días siguiendo la situación del mercado internacional. De tal modo todo operador puede realizar sus negocios sanamente sin el peligro de que los más audaces utilicen beneficios marginales...”** (Negrita en el original). Las diferencias denunciadas entre los promedios de precios por tonelada de las exportaciones de la JNG respecto de los privados eran: trigo U\$S 138,4 y 132,0; maíz U\$S 141,2 y 134,5; soja U\$S 292,3 y 278,5; arroz U\$S 412,3 y 280,0, respectivamente.
 - 7 Rossi, León y Cocchi (1987). *“El sector exportador privado (liderado por las transnacionales) juega a la “baja” del precio argentino lo que les permitiría realizar lo más rápidamente posible diferencias económicas que surgen entre el precio interno de compra y el precio de exportación”* (p. 12).
 - 8 Por ejemplo, las retenciones en trigo fueron de 25% (1982), 18% (1983), 18%-24% (1984), 15%-26% (1985), 5% (1986), 0% (1987-1988) y 20%-30% (1989-1991) y en soja del 25% (1982-1983), 31% (1984), 25%-32% (1985-1986), 11%-15% (1987-1988) y 20%-30% (1989-1991).
 - 9 El Decreto 2581/64 de abril de aquel año establecía: *“Artículo 1º.- A partir de la fecha, el contravalor en divisas de la exportación de productos nacionales, hasta alcanzar su*

de granos. En el contexto de una reforma más amplia del mercado cambiario, las divisas generadas por las exportaciones debían ser ingresadas al país y ser negociadas en el mercado único de cambios administrado por el Banco Central. Estas medidas eran consecuencia de la crónica escasez de divisas imperante durante el proceso de industrialización sustitutiva, y fueron un elemento adicional del sistema de control de cambios vigente desde la década de 1930.

En materia de infraestructura del comercio exterior, el sistema de transporte de granos mostraba claras deficiencias. El Estado ejercía un importante control de los puertos fluviales y marítimos de exportación, aun cuando el Decreto-Ley 22108/79 de la dictadura había autorizado la explotación de elevadores terminales, almacenamiento y embarque de granos en puertos privados “bajo el régimen de servicio público”.

Existían distintas falencias en su operatividad, consistentes en su déficit de amarre, almacenamiento y elevación que ocasionaban que la cuestión del acceso a permisos de embarque en puerto fuese un elemento fundamental para lograr buenos resultados en el comercio como lo señaló Lamarca¹⁰. Otro factor que conspiraba contra la eficiencia del transporte era el relativo escaso calado del río Paraná desde el Río de la Plata y hasta las cercanías de Rosario, tradicional puerto de salida de la mayoría de la exportaciones de granos, situación que obligaba a que los barcos debieran salir con limitadas cargas en sus bodegas que debían ser completadas en otros puertos más profundos como Bahía Blanca o los del sur del Brasil.

Las dificultades de infraestructura eran señaladas como responsables de la necesidad de afrontar una especie de prima de riesgo para operar en puertos argentinos, razón de la pérdida de competitividad y menores precios obtenidos en las exportaciones, que distintos autores definieron como el “costo argentino”.

valor FOB o CIF, según el caso, deberá ingresarse al país y negociarse en el mercado único de cambios dentro de los plazos que establezca la reglamentación pertinente”.

- 10 “Yo diría que en aquel momento, el tema de la logística era muchísimo más importante que ahora. Es decir, aquel que tuviera cupos portuarios y que tuviera trenes, o sea tuviera mejor manejo del transporte poseía un factor de mucho peso en el comercio”. Entrevista a Patricio Lamarca, 7/9/2011. (Jefe de Planeamiento Comercial de la JNG en 1980-81 y Subgerente Comercial de la entidad durante el gobierno del Dr. Alfonsín).

Desregulación y privatizaciones en la década del 90

El objetivo proclamado de la política económica de la década de 1990 fue lograr la estabilidad (y, llegado el caso, el descenso) de los precios internos mediante un aumento de la competitividad de la producción nacional, algo que sólo era posible, según el gobierno, en el marco de una economía abierta y desregulada. Los considerandos del decreto 2284/91 de Desregulación Económica reflejan este enfoque teórico, al señalar que

“...se torna imperioso instrumentar medidas y dejar sin efecto otras existentes, con el objeto de facilitar el comercio interno y externo, propendiendo a la desregulación de distintos mercados y a la simplificación del sistema tributario, que por su complejidad afecta directamente a los consumidores, a importantes sectores productivos y a los exportadores” y respecto del comercio exterior que *“la persistencia de restricciones que limitan la competencia en los mercados o que traban el desarrollo del comercio exterior contribuyen a distorsionar artificialmente los precios relativos entre el conjunto de bienes y servicios comercializados exclusivamente en el mercado interno y los bienes comercializados en mercados externos, y que tales distorsiones afectan la competitividad externa de la economía nacional”*.

La desregulación y privatización del comercio de granos fue una estrategia reclamada por la casi totalidad de los actores económicos involucrados en el sector. En el Anuario 1992/1993, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, entidad representativa de toda la cadena agroindustrial vinculada con los granos¹¹, afirmaba sobre el accionar estatal previo

“...no ha hecho sino distorsionar el comportamiento de las variables esenciales del comercio de granos, lo cual repercutió en la evolución de la estructura misma del comercio. Sus naturales usos y costumbres comerciales, tuvieron que adecuarse a requerimientos impuestos por el Estado como comerciante; como almacenador; como arbitrador del tipo de cambio; como regulador de precios internos; como regulador de la limitación de cada empresa en su participación en las exportaciones granarías” (p. 12).

11 Entre las entidades adheridas a la Bolsa de Cereales de Buenos Aires y que forman parte de su Directorio se encuentran entidades representativas de productores primarios como la Sociedad Rural Argentina, Federación Agraria Argentina, Coninagro y Confederaciones Rurales Argentinas, la Federación de Centros de Acopiadores de Cereales y otras entidades vinculadas al comercio y entidades industriales como la Cámara de la Industria Aceitera de la Rep. Argentina, Cámara Argentina de Productores Avícolas, Federación de la Industria Molinera entre otras muchas entidades.

Los reclamos de las entidades del agro coincidieron con las medidas tomadas por el gobierno durante la década del '90. Entre las decisiones más importantes destinadas a privatizar y desregular el comercio externo de granos, el decreto 530/91 dispuso la no obligatoriedad de liquidar en el Banco Central las divisas provenientes de las ventas al exterior, mientras que el decreto 2284/91 disolvió la Junta Nacional de Granos y eliminó los derechos de exportación. Con respecto a las retenciones, el Estado minimizó al máximo su intervención; entre 1990 y marzo de 1991 las alícuotas se redujeron de 15% a 0% en trigo, de 26% a 6% en soja y de 18% a 0% en pellets de soja y en aceite de soja.

Mediante la ley 24093 de junio de 1992 se modificó el sistema portuario nacional, transfiriendo a las provincias la potestad sobre los mismos y permitiendo la privatización en su operatoria. El nuevo marco legal convirtió, en muy breve tiempo, a las grandes empresas comercializadoras de granos en propietarias de terminales portuarias bajo la forma jurídica de puertos industriales¹², donde localizaron sus plantas aceiteras. La legislación de aquella década estableció condiciones que permitieron a los nuevos administradores de puertos recortar derechos laborales a empleados portuarios¹³ y limitar los derechos de protestas y de huelga¹⁴.

En el terreno de la navegación se tomó la decisión de aumentar el dragado del Río Paraná y concesionar el mantenimiento de esa vía fluvial desde donde están ubicadas instalaciones de la industria aceitera procesadora de soja en cercanías de Rosario y hasta su salida al mar. En Enero de 1994 la Secretaria de Transportes de la Nación llamó a licitación pública con el objeto de lograr la modernización, ampliación, operación, mantenimiento y señalización de la Hidrovía del río Paraná entre su kilómetro 584 y su desembocadura en el Río de la Plata, llevando el calado de la vía a 28 y 32 pies en etapas sucesivas¹⁵, con el objeto

12 La ley de Actividades Portuarias 24093 y el Decreto ley 769/93 establecen el marco legal de estos puertos privados que incluyen la actividad industrial.

13 El decreto 817/92 de desregulación marítima y la reglamentación de la ley 24093 mediante el decreto 769/93 suspendieron los convenios colectivos del sector, establecieron la libre contratación, la eliminación ajustes salariales automáticos y derecho "que conspirase contra la productividad laboral".

14 CEPAL (1996). El cercenamiento de derechos laborales y del derecho de huelga fue parte en la década del '90 de similares iniciativas respecto del derecho laboral en la mayoría de los países, orientados a establecer mecanismos de mercado en los contratos laborales portuarios, establecer cláusulas que limiten el derecho de huelga.

15 En el presente se sigue considerando la posibilidad de aumentar el calado en todo el curso del río Paraná hasta su confluencia con el río Paraguay y la de este hasta el puerto de Asunción. Ver información en la Secretaria de Transporte de la Nación, Subsecretaria de Vías Navegables.

de permitir la navegación de buques con mayor carga y, de este modo, abaratar el flete marítimo.

El propósito de todas las medidas fue mejorar las condiciones de la exportación de granos y según la Ley 2284/91 eliminar las intervenciones que habían actuado *“perpetuando la existencia de precios de bienes o servicios notoriamente superiores a los que resultarían del mercado libre y competitivo...”* y establecer un mercado *“donde los precios se formen como consecuencia de la interacción espontánea de la oferta y de la demanda, sin intervenciones distorsionantes...”*. El planteo subyacente, ya señalado, era que el libre funcionamiento del mercado interno y externo de granos tendría como consecuencia una mayor transparencia y debería llevar a igualar los niveles de precios FOB de puertos argentinos con los de los mayores mercados internacionales. Teóricamente, en mercados competitivos o altamente integrados, la posibilidad de arbitraje en el comercio de bienes tiende a permitir la convergencia de precios, expresados en una misma moneda, entre diferentes mercados locales. Asumiendo un grupo de restrictivos supuestos (tipos de cambio fijos y predecibles, libertad absoluta de comercio, ausencia de costos de transacción), dicho arbitraje puede definirse como perfecto y, en tal caso, se verifica una transición automática y completa de las variaciones de precios a nivel internacional. En esto consiste, básicamente, la Ley del Precio Único. La política de desregulación y privatización de los 90, enfocada en eliminar las supuestas distorsiones derivadas de la intervención estatal, pretendió acercar el funcionamiento del comercio exterior de granos a ese modelo teórico.

El estudio reciente del comercio de granos: problemas metodológicos

No existen gran cantidad de trabajos que hayan efectuado un estudio comparativo para las últimas décadas entre los precios FOB de los granos en los puertos argentinos y los de otros centros internacionales representativos, como los de Golfo de México, la Bolsa de Chicago o el mercado de trigo de Kansas¹⁶ e intentado demostrar la validez de

16 Distintas entidades, autores y el propio MAGPyA compararon los precios FOB argentinos con los de esos mercados para todos los granos. El de Chicago es quizás el más representativo por el volumen comercializado y respecto del mercado de futuros en tanto el de Kansas suele ser fuente de comparación en el mercado de trigo duro, característico de las exportaciones argentinas del cereal

la Ley del Precio Unico y/o la correlación de precios en el mercado de granos¹⁷. La mayoría coinciden en señalar la correlación respecto a los internacionales, pero ninguno realizó un análisis profundo mes a mes y por varias décadas para comparar la evolución de los precios declarados en los embarques.

En nuestro país los datos más accesibles para estudiar el tema son brindados por las publicaciones de la Bolsa de Comercio de Rosario y de Cereales de Buenos Aires realizados sobre datos provenientes del MAGPyA y del INDEC. Esas fuentes estadísticas tienen un nivel de agregación importante, mostrando el total de volúmenes y precios obtenidos mes a mes sin discriminar los países de destino, muestran una tendencia general pero poca precisión a nivel de cada embarque o grupo de embarques realizados.

Una importante fuente a la que se pudo acceder en este trabajo fue la provista por el Instituto Nacional de Estadística y Censos. La base de datos obtenida presenta todos los embarques realizados mes a mes para las correspondientes nomenclaturas arancelarias, discriminando el volumen embarcado, el valor declarado de cada exportación y el país de destino, aspecto que permite profundizar el estudio de los resultados del supuesto principal de la política desregulación y privatización, la eliminación del llamado “costo argentino” y de los diferenciales de precio negativos entre el valor FOB local y el internacional.

Comercio externo de granos 1980/2000

En el cuadro 1 puede observarse la evolución de los precios promedio anuales de exportación desde Argentina y en el Golfo de México. En toda la década del '80 fue reiterada la vigencia de menores precios promedio anuales para la exportación de soja desde puertos argentinos respecto a los de aquellos puertos, verificándose precios desfavorables de entre un 3 y 6 %, registrando un promedio para toda la década de 3,5%.

En el caso del trigo (cuadro 2), luego de un corto período 1980/82 de precios favorables, lo suceden años de valores menores para las exportaciones argentinas. Las importantes diferencias negativas superan el 20% en cuatro años 1986/87/88 y 1991 y hubo varios otros en que superan el 10 % negativo de los precios.

17 Algunos de estos trabajos son Cabrini (2007); Giorgetti, Calvo y Salvador (2007) y Terré (2008).

Debe considerarse que los buenos precios del trigo entre 1980/82 se deben a los altos valores a los que se exportó hacia la URSS, en esos años casi único comprador como resultado del boicot norteamericano hacia aquel país. Posteriormente, Brasil, principal importador, aumentó paulatinamente su participación entre los destinos de las exportaciones argentinas (en 1990 y 1991 importaba un 41% del total y entre 1999 y 2001 un 66%). Durante los 90 las exportaciones de soja tuvieron como principal destino a los Países Bajos y otros de Europa pero desde 1998 China creció vertiginosamente como destino y en el año 2000 representó un 63% de las importaciones. Los países europeos, por su parte, se mantuvieron como principal destino de las ventas de pellets de soja a lo largo de la década. En relación a las comparaciones de precio con los mercados de granos del hemisferio norte estos datos muestran que durante la década el costo de transporte, elemento a tener en cuenta en la determinaciones del precio de los granos no variaron sustancialmente a lo largo de los años aquí estudiados y en el caso del trigo los gastos en transporte naviero promedio por tonelada deberían disminuir dada la cercanía de Brasil.

Luego de la desregulación económica y ya eliminada la JNG en el año 1991, se mantuvieron las diferencias negativas para los valores FOB anuales de los Puertos Argentinos respecto de los del Golfo de México. En el caso de la soja sólo fueron favorables en 1997, mientras que el trigo tuvo más episodios de este tipo (1995-1996, 1999) aunque con una mayor dispersión de precios, llegando incluso a diferenciales negativos para Argentina de más del 20% en 1985-1987 y 1991. En efecto, analizando las distintas décadas, los diferenciales promedio de precios anuales fueron para la década 1980/1991 de un 4,9% en soja y de un 9,7% en trigo y para los años comprendidos entre 1992 y el año 2000 de un 3,5% en soja y de un 4,8% en trigo.

**Cuadro 1. Soja: Precio FOB (Argentina, Golfo),
Volumen Exportado (Argentina)**

	FOB Argentina Dólares	FOB Golfo Dólares	Volumen Toneladas	Diferencial de Precios
1980	256,25	271,85	2.709.300	-5,7%
1981	257,00	272,10	2.206.900	-5,5%
1982	223,17	233,74	1.922.800	-4,5%
1983	261,58	269,67	1.406.500	-3,0%
1984	253,58	269,78	3.100.100	-6,0%
1985	202,92	214,49	2.987.800	-5,4%
1986	188,17	197,91	2.604.600	-4,9%
1987	197,83	204,08	1.291.900	-3,1%
1988	272,92	286,83	2.096.200	-4,9%
1989	242,08	258,34	429.900	-6,3%
1990	215,08	229,06	3.258.800	-6,1%
1991	213,83	220,78	4.405.700	-3,1%
1992	212,08	220,30	3.085.300	-3,7%
1993	226,83	239,07	2.219.410	-5,1%
1994	233,92	239,33	2.914.460	-2,3%
1995	231,75	238,38	2.608.270	-2,8%
1996	285,43	290,36	2.114.350	-1,7%
1997	296,50	291,92	724.970	1,6%
1998	221,83	236,33	3.193.680	-6,1%
1999	175,33	186,00	3.411.890	-5,7%
2000	187,42	193,50	4.136.100	-3,1%

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Agricultura (www.miniagri.gov.ar/Agricultura/PreciosFOB-Exportaciones).

**Cuadro 2: Trigo: Precio FOB (Argentina, Golfo),
Volumen Exportado (Argentina)**

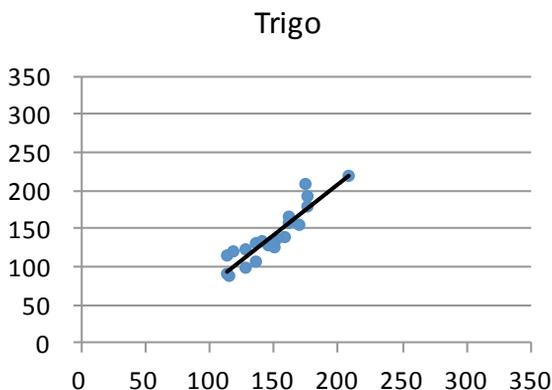
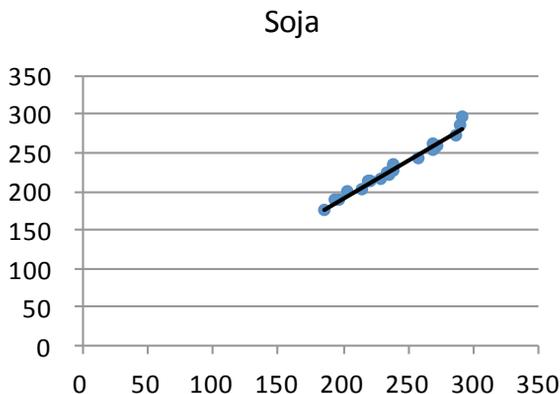
	FOB Argentina Dólares	FOB Golfo Dólares	Volumen Toneladas	Diferencial de Precios
1980	206,08	175,78	4.375.000	17,2%
1981	190,42	176,39	3.662.000	8,0%
1982	163,38	162,16	3.811.000	0,7%
1983	138,42	158,49	10.166.000	-12,7%
1984	135,25	152,75	7.270.000	-11,5%
1985	105,67	137,22	9.604.000	-23,0%
1986	87,92	115,18	4.032.000	-23,7%
1987	89,58	114,16	4.196.000	-21,5%
1988	126,75	145,68	3.672.000	-13,0%
1989	154,75	170,32	4.351.000	-9,1%
1990	129,08	136,11	5.851.000	-5,2%
1991	98,67	128,13	5.546.000	-23,0%
1992	124,67	151,88	6.048.000	-17,9%
1993	131,08	141,40	5.597.730	-7,3%
1994	131,00	150,19	5.261.520	-12,8%
1995	177,83	176,99	6.780.800	0,5%
1996	218,49	208,25	5.832.710	4,9%
1997	157,33	161,75	8.479.500	-2,7%
1998	120,42	128,58	10.142.890	-6,4%
1999	114,42	114,00	8.555.310	0,4%
2000	117,58	118,42	10.794.920	-0,7%

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Agricultura (www.miniagri.gov.ar/Agricultura/PreciosFOB-Exportaciones).

Dos conclusiones pueden extraerse de los datos presentados. En primer lugar, la Ley del Precio Único no se verifica para estos dos productos a lo largo de todo el período, aun cuando existe una elevada correlación entre los precios FOB de los Puertos Argentinos y los del Golfo de México. Para el período 1980-2000, el R2 calculado en el caso de la

soja y el trigo es de 0,99 y 0,96 respectivamente¹⁸. La dispersión entre los pares de valores de precios para cada año puede verse gráficamente.

Gráfico 1. Dispersión y línea de tendencia. Eje vertical: FOB Golfo. Eje horizontal: FOB Argentina. En dólares.



18 Los parámetros estadísticos resultantes para 21 observaciones en cada grano son los siguientes:

Soja: Media FOB Golfo: 241,13; Media FOB Argentina: 231,21; Desvío estándar Golfo: 31,83; Desvío estándar Argentina: 32,14; Covarianza: 1.010,67; Coeficiente de Pearson: 0,99.

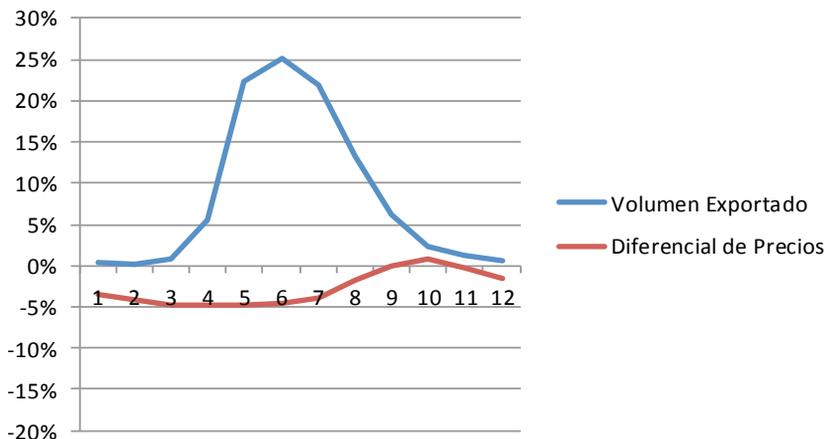
Trigo: Media FOB Golfo: 148,75; Media FOB Argentina: 138,99; Desvío estándar Golfo: 24,31; Desvío estándar Argentina: 35,15; Covarianza: 791,84; Coeficiente de Pearson: 0,93.

En segundo lugar, según las cifras anuales de las fuentes los diferenciales de precios no se vieron eliminados o disminuidos significativamente durante la convertibilidad, cuando así podría preverse por la implementación de políticas de liberalización y desregulación económicas, si bien en el caso del trigo se redujeron de forma notoria. Estos datos refutan, en principio, la existencia de la Ley del Precio Único en el comercio exterior argentino para la soja y el trigo, no obstante la elevada correlación entre los valores FOB en Puertos Argentinos y en el Golfo de México. Ambas situaciones se registraron simultáneamente, así puede afirmarse que la alta correlación es una condición necesaria pero no suficiente para afirmar que se cumple la Ley del Precio Único.

Diferenciales mensuales de precios

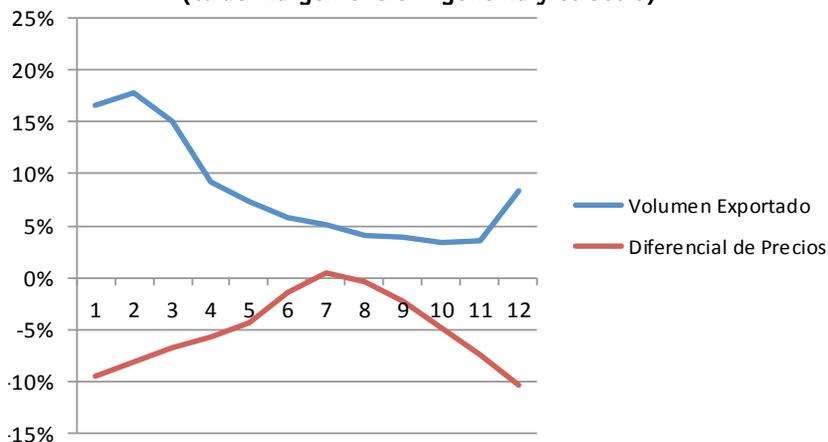
La desagregación mensual de los datos debilita aún más la validez de la Ley del Precio Único cuando los volúmenes exportados son incorporados al análisis. En efecto, al tener en cuenta a esta variable se obtiene una notable regularidad en el comportamiento de los diferenciales de precios; son más negativos en los meses en que se concentra el grueso de las cantidades vendidas al exterior. Así, **la soja tiene un desfavorable diferencial de precios del 4,5% en abril-julio, que es cuando acumula el 75% del volumen de sus exportaciones y el trigo, por su parte, sufre una deducción del 8,7% en diciembre-marzo, meses en los que se vende el 58% del total anual** (recordemos que los diferenciales de precios calculados en base al promedio anual son de 4,2% y 7,6%, respectivamente) (Ver Gráficos 2 y 3).

**Gráfico 2. Exportaciones de Soja (medias mensuales 1980-2000):
Volumen (% de cada mes en el total del año) y Diferencial de precios
(% de margen entre Argentina y el Golfo)**



Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Agricultura (www.miniagri.gov.ar/Agricultura/PreciosFOB-Exportaciones).

**Gráfico 3. Exportaciones de Trigo (medias mensuales 1980-2000):
Volumen (% de cada mes en el total del año) y Diferencial de precios
(% de margen entre Argentina y el Golfo)**



Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Agricultura (www.miniagri.gov.ar/Agricultura/PreciosFOB-Exportaciones).

La línea de volumen exportado representa el porcentaje promedio sobre el total anual de soja y de trigo vendido al exterior en cada uno de los meses entre 1980 y el año 2000, de modo que la suma de los respectivos valores equivale al 100%. El diferencial de precios es la media del porcentaje de diferencia entre el FOB en los Puertos Argentinos y el FOB en Golfo de México de ambos productos para cada mes de dichos años.

El predominio de adversos diferenciales de precios es abrumador. Sobre 84 meses observados, en el período abril-julio la soja sólo registró un caso favorable (julio 1987). En cambio, el trigo, en medio de la apuntada mayor disparidad, contabilizó 15 situaciones a favor en diciembre-marzo, concentrados en 1980-1982 y 1995-1996. La más elevada volatilidad en el diferencial de precios del trigo se ve en su empinada curva, que contrasta con la más achatada línea de la soja.

Embarques por destino, volumen y precio

Otra manera de evaluar la profundidad de las transformaciones y la justeza de los enfoques teóricos que fundamentaron la política de desregulación y privatización, es utilizar como fuente principal la base de datos sobre exportaciones proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. La información presenta el volumen y valor de todos los embarques de trigo, soja y pellets de soja despachados a cada país entre 1980 y 1999, aspecto que permite estudiar las diferencias de precios de las ventas a cada destino en los distintos meses del año pero, lamentablemente, no brindan información sobre las compañías privadas exportadoras, o si la vendedora fue la Junta Nacional de Granos mientras existió hasta principios de los 90, ni menciona la identidad de las firmas importadoras¹⁹. La posibilidad de acceder a información sobre firmas exportadoras y las importadoras en el exterior permitiría transparentar el mercado de granos y ratificar en que medida unas y otras son subsidiarias de empresas transnacionales que controlan el comercio de granos a escala planetaria²⁰. En operaciones intrafirma debe suponerse que los

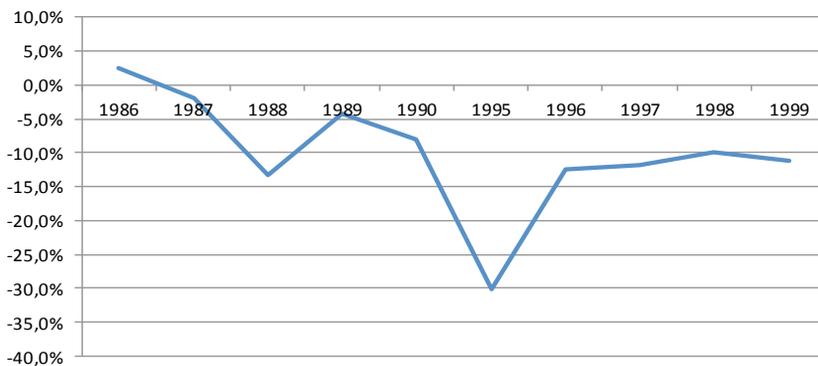
19 Dicha información fue solicitada en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, en la Secretaría de Comercio y el INDEC, pero no fue posible obtenerlos por estar vigente la Ley 17622 que establece el secreto estadístico que resguarda la operatoria de firmas privadas en el comercio.

20 Varios trabajos han alertado sobre el control de las grandes transnacionales sobre el comercio internacional de granos y su falta de transparencia. Entre ellos, quizás el más conocido es el de Morgan (1986), quien señaló “...la mayoría de los norteamericanos nunca han odio hablar de las compañías que distribuyen cereales

precios declarados del comercio entre países pueden estar lejos del supuesto equilibrio entre los costos de producción y las preferencias del consumidor, sino que responde a la estrategia empresarial a nivel global.

Los Gráficos 4, 5, 6 y 7, realizados en base de datos del INDEC, dan cuenta de la evolución de los diferenciales de precios entre los puertos argentinos y los mercados internacionales. Se seleccionaron los embarques de mayor volumen (mayores a 80 mil toneladas) para evitar las distorsiones provocadas por ventas de menor relevancia. Muestran la evolución durante los períodos 1986-1990 y 1995-1999, con el propósito de evaluar los diferenciales de precios en los últimos años previos a la desregulación y el último lustro del siglo, cuando las reformas ya operaban en forma plena y debería verificarse la validez del supuesto de que la desregulación traería aparejada una mayor transparencia de los mercados que confirmaría la Ley del Precio Único, eliminando o disminuyendo fuertemente los diferenciales negativos de precios..

Gráfico 4. Diferencial de Precios en Exportaciones de Pellets de Soja (% de margen entre Argentina y Chicago). Años seleccionados. (Embarques mayores a 80.000 tn.)

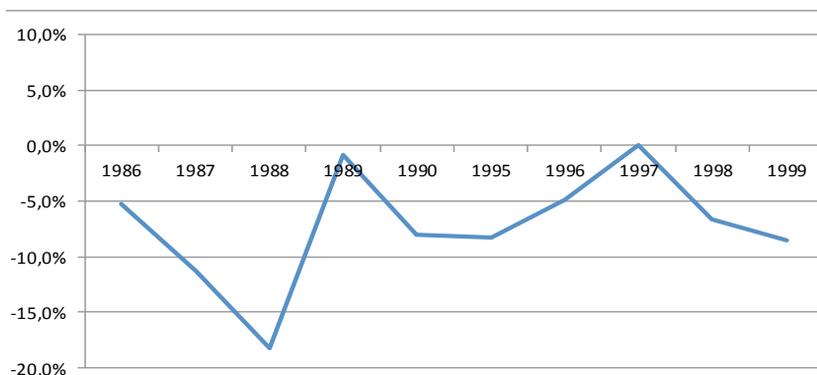


Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por INDEC.

norteamericanos en el mundo. Y, por cierto, que sus nombres son todavía menos familiares que los apellidos correspondientes a las “Siete hermanas del petróleo”. Está Cargill Inc. de Minneapolis, la Continental Grain Company de Nueva York, André de Lausana, Louis Dreyfus de París y la Corporación Bunge... empresas que pueden jactarse de que “algunos de nuestros clientes nunca han oído hablar de nosotros”.

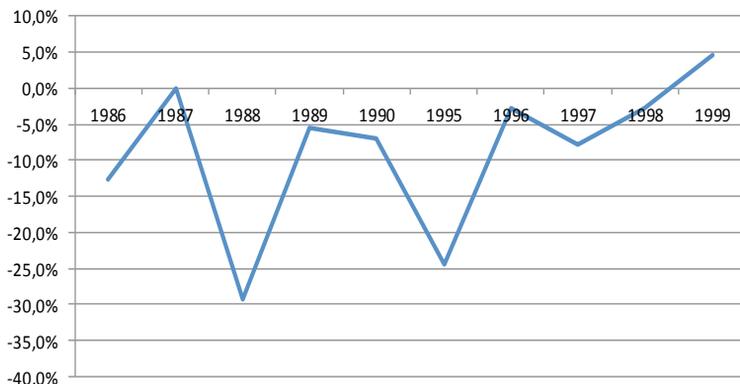
(pág. 20).

Gráfico 5. Diferencial de Precios en Exportaciones de Soja (% de margen entre Argentina y el Golfo). Años seleccionados. (Embarques mayores a 80.000 tn.)



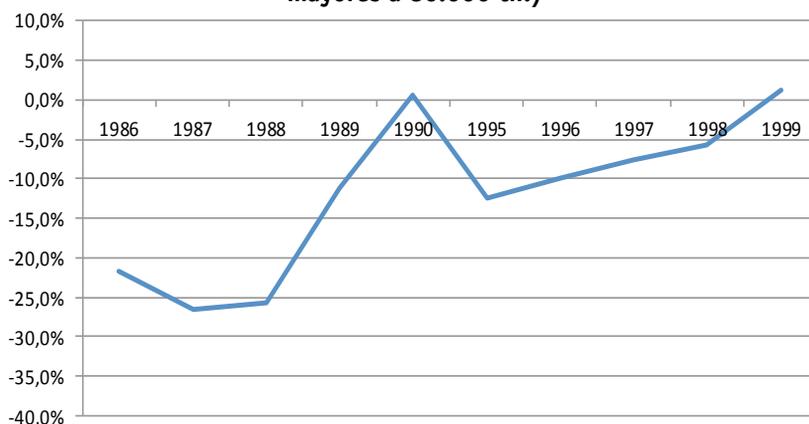
Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por INDEC. No incluye 1997 porque no hubo embarques mayores a 80.000.

Gráfico 6. Diferencial de Precios en Exportaciones de Aceite de Soja (% de margen entre Argentina y Rotterdam). Años seleccionados. (Embarques mayores a 40.000 tn.)



Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por INDEC. No incluye 1987 porque no hubo embarques mayores a 40.000.

Gráfico 7. Diferencial de Precios en Exportaciones de Trigo (% de margen entre Argentina y el Golfo). Años seleccionados. (Embarques mayores a 80.000 tn.)



Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por INDEC.

Al observar los gráficos se desprende que los diferenciales de precios siguieron existiendo después de las medidas de desregulación y privatización de los primeros años de la década de 1990. Se destacan los extraordinarios diferenciales de precios negativos para las exportaciones argentinas de pellets y de aceite de soja en el año 1995, un 30% y 25% menor que los del golfo de México, cuestión que estimula y obliga a realizar en el futuro estudios que permitan comprender las razones de las inusuales diferencias negativas para las exportaciones de nuestro país. Los restantes años del lustro 1995/1999 muestran diferenciales negativos, de alrededor del 10% para la harina de soja y entre el 5 y 10% para las ventas de granos de soja, demostrando, también, la falta de vigencia de precio único en el mercado internacional.

Si bien el período 1995-1999 se observa una tendencia positiva en la evolución de los precios de exportaciones de aceite de soja y trigo respecto del período anterior, algunas cuestiones deben ser consideradas. En primer lugar, nada indica que esta situación represente un cambio estructural en la posición del comercio exterior argentino. Episodios como éste ocurrieron antes y después de ese año. De hecho, el trigo tuvo un diferencial positivo en 1990, justo antes de las reformas y entre los años 1980 y 1982, como se señaló al comienzo de este trabajo.

Un aspecto importante para analizar las consecuencias del accionar de las grandes empresas transnacionales es analizar la evolución de los diferenciales de precio. En la producción y exportación de aceite de soja se produjo durante los años 90 una extraordinaria concentración en un grupo muy pequeño de cinco empresas – tres de ellas transnacionales - que explican cerca del 75 % del total de ventas externas hacia fines de la década²¹, situación que contrasta con una menor concentración y la presencia de cooperativas y empresas nacionales entre los principales exportadores a fines de la década del 80.

Diferenciales de precio en pellets de soja Puertos Argentinos/Bolsa de Chicago

El subproducto de la producción del aceite, el pellets de soja (la producción de 1 tonelada del primero tiene como subproducto aproximadamente 4,5 toneladas de pellets) representa los mayores volúmenes y montos de exportaciones del complejo sojero y debe señalarse que aquel puñado de grandes firmas poseedoras de plantas industriales aceiteras también controlaban las ventas externas del subproducto. En ese sentido, debería estudiarse en el futuro la persistencia de diferenciales negativos de precio en los mayores volúmenes exportados del complejo sojero, con el proceso de concentración en la industria (ver cuadro 3). Se subraya esta cuestión dado que en otros rubros; como ser exportación de los granos de soja, con menor concentración, las diferencias negativas de precio fueron menores.

El análisis comparativo entre los precios FOB declarados en los puertos argentinos entre todos los embarques de harina de soja mayores a 80.000 toneladas y los precios en la Bolsa de Chicago durante el trienio 1986/1988 y en el año 1998 -luego de haberse impuesto la privatización y desregulación del comercio- muestran diferenciales de precios en determinados periodos del año y según los destinos de las ventas.

21 Cinco empresas; Cargill, Bunge, AGD, Dreyfus y Vicentin controlaban en el año 2000 el 70 % de las exportaciones de aceite de soja y de harina de soja, mientras que a finales de los '80 de esas cinco solo participan Cargill, Bunge y Born y Vicentin con un porcentaje menor al 40 % sobre volúmenes mucho más reducidos y eran acompañadas en el grupo de las primeras cinco exportadoras por firmas nacionales y la cooperativa ACA. Un mayor análisis en Pierri (2006).

Cuadro 3. Exportaciones de Pellets de Soja 1986/88: Destino, volumen y precios. (Embarques mayores a 80.000 tn. Nomenclador 23040010)

Mes/año	Destino	Volumen	u\$s /tn.	u\$s / tn. Chicago	Dif. Puertos arg./Chicago
may-86	P.Bajos	100.660	169	165	2,42%
jun-86	P.Bajos	121.290	166	164	1,22%
jul-86	P.Bajos	146.428	166	167	-0,60%
ago-86	P.Bajos	130.260	167	167	0,00%
sep-86	Checoeslov.	84.519	174	168	3,57%
sep-86	P.Bajos	144.006	171	168	1,79%
oct-86	Checoeslov.	104.071	176	163	7,98%
oct-86	P.Bajos	126.196	170	163	4,29%
feb-87	URSS	103.167	175	159	10,06%
jun-87	P.Bajos	82.635	186	159	16,98%
jun-86	URSS	216.236	179	194	-7,73%
jul-87	P.Bajos	135.473	189	186	1,61%
jul-87	URSS	186.253	186	186	0,00%
ago-87	P.Bajos	121.156	187	177	5,65%
ago-87	URSS	192.018	183	177	3,39%
sep-87	P.Bajos	87.007	178	189	-5,82%
oct-87	URSS	106.294	186	196	-5,10%
nov-87	P.Bajos	89.582	189	218	-13,30%
jun-88	P.Bajos	189.047	220	320	-31,25%
jul-88	P.Bajos	152.794	232	292	-20,55%
jul-88	URSS	286.211	248	292	-15,07%
ago-88	Bélgica	91.532	214	294	-27,21%
ago-88	P.Bajos	127.299	221	294	-24,83%
ago-88	URSS	474.889	229	284	-19,37%
sep-88	URSS	322.507	274	295	-7,12%
oct-88	P.Bajos	107.776	275	281	-2,14%
oct-88	URSS	255.717	273	281	-2,85%
nov-88	URSS	273.772	267	277	-3,61%
dic-88	P.Bajos	99.865	274	276	-0,72%
dic-88	URSS	287.097	268	276	-2,90%

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por INDEC e Indexmundi.

Cuadro 4. Exportaciones de Pellets de Soja en 1998; Destino, volumen y precios. (Embarques mayores a 80.000 tn. Nomenclador 23040010)

Mes/año	Destino	Volumen	u\$s /tn.	u\$s / tn. Chicago	Dif. Puertos arg./Chicago
ene-98	P.Bajos	100.619	226	217	4,15%
feb-98	Italia	110.817	210	207	1,45%
abr-98	P.Bajos	118.257	148	176	-15,91%
may-98	China	326.173	156	171	-8,77%
may-98	Malasia	80.229	146	171	-14,62%
may-98	Italia	168.733	154	171	-9,94%
jun-98	Egipto	100.109	147	178	-17,42%
jun-98	China	140.433	145	178	-18,54%
jun-98	España	144.709	147	178	-17,42%
jun-98	Italia	147.904	147	178	-17,42%
jun-98	P.Bajos	138.729	140	178	-21,35%
jul-98	China	105.404	141	188	-25,00%
jul-98	Bélgica	100.219	149	188	-20,74%
jul-98	España	159.057	153	188	-18,62%
jul-98	Italia	128.627	153	188	-18,62%
jul-98	P.Bajos	110.581	144	188	-23,40%
ago-98	Egipto	108.787	140	152	-7,89%
ago-98	Irán	117.305	146	152	-3,95%
ago-98	Bélgica	113.759	143	152	-5,92%
ago-98	España	189.298	138	152	-9,21%
ago-98	Italia	184.817	146	152	-3,95%
ago-98	P.Bajos	157.625	138	152	-9,21%
sep-98	China	216.430	135	143	-5,59%
sep-98	Bélgica	96.656	132	143	-7,69%
sep-98	España	156.790	134	143	-6,29%
sep-98	Italia	163.011	143	143	0,00%
sep-98	P.Bajos	110.968	132	143	-7,69%
oct-98	China	270.568	136	151	-9,93%
oct-98	Tailandia	84.893	134	151	-11,26%
oct-98	España	125.883	136	151	-9,93%
oct-98	P.Bajos	104.105	128	151	-15,23%
oct-98	Italia	173.168	155	151	2,65%
nov-98	Dinamarca	97.298	137	160	-14,38%
nov-98	España	116.280	125	160	-21,88%
nov-98	Italia	142.663	150	160	-6,25%
nov-98	P.Bajos	108.441	135	160	-15,63%
dic-98	España	177.232	156	160	-2,50%
dic-98	Italia	166.745	163	160	1,88%
dic-98	P.Bajos	232.248	146	160	-8,75%
dic-98	Portugal	108.037	163	160	1,88%

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por INDEC e Indexmundi.

Durante el trienio 1986/1988, después de un primer año y medio en que los precios FOB de ambas regiones eran similares y aún con diferencias favorables para las ventas argentinas, desde septiembre de 1987 se dispararon las diferencias negativas para las exportaciones argentinas. Los embarques originados en Argentina presentan diferenciales negativos del orden cercano y superior al 20% entre junio y agosto de 1988, los meses de mayores volúmenes de ventas al exterior.

En 1998, luego de varios años de aplicación de políticas liberales, los diferenciales de precios siguieron siendo importantes en los meses de mayor volumen de exportaciones. En el cuadro 4 se observan las diferencias negativas de precios, superiores al 15 % entre abril y agosto y menores -salvo embarques puntuales-.

También cuestionan la validez de la Ley del Precio Único las diferencias de precio según el país de destino. En ambos períodos las mayores diferenciales negativos la evidencian las exportaciones de pellets de soja hacia los Países Bajos (presentan las diferencias de precio del orden del 20 %), en tanto las ventas hacia otros países gozaron, en términos generales, de menores diferencias (Portugal, Italia, China e Irán).

La información ofrecida en los cuadros 3 y 4 muestran la persistencia de una estructura de precios internacionales desventajosos en el comercio de granos de nuestro país. Un hecho que se mantiene aun cuando los destinos de las ventas haya cambiado a lo largo del tiempo. Hay que destacar también que los diferenciales de fines de la década de 1990 se dieron en un contexto de “reglas claras” reclamadas por los grandes operadores del sistema, es decir, tipo de cambio predecible, ausencia de derechos de exportación, autorización para liquidar divisas en el exterior y no ingresarlas al Banco Central y retiro del Estado en materia de infraestructura (puertos, elevadores, transporte interno de carga, etc.) e intervención comercial (Junta).

Lamentablemente los datos disponibles no brindan información sobre las compañías privadas exportadoras, o si la vendedera fue la Junta Nacional de Granos mientras existió hasta principios de los 90, ni menciona la identidad de las firmas importadoras. La posibilidad de acceder a esa información sobre firmas exportadoras e importadoras en el exterior permitiría transparentar el mercado de granos y ratificar en qué medida unas y otras son subsidiarias de empresas transnacionales que fijan los precios declarados del comercio internacional por fuera del supuesto equilibrio entre los costos de producción y las preferencias del consumidor, sino que responden a la estrategia de cada empresa a nivel global.

Los diferenciales de precios en el caso del trigo

En los Cuadros 5 y 6 se muestra cómo evolucionaron los diferenciales de precios en las exportaciones de trigo en los períodos aquí considerados. En este caso se han seleccionado los 20 mayores embarques registrados en los quinquenios 1986/90 y 1995/99, respectivamente. Lo primero que se observa es el notable incremento en el volumen exportado, a tal punto que el más grande del primer período no logra ingresar en la lista de los principales embarques de la segunda mitad de la década de 1990. El segundo aspecto que resalta es el destino de las ventas externas del trigo argentino: todos los embarques de 1995/99 se dirigieron a Brasil, relegando a Irán y China y habiendo desaparecido ya la Unión Soviética.

**Cuadro 5. Exportaciones de Trigo. Destino, volumen y precios.
(Mayores embarques. Nomenclador 1001020201).**

Mes/año	Destino	Volumen	u\$s /tn.	u\$s / tn. Chicago	Dif. Puertos arg./Chicago
mar-88	U.R.S.S	384.394	96	125	-23,23%
feb-87	China	376.639	81	113	-28,27%
jul-89	Brasil	363.013	160	167	-4,16%
sep-90	Brasil	360.220	153	114	34,52%
may-89	China	357.638	153	180	-14,93%
ene-90	China	341.567	153	168	-9,07%
feb-87	U.R.S.S	330.882	80	113	-28,84%
mar-90	Irán	330.287	151	158	-4,65%
ene-90	Irán	307.865	143	168	-14,85%
ene-88	Irán	302.629	92	129	-28,57%
abr-89	China	285.298	149	175	-14,88%
jun-88	Brasil	270.695	112	149	-24,77%
mar-89	China	261.842	155	179	-13,36%
may-90	Brasil	261.530	155	159	-2,56%
mar-90	China	252.444	147	158	-6,71%
jul-90	Brasil	235.543	154	124	24,75%
ene-86	China	235.277	92	134	-31,21%
jun-89	Brasil	229.066	162	168	-3,69%
feb-87	Brasil	213.161	81	113	-28,07%
mar-90	U.R.S.S	213.100	148	158	-6,54%

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por INDEC e Indexmundi

En cuanto a los diferenciales de precios, durante el quinquenio 1986/90 se registraron sólo 2 casos positivos con un promedio de -11,45% para los 20 embarques. En el segundo lustro de los '90 se notó una relativa mejoría desde el punto de vista de las exportaciones argentinas: hubo 3 casos positivos y 2 neutros con un promedio de -5,26%. Nuevamente puede concluirse que la liberalización del comercio externo de granos no eliminó los diferenciales de precios desfavorables para el país.

**Cuadro 6. Exportaciones de Trigo. Destino, volumen y precios.
(Mayores embarques. Nomenclador 1001020201).**

Mes/año	Destino	Volumen	u\$s /tn.	u\$s / tn. Chicago	Dif. Puertos arg./Chicago
jun-99	Brasil	698.499	125	113	10,58%
abr-99	Brasil	679.153	114	115	-0,51%
ene-96	Brasil	678.492	164	207	-20,73%
sep-98	Brasil	631.860	109	113	-3,64%
mar-95	Brasil	631.780	142	151	-5,93%
jul-98	Brasil	622.074	120	120	0,00%
may-99	Brasil	588.157	118	112	5,47%
dic-98	Brasil	570.656	124	127	-2,56%
mar-99	Brasil	551.926	109	119	-8,29%
feb-96	Brasil	535.809	174	219	-20,48%
ago-99	Brasil	530.224	127	115	10,86%
ene-95	Brasil	528.009	143	157	-8,65%
dic-95	Brasil	518.117	191	209	-8,73%
may-95	Brasil	517.808	142	161	-11,65%
ago-98	Brasil	510.435	112	112	0,19%
abr-98	Brasil	506.305	124	133	-6,92%
oct-98	Brasil	502.057	119	128	-7,35%
dic-99	Brasil	495.901	94	104	-10,07%
feb-95	Brasil	495.583	142	155	-8,31%
ene-99	Brasil	494.809	114	127	-10,56%

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por INDEC e Indexmundi.

Reflexiones Finales

La evidencia empírica recogida en este trabajo no corrobora la existencia de la Ley del Precio Único en el comercio exterior de soja y sus derivados y de trigo durante el período 1980-2000. No obstante, se verifican altos grados de correlación entre el precio en Puertos Argentinos y la cotización internacional en cada uno de esos productos. Que los precios locales de exportación se muevan en la misma dirección que los externos y con una variabilidad similar son fenómenos que no implican la validez estricta de la Ley del Precio Único. Los diferenciales de precio existieron tanto en los años 80, de inestabilidad cambiaria, hiperinflación, retenciones a las exportaciones, obligatoriedad de liquidar divisas en el país e intervención activa del Estado como en un período posterior de desregulación y privatización, cuando rigieron un tipo de cambio fijo, estabilidad de precios, ausencia de derechos de exportación, posibilidad de depositar en el exterior el producido por las ventas y retiro absoluto de la acción estatal.

Una interpretación sobre la diversidad de precios puede atribuirse a la calidad de los granos argentinos y/o a las diferencias de costo de fletes, pero, como se señaló, sin haberse modificado esos aspectos o haberlo hecho a favor de nuestro país en los 90 (a fines de esa década exportaciones de soja y derivados crecientemente orientados a países de extremo oriente y destinadas a Brasil las exportaciones de trigo, por ende, disminuyendo los diferenciales negativos de flete), se mantuvieron aún después de que las políticas que hipotéticamente disminuirían las diferencias de precios se hubieran concretado.

El carácter concentrado de la comercialización mundial de granos es un factor que ayuda a explicar esa situación. En un contexto de relajación del control estatal y de la carga tributaria, las maniobras de subvaluación y elusión denunciadas en la década de 1980 por la JNG y por distintos investigadores son, por definición, menos necesarias; aun así, en estas favorables condiciones para el libre juego de las fuerzas de mercado, el período posterior a 1995 registró brechas negativas en porcentajes considerables si consideramos que estamos en un mercado presuntamente “transparente” en el que se comercian productos homogéneos e indiferenciados.

El mercado mundial de granos opera en una escala crecientemente concentrada en materia de volúmenes, donde un grupo de empresas posee capacidad para fijar condiciones en el comercio internacional. En nuestro país este proceso se vio favorecido por las políticas de desregula-

ción y apertura que no eliminaron los desfavorables diferenciales de precios en los puertos nacionales, que tradicionalmente eran atribuidos al “costo argentino” derivado de la excesiva injerencia estatal en el sector.

Bibliografía

- Bolsa de Cereales: Números Estadísticos 1992-1993 y 2009/2010.
- Bolsa de Comercio de Rosario, Manual del Operador del Mercado de Granos, Rosario, 2013.
- Cabrini, Silvina (2007). *Relaciones espaciales en el precio de soja: implicancia para firmas de Argentina que toman coberturas de precios en el Chicago Board of Trade*. Mendoza: Reunión anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria.
- CEPAL (1996): *La reforma laboral y la participación privada en los puertos del sector público*. Santiago de Chile: Cuadernos CEPAL.
- Giorgetti, Myriam; Calvo, Sonia y Salvador, Laura (2007). *Un análisis de la integración espacial de los mercados de la soja y el maíz*. Córdoba: AGRISCIENTIA, Vol. XXIV (2): 79-85, Departamento de Desarrollo Rural, Facultad de Ciencias Agropecuarias, Universidad Nacional de Córdoba.
- INDEC: Base de datos Embarques de granos 1980/2000.
- Junta Nacional de Granos (1984): Solicitada, 12 de septiembre de 1984.
- Lamarca, Patricio y Regúnaga, Marcelo (1990): Estructura y dinámica del sistema. En *La comercialización de granos en la Argentina*. Buenos Aires: Editorial Legasa.
- Morgan, Dan (1987). *Los traficantes de granos*. Buenos Aires: Editorial Abril.
- Pierri, José (2006): *El boom de la soja ¿Un retorno al pasado?* Buenos Aires: Realidad Económica N^a 219.
- Pierri, José (2007): *Sector externo, política agraria y entidades del agro pampeano 1960/1986*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Pierri, José y Cosenza, Leonardo (2012). *El diferencial de precios en la comercialización externa de granos 1980/2010*. San Carlos de Bariloche: 3er. Congreso Latinoamericano de Historia Económica, XXIII Jornadas de Historia Económica de la AAHE, San Carlos de Bariloche.
- Rossi, Carlos; León, Carlos y Cocchi, Horacio (1987). *Comercio exterior y pérdida de ingresos. La subvaluación de los granos argentinos*.

Buenos Aires: Revista Argentina de Economía Agraria; Asociación Argentina de Economía Agraria.

Terré, Emilce (2008). *Ley de un único precio*. Rosario: Dirección de Informaciones y Estudios Económicos, Bolsa de Comercio de Rosario.

Desregulación económica y sus efectos sobre el comercio externo de granos en la década del 90

Fecha de recepción: 2/7/2014

Fecha de aceptación: 24/11/2014

Reseña bibliográfica

Estructura social agraria y agroindustrial del Nordeste de la Argentina: desde la incorporación a la economía nacional al actual subdesarrollo concentrador y excluyente.

Daniel Slutzky

Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones.

Posadas, 2014. 572 páginas

La historia crítica del Nordeste argentino

El abordaje de la problemática regional y social del Nordeste argentino (NEA) tiene relevancia por ser estos territorios uno de los espacios de menor desarrollo relativo del país a través de su historia, situación que se ha cristalizado en una estructura económica dual con un sector empresarial moderno de gran escala en contraste con un grupo numeroso de pequeñas y medianas empresas que no han logrado revertir las brechas en su desarrollo hasta el presente. El investigador Daniel Slutzky, que en su anterior libro ya había estudiado junto a Víctor Brodersohn y Cristina Valenzuela esta problemática en relación a una provincia, *Dependencia interna y desarrollo: El caso del Chaco* (2007), amplía en esta nueva obra una mirada integral para la región del NEA, a partir de los principales aspectos que hacen al proceso de acumulación capitalista que caracterizan a la periferia nacional. Desde una perspectiva historiográfica, la presente investigación hace especial énfasis en

los procesos de ocupación territorial, el marco institucional, el desarrollo de actividades productivas, la conformación de una estructura agraria funcional a la agroindustria regional y los impactos sociales de su reestructuración tecno productiva a través del tiempo.

Como señala su título, *Estructura social agraria y agroindustrial del Nordeste de la Argentina: desde la incorporación a la economía nacional al actual subdesarrollo concentrador y excluyente* se organiza en dos partes: en la primera, que abarca desde la incorporación del territorio a la economía nacional a fines de Siglo XIX hasta la declinación del proceso de sustitución de importaciones hacia fines de la década del 60, se rescata el estudio del Consejo Federal de Inversiones (CFI) de 1973 *Tenencia y distribución de la tierra en la Región NEA*. En la segunda se presenta el desarrollo de las fuerzas productivas en la agroindustria del NEA en los últimos decenios hasta arribar a la actual situación de concentración de capital en los principales complejos agroindustriales y la exclusión social derivada principalmente por el cambio tecnológico y la sustitución de cultivos.

La primera parte del libro de Daniel Slutzky expone por provincia los procesos políticos e institucionales que dieron lugar a la incorporación del territorio a la economía nacional, fuertemente determinada por la evolución de la región pampeana. El análisis se realiza en forma detallada por cada una de las cuatro provincias de esta región, con el desarrollo específico para cada período de sus principales producciones destinadas a la puesta en valor de sus recursos naturales en el mercado.

Chaco y Formosa, junto al Norte de Santa Fe son consideradas como parte de la misma subregión agroecológica que fue la base para la explotación maderera del monte nativo y que permitió el desarrollo de la industria del extracto de quebracho para el mercado mundial, el posterior avance de la ganadería y la colonización agrícola que daría lugar a la instalación de desmotadoras como primer eslabón de la agroindustria algodonera que tuvo un ciclo favorable hasta su declinación durante el fin del proceso de sustitución de importaciones. Slutzky analiza el ciclo del tanino a partir de la distribución de tierra pública basado en grandes superficies forestales que también permitían la explotación ganadera, la mayor parte de la superficie quedó en manos de un reducido número de adjudicatarios vinculados a una industria con elevada concentración técnica y económica bajo la forma de explotación de enclave. Por el contrario, el avance del algodón en la región se estructura a partir de la colonización basada en el en la distribución de la tierra a un gran número de extranjeros y nativos de otras provincias que

fueron los pioneros de las pequeñas y medianas explotaciones agrarias y que darán lugar a la pequeña burguesía de la región. La investigación demuestra que ambas producciones comparten desde su origen la puesta en valor de recursos naturales y la explotación del trabajo en el sector primario e industrial para cerrar su ciclo de valorización en el mercado mundial. En el caso del tanino a través de la concentración técnica y económica por parte de capitales extranjeros y trabajo “asalariado” dando cuenta de situaciones de coacción en el reclutamiento, precariedad laboral y pago en vales para la provisión de víveres de sus propias dependencias. En el caso de la producción algodonera no fue necesaria la total integración vertical dado que la atomización de la producción primaria le aseguraba a la industria la provisión de algodón en bruto en condiciones favorables para procesar la fibra en sus desmotadoras y poder avanzar con la etapa de su comercialización interna y externa.

El autor describe de qué manera el cierre del ciclo para ambos productos con sus respectivas crisis va a consolidar los siguientes tipos sociales: pequeños productores algodoneros sin posibilidades de diversificación, productores agrícolas capitalizados que pueden sustituir el algodón por otros cultivos anuales, grandes explotaciones forestales subdivididas en unidades ganaderas y una masa de hacheros y cosecheros excluidos del mercado que pasan a ser ocupantes de hecho de tierras fiscales en busca de su subsistencia a través de la auto producción de alimentos y también emigran a la periferia de grandes centros urbanos en búsqueda de mejores oportunidades.

Por otra parte, en la provincia de Misiones la temprana distribución de la mayor parte de la tierra fiscal en pocos propietarios condicionó las posibilidades de colonización a las superficies remanentes, junto a la subdivisión de grandes latifundios que se beneficiaron con la valorización de la tierra bajo la forma de colonización privada. La investigación revela que ambos procesos dieron lugar al surgimiento de una masa de pequeñas y medianas explotaciones agrarias que fueron los que llevaron a cabo la producción yerbatera y encontraron en el tung, té y tabaco otras fuentes de ingresos alternativas para sus pequeñas superficies. Debido a la caída posterior de los precios de estos cultivos campesinos y ante la falta de otras alternativas le sucede un período de despoblamiento rural en las antiguas colonias, mientras que los grandes productores pueden diversificar su producción con el cultivo de cítricos y soja.

En cambio, Corrientes presenta para el autor, la particularidad de un temprano desarrollo institucional en relación al resto de la región,

que aún formaba parte de los territorios nacionales. Esta Provincia tuvo en sus inicios una orientación productiva eminentemente ganadera con un desarrollo vinculado a productos de la región pampeana como lana, cuero y carne, y con una estructura basada en grandes explotaciones que ocupaban de manera temprana casi todo el territorio. Este hecho imposibilitó la formación de colonias y solo permitió el acceso a la tierra a través de la subdivisión privada y el arrendamiento a tanteros y medieros que introducen como principales cultivos de renta el algodón y tabaco. Corrientes comparte con Misiones el cultivo de yerba mate, té y citrus con una estructura dual caracterizada por grandes explotaciones agropecuarias y forestales y minifundios agrícolas.

La segunda parte del libro complementa la anterior con el análisis de los cambios en el mapa productivo agrario, la distribución de la tierra y el detalle de las principales producciones agroindustriales vinculadas a las cadenas productivas del algodón, soja, ganado, arroz, yerba mate, té, tabaco y la foresto industria, en un período signado por grandes transformaciones tecnológicas y productivas dadas las condiciones macroeconómicas favorables a incorporación de nuevas tecnología consistentes con economías de escala que prevalecieron desde mediados de la década de 1970 y durante el período de convertibilidad que se inicia a comienzos de 1990 y que darán lugar a la desregulación de la actividad económica y la eliminación de organismos públicos que llevaban a cabo funciones de intervención en los mercados que afectó a las principales actividades productivas regionales: granos, carnes, azúcar, algodón y yerba mate.

En efecto, el autor señala que bajo la dictadura militar de 1976 el retroceso en la distribución del ingreso implicó menor demanda efectiva por parte de los asalariados con consecuencias sobre las producciones de bienes de consumo generados en la región como el algodón y la yerba mate, así como también sobre aquella producción agraria e industrial que abastece principalmente al mercado interno. Además la apertura importadora de fibras para la industria impuso un quiebre dentro del complejo textil debido a que la reducción de precio del algodón en bruto benefició a las hilanderías por el abaratamiento de su materia prima.

Según Slutzky, las políticas públicas detalladas para este período influyeron en la estructura socioeconómica agropecuaria y afectaron especialmente a la pequeña producción agraria. En especial señala las medidas en política económica tomadas a partir de la década de 1990, como la sobrevaluación del peso; los aumentos significativos de los costos de producción y servicios debido a las privatizaciones; las altas ta-

sas de interés para el financiamiento; la desregulación del comercio de granos; la liquidación de las Juntas de granos, carnes, algodón y de la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM) que regulaba los precios a través de un mercado consignatario de yerba canchada; la reforma tributaria que aumentó la presión impositiva sobre el agro; la reducción de aranceles a la importación de maquinaria e insumos agropecuarios y la flexibilización de los plazos y condiciones de los contratos de arrendamiento, aparcerías rurales y contratos accidentales.

La investigación exhibe que, curiosamente, la única institución que superó esta tendencia general disolutiva hasta la actualidad es el Fondo Especial del Tabaco, que opera como una transferencia de ingresos del consumidor al productor, pero que tiene como efectos secundarios el financiamiento de inversiones sectoriales, subsidio a las exportaciones y la promoción de producciones alternativas. Ante el dismantelamiento de la mayor parte de instituciones de soporte para la producción primaria regional, las posibilidades que quedaban para los pequeños productores agrarios ante la baja de rentabilidad fueron la salida del circuito productivo, pudiendo en una etapa intermedia resistir a costa de la pérdida parcial de capital, transformarse en rentista o, si cuentan suficientes recursos, emprender la intensificación productiva con la incorporación de un paquete de innovaciones genéticas, mecánicas, químicas y de gestión que le permitirán obtener mayores rindes y seguir compitiendo con un esquema productivo diversificado.

Se destaca en el texto que durante las crisis cíclicas se manifiesta una creciente conflictividad social que reflejaba los reclamos urgentes vinculados en algunos casos a los precios de los productos, créditos, la necesidad de establecer formas de regulación pública en la actividad económica y la titulación de tierras en situación irregular que llevan adelante sobre todo los productores campesinos. En el caso del reclamo de los yerbateros en Misiones, la respuesta fue la creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM), que no tiene las mismas atribuciones que anteriormente tenía la CRYM al intervenir en el precio a través de la compra de yerba al productor a través de un mercado consignatario.

El abordaje interdisciplinario que propone el autor implica la necesidad de cruces entre la historia crítica, la geografía, ciencias sociales y economía, a lo que se debe sumar otros aportes desde la ecología y ciencias del ambiente como un nuevo enfoque holístico del sistema socioeconómico regional. De todos modos sobresale la influencia de la escuela latinoamericana del estructuralismo, que tuvo a Raúl Prebisch como uno de sus principales referentes, con su visión centro periferia

como la hipótesis de partida para dar cuenta de la imposibilidad del desarrollo social bajo una estructura de dependencia económica.

El eje central del debate estructuralista desde la periferia da como causa del subdesarrollo la escasa diversificación productiva, con bajo grado de elaboración de la producción primaria y el predominio de agentes económicos pequeños y medianos caracterizados por su productividad relativamente baja. La receta para reducir estas brechas se centraban en políticas para acelerar el cambio tecnológico sin considerar las restricciones para la adopción por parte de los pequeños agricultores.

La observación sistemática de la acumulación de capital en la agroindustria con las especificidades que tiene las distintas coyunturas dentro del ámbito nacional permite entender las condiciones concretas que derivan en el subdesarrollo regional. Entendido, no como una etapa inconclusa o demorada del enfoque evolucionista y lineal, sino como contraparte de un proceso de desarrollo desigual, que tiene su expresión en la aplicación del concepto centro periferia a nivel subnacional.

Los ciclos económicos de carácter global son presentados a escala regional como ciclos de producto con distintas fases, desde la expansión hasta llegar al máximo desarrollo, posterior estancamiento y declinación de actividades productivas que dejarán su impronta en los distintos períodos en los que se subdivide el análisis histórico.

En las nuevas condiciones de funcionamiento de la macroeconomía, la rentabilidad de las explotaciones depende exclusivamente de la productividad de los factores y la única variable en manos de los productores pasó a ser el costo unitario de producción. La incorporación de tecnología se convirtió así en una de las pocas alternativas para mantener la rentabilidad aumentando la productividad. Esta posibilidad estaba lejos de los pequeños productores endeudados y con restricciones de escala que, por otra parte vieron restringida su capacidad de compra de bienes de consumo dada la reducción del ingreso familiar. Teniendo en cuenta las pequeñas dimensiones de la mayoría de las explotaciones agrícolas, la necesidad de valorizar el trabajo familiar y la dificultad para sustituir o renovar cultivos perennes condicionó la incorporación tecnológica necesaria para aumentar la productividad y bajar sus costos.

Si bien varias de estas economías regionales, particularmente algodón y yerba mate, se desarrollaron originalmente con un fuerte proceso de colonización que dio lugar a una extendida capa de pequeños y medianos propietarios, la seguridad en la tenencia de la tierra no ha sido condición suficiente de su consolidación productiva, sino que

dependió directamente la superficie original con que contaba cada unidad productiva para permitir cierto grado de acumulación en el tiempo. Como se demuestra a lo largo del libro, los pequeños y medianos productores con bajos niveles de capitalización fueron los que en mayor medida reducen su capacidad de reproducción y subsisten en condiciones de calidad de vida deteriorada con ingresos complementados por actividades extra-prediales.

La expansión de la frontera agropecuaria, favorecida por un ciclo de precipitaciones superiores a lo normal para la región, afectó a los pequeños productores, ocupantes tradicionales de tierras fiscales y privadas, comuneros, pueblos indígenas y aparceros precarios. El corrimiento de las isohietas hacia el oeste y la posibilidad de realizar cultivos extensivos en grandes superficies desmontadas, han sido los motores de la revalorización productiva y económica de tierras que da lugar a su venta o arriendo a grupos empresariales con la consecuente expulsión de los ocupantes de estas tierras en situación precaria. Extensas superficies de monte ya degradado por la extracción maderera y la explotación ganadera, son deforestadas para ser incorporadas a la producción agrícola en general, con predominio del cultivo de soja.

En cuanto a las economías regionales, se evidencia una sensible disminución de la fuerza de trabajo por la mecanización de tareas de cosecha, principalmente en algodón, la introducción de herbicidas en el proceso agrícola y la sustitución de estas superficies por cultivos extensivos pampeanos con menores requerimientos de horas de trabajo agrario por unidad de superficie. La mayor concentración técnica de la producción en un reducido número de empresas agropecuarias y agroindustriales capital intensivas también resta dinamismo al mercado de trabajo repercutiendo en el deterioro de condiciones de ingreso de gran parte de la población.

Como anticipa el título del libro, el resultado de la concentración técnica y económica del NEA hace referencia a pocos ganadores. Por un lado, conglomerados de empresas que se despliegan con variado grado de integración vertical a partir de una estructura de grandes empresas diversificadas en sectores emergentes como el sojero, ganadero y arrocerero, y por último, un reducido número de empresas que dominan el núcleo transformador y comercial de los tradicionales complejos agroindustriales como la foresto industria, la elaboración de yerba mate, té y tabaco.

El proceso de desarrollo regional no es ajeno al contexto nacional, dada la relación subordinada de estas provincias al centro político

y económico de Buenos Aires que ha conformado directa e indirectamente la estructura del NEA. La aplicación de políticas nacionales de desarrollo incluye una variada gama de instrumentos entre los cuales se destacan de manera concluyente la infraestructura de comunicaciones que hace a la integración física y determina la incorporación efectiva de territorios lejanos a la actividad productiva. En este sentido, si bien se registran avances, quedan inversiones pendientes en caminos, ferrocarriles y el sistema de hidrovías Paraná Paraguay y Uruguay, cuyo potencial como eje vertical de integración física no se encuentra debidamente explotado para reducir el costo de fletes largos.

Por la magnitud requerida para estos proyectos y para lograr una planificación coordinada de todas las acciones entre provincias se requiere la consolidación institucional de nuevas escalas de gobernanza, desde las cuales resulta más fácil encontrar respuestas a demandas y problemas comunes de las distintas regiones. Las provincias del NEA se encontraban incorporadas dentro de un conjunto mayor junto a Santa Fe y Entre Ríos, denominado CRECENEA Litoral. En su proyección internacional esta región habían acordado encuentros con una entidad semejante del Brasil integradas por cuatro estados del CODESUL con el objetivo de consolidar un corredor de integración binacional. El avance en la escala de concertación entre provincias del NEA y NOA resultó en la conformación de otro espacio subnacional denominado Norte Grande Argentino, una de las 5 regiones que se encuadran dentro con lo previsto en el Artículo 124 de la Constitución Nacional, que tiende a superar las restricciones comunes que enfrentan estas provincias para su desarrollo económico y social.

En particular el NEA se vio afectado por la conformación del MERCOSUR, donde las provincias no tuvieron una participación activa y las Pymes regionales se caracterizaron por conductas reactivas. Su carácter de zonas de frontera hizo que la vinculación física y la facilitación de tráfico internacional dieran lugar a fenómenos de competencia de productos en el mercado interno. Además, los mecanismos de integración productiva solo se negociaron a nivel de los grandes conglomerados empresariales de Argentina y Brasil con escasa participación de los intereses vinculados a las economías regionales, con la excepción obtenida para proteger a la industria azucarera del NOA de las importaciones brasileñas en el mercado argentino.

Por último, el cuidadoso manejo de las fuentes de información estadística y la rigurosidad de la descripción realizada desde diferentes perspectivas, permiten dar cuenta de la complejidad de los procesos

económicos y sociales en la región, que el autor define como de subdesarrollo concentrador y excluyente. El abordaje metodológico empleado por Slutzky para el diagnóstico social del NEA no descuida la necesidad de transformar la realidad que describe a través de lineamientos para esta acción.

Cabe destacar el valor de la publicación de un libro que representa una forma de resistencia, una máquina de guerra, que avanza por las rugosidades del territorio encontrando su potencialidad, al desnudar la realidad actual a partir de sus determinantes históricos.

Pedro Castillo

Reseña bibliográfica: *Estructura social agraria y agroindustrial del Nordeste de la Argentina: desde la incorporación a la economía nacional al actual subdesarrollo concentrador y excluyente. De Daniel Slutzky*

Fecha de recepción: 28/8/2014

Fecha de aceptación: 1/12/2014

Nota para Colaboradores

Los trabajos con pedido de publicación deben ser enviados a la dirección electrónica ciea@econ.uba.ar y por correo postal a Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Av. Córdoba 2122, 2º piso (1120) CABA, Argentina. Los mismos se ajustarán a las siguientes normas de presentación:

1. Los artículos que se propongan para su evaluación en la Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios deberán ser originales y no estar simultáneamente propuestos para tal fin en otra revista.
2. Se enviarán impresos el original y una copia del trabajo para su evaluación por árbitros externos. El texto deberá ser mecanografiado a 35 líneas, espacio y medio, en el texto principal y en las notas de pie de página, en papel tamaño A4 escrito de un solo lado, con 2,5 cm. de margen, incluyendo nombre del autor o autores, pertenencia institucional, teléfono y dirección de correo electrónico. Se sugiere la utilización de subtítulos en el texto de los artículos. Asimismo deberá adjuntarse una copia en Cd o en formato Word o compatible. La RIEA publica artículos en español. En el caso de escritos en otro idioma deberá enviarse también una versión en castellano –en Cd y en papel- acompañando la versión en idioma original.

Extensión de los trabajos:

Artículos: máximo 30 carillas incluyendo cuadros, gráficos, citas y notas bibliográficas.

Notas, comentarios y ensayos bibliográficos: máximo 20 carillas.

Reseñas: máximo 5 carillas.

3. Los artículos se enviarán precedidos de un breve resumen del contenido, de no más de 200 palabras, y de palabras clave. Ambos en español y en inglés. Las aclaraciones sobre el trabajo (agradecimientos, mención de versiones previas, etc.) se indicarán con un asterisco en el título, remitiendo al pie de página; la pertenencia institucional de los autores se indicará con asteriscos en el nombre del autor remitiendo al pie.
4. Los esquemas, gráficos, mapas, dibujos, etc. incluidos en el texto se enviarán en archivos separados y en formatos .gif o .jpg. Los cuadros y gráficos se numerarán correlativamente e irán titulados, con aclaración de la unidad en que están expresados los valores y las fuentes correspondientes.
5. Las citas textuales se presentarán de la siguiente manera: si la cita no supera las dos o tres líneas, puede insertarse en el párrafo entre comillas inglesas (“ ”). Si es más extensa, se colocará en párrafo aparte con sangrado, entre comillas, con interlineado sencillo y tipografía tamaño 11. La supresión de una parte de la cita se indicará mediante puntos suspensivos separados por corchetes: [...]. Asimismo, la inclusión de una segunda cita dentro de la primera se indicará entre comillas simples (‘ ’).
6. Referencias bibliográficas: se señalarán dentro del texto con apellido del autor y año de edición entre paréntesis (Apellido, año), y en caso de citar páginas (Apellido, año: #-#). Al final del artículo se incluirá la bibliografía en orden alfabético –deberá comprender la lista completa de textos citados- conteniendo en el orden indicado los siguientes datos:

Artículos de revista: Apellido, Nombre (Año). “Título del artículo”. *Título de la revista*, Número #, p. # - #.

Ejemplo:

Salvo, Juan (2001). “Formas y contenidos del viaje eterno”. *Tiempo y Espacio*, Buenos Aires, Número 12, 2º semestre, pp. 55-73.

Libros de un solo autor: Apellido, Nombre (Año). *Título del libro*. Lugar, Editorial.

Ejemplo:

Mena, Adolfo (1966). *Trayectos y travesías hacia el espacio de lo necesario*. Bruselas, Fantome.

Libros con dos autores: Apellido, Nombre y Apellido, Nombre (Año).
Título del libro. Lugar, Editorial.

Ejemplo:

Pentrelli, Luis y Catalán, Omar (1988). *Campo académico y desarrollo científico*. Buenos Aires, Ediciones RCA.

Libros con más de dos autores: Apellido, Letra inicial del nombre; Apellido, Letra inicial; Apellido, Letra inicial (Año). *Título del libro*. Lugar, Editorial.

Ejemplo:

Azpiazu, D.; Basualdo, E. y Khavisse, M. (1987). *El nuevo poder económico*. Buenos Aires, Legasa.

Capítulo de libro: Apellido, Nombre (Año). “Título del capítulo”. En Apellido, Nombre. *Título del libro*. Lugar, Editorial.

Ejemplo:

Vilar, Pierre (1982). “La transición del feudalismo al capitalismo”. En Parain, Ch.; Vilar, P.; Globot, J.; et. al. *El modo de producción feudal. Discusión sobre la transición al capitalismo*. Madrid, Ediciones de Ambos mundos.

Ponencias en Congresos: Apellido, Nombre (Año). “Título de la ponencia”. En: *Título del congreso*. Lugar, Institución que organiza y edita las actas.

Artículos de periódicos: Apellido, Nombre. “Título del artículo”. Año, Mes, Día. *Nombre del diario*, [Lugar], Número #, p. #

Publicaciones oficiales: *Título de la publicación*, fecha, número.

Tesis no publicadas: Apellido, Nombre. Título de la tesis. Tesis doctoral. Institución Académica en que se presenta, año.

7. Los originales serán sometidos a un proceso editorial que se desarrollará en varias fases. En primer lugar, los artículos recibidos serán objeto de una evaluación preliminar por parte de los miembros del Comité Editorial y el Director, quienes determinarán la

pertinencia de la publicación. Una vez establecido que el artículo cumple con los requisitos temáticos, además de los formales indicados en estas instrucciones, será enviado a un comité de árbitros externos integrado por especialistas de instituciones académicas nacionales e internacionales quienes determinarán en forma anónima y desconociendo la autoría de los trabajos propuestos para su evaluación: a) publicar sin cambios, b) publicar cuando se hayan cumplido correcciones menores, c) publicar una vez que se haya efectuado una revisión de fondo o d) rechazar. En caso de discrepancia entre ambos resultados, el texto será enviado a un tercer árbitro, cuya decisión definirá la publicación.

Todos los artículos firmados corren por exclusiva responsabilidad de los autores.



#CONVOCAN

Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios
Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
Grupo de Estudios Sociales Agrarios
Instituto de Desarrollo Rural

#ADHIEREN

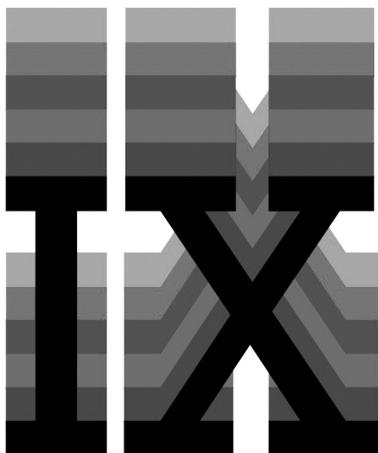
Programa de Pós-Graduação em Geografia y Programa
de Pós-Graduação em Desenvolvimento Territorial na
América Latina e Caribe de la UNESP-Brasil

Doctorado en Estudios Sociales Agrarios del Centro de
Estudios Avanzados de la UNC

Maestría en Economía Agraria de la FAUBA

Maestría en Desarrollo Rural de la UNaM-INTA

Programa de Posgrado en Sociología de la Agricultura
Latinoamericana. FaDeCS, UNCO



JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES ARGENTINOS Y LATINOAMERICANOS

3 al 6 de Noviembre de 2015

Facultad de Ciencias Económicas de la UBA
Buenos Aires - Argentina



Resúmenes: hasta el 15 de junio

Ponencias: hasta el 1° de septiembre

Envíos a: jornadasagrarias2015@gmail.com



Informes:

ciea@fce.uba.ar

+54 11 4374 4448 (int. 6585)

Av. Córdoba 2122 - 2° piso

Buenos Aires - Argentina