



Tipo de documento: Tesis de Doctorado

Título del documento: Las lógicas de acumulación de las empresas agroalimentarias argentinas a comienzos del siglo XXI : el caso Molinos Rio de la Plata, 2003-2015

Autores (en el caso de tesis y directores):

Cecilia Judith Allami

Enrique Arceo, dir.

Pablo Fernando Míguez, co-dir.

Datos de edición (fecha, editorial, lugar,

fecha de defensa para el caso de tesis: 2020

Documento disponible para su consulta y descarga en el Repositorio Digital Institucional de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.
Para más información consulte: <http://repositorio.sociales.uba.ar/>

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Argentina.
Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 4.0 (CC BY 4.0 AR)



La imagen se puede sacar de aca: https://creativecommons.org/choose/?lang=es_AR



Cecilia Judith Allami

Las lógicas de acumulación de las empresas agroalimentarias
argentinas a comienzos del siglo XXI:
el caso Molinos Rio de la Plata (2003-2015).

Tesis para optar por el título de Doctora en Ciencias Sociales

Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires

Director: Enrique Arceo

Codirector: Pablo Míguez

Buenos Aires

Abril de 2020

Resumen:

En el marco de los debates en torno a las transformaciones económicas del período de la posconvertibilidad, una de las discusiones centrales ha girado alrededor de la naturaleza de la evolución de la industria argentina y sus cambios a lo largo de ese período. Estas interpretaciones pueden enriquecerse analizando casos particulares de empresas, considerando con mayor profundidad las estrategias desplegadas por empresarios para adaptarse y operar en cada circunstancia. Estas estrategias son una herramienta clave para entender los rasgos centrales del proceso de acumulación de capital en la Argentina. En este sentido, la presente tesis pretende arrojar luz sobre la evolución de una empresa muy relevante dentro de uno de los sectores industriales más importantes de la economía argentina: el sector agroalimentario.

Molinos Río de la Plata es una tradicional empresa agroalimentaria nacida a principios del siglo XX, inicialmente concentrada en la exportación de *commodities*, propiedad de Bunge y Born. A lo largo del siglo XX, pudo crecer y diversificarse a partir de diversas estrategias, adaptándose a los sucesivos cambios de la economía argentina y desarrollando ventajas competitivas para sobrevivir y crecer. En el año 1998 fue vendida al grupo Pérez Companc, ya constituida en una de las más importantes empresas nacionales de producción de alimentos. Considerando las empresas de mayor facturación en Argentina en el año 2014, Molinos Río de la Plata ocupó el puesto número 19, siendo la tercera empresa productora de alimentos y la primera considerando empresas de capital nacional de ese sector. Además, es una de las principales empresas exportadoras de Argentina.

La presente tesis pretende realizar un aporte al debate sobre la evolución del sector agroindustrial en la posconvertibilidad, enmarcándolo en una discusión más amplia acerca de las formas actuales de inserción económica de la Argentina en la economía mundial y sus potencialidades, en base a un estudio de caso de una empresa de capital nacional propiedad de un grupo económico nacional. El objetivo general de la tesis es comprender las estrategias de Molinos Río de la Plata en el período 2003-2015 a la luz de las limitaciones estructurales de la economía argentina y de los cambios en las lógicas de acumulación del sector agroalimentario a nivel global. Las preguntas que guían nuestra investigación son: ¿cómo repercutieron en esta empresa las transformaciones recientes en la economía mundial? ¿existen cambios en la tradicional inserción exportadora de esta empresa? ¿cuáles fueron las estrategias de rentabilidad durante en el período analizado? ¿cuáles son las rentabilidades diferenciales en los distintos segmentos de negocios? ¿cuál es el rol del capital intangible en esta estrategia? ¿qué posibilidades tuvo de profundizar su transnacionalización y en base a qué estrategia?

Las hipótesis específicas están vinculadas a las estrategias de la empresa durante el período 2003-2015. La primera hipótesis es que, en términos de la composición de sus exportaciones, Molinos Río de la Plata se reprimarizó en el período considerado y obtuvo altas rentabilidades gracias a esta estrategia. La segunda hipótesis es que Molinos Río de la Plata buscó posicionarse en mercados oligopólicos con productos diferenciados a través de alimentos comercializados con marcas con el objetivo de captar mayores ganancias; esta estrategia tuvo como eje las fusiones y adquisiciones de otras marcas y/o empresas. La tercera

hipótesis es que Molinos no logró expandir sus ventas de productos de marcas en el exterior debido a determinadas limitaciones que implica la instalación de un producto de marca en mercado externos, principalmente vinculadas a altos costos.

Los resultados de la investigación nos permitirán reflexionar sobre las estrategias de la empresa para poder maximizar ganancias en el período 2003-2015 teniendo en cuenta las limitaciones estructurales de la economía argentina como economía periférica o dependiente y los nuevos desafíos impuestos por las lógicas de acumulación global en la industria agroalimentaria. En primer lugar, la importancia del peso del negocio de graneles en la rentabilidad de Molinos Río de la Plata, nos muestra, a nivel empresa, una problemática que se replica en la dimensión macroeconómica: la dependencia que tiene el complejo exportador de las *commodities* agrícolas -en especial, de la soja-, lo que refleja una dependencia estructural de la economía argentina.

Un segundo aspecto tiene que ver con las perspectivas de negocios de las empresas agrindustriales y las posibilidades de Argentina de constituirse en el “supermercado del mundo”. Respecto a las posibilidades de las empresas argentinas de expandir sus ventas en mercados externos, existen profundas transformaciones en la industria de consumo masivo en los países del centro que imponen grandes desafíos para los países como Argentina: crecimiento de las marcas propias de los *retails*, canales de *e-commerce*, nuevos patrones de consumo diferenciado, etc. Como veremos, producir alimentos para el mercado global a través de marcas requiere grandes inversiones de capital, lo que explica el poder de las transnacionales alimentarias y de las grandes cadenas de *retail*, y las limitaciones de un sector de la burguesía nacional en sus intentos de crecer y transnacionalizarse.

En este sentido, considerando que una consecuencia del papel asignado al sector agroindustrial es el objetivo de transformar a nuestro país en el “supermercado del mundo” - y sin entrar en el análisis detallado de las consecuencias de nuestra especialización, sobre lo que hay una extensa bibliografía- la tesis aportará, por las características de la empresa elegida, elementos sobre la razonabilidad de este objetivo.

Abstract

One of the central discussions within the framework of the debates about the economic transformations of the post-convertibility period, has revolved around the nature of the evolution and changes of Argentine industry throughout that period. The different interpretations can be enriched by analyzing particular cases of enterprises and considering in greater depth the strategies deployed by entrepreneurs to adapt and operate in each circumstance. These strategies are a key tool to understand the central features of the process of capital accumulation in Argentina. In this sense, this thesis aims to shed light on the evolution of Molinos Río de la Plata, a very relevant enterprise within one of the most important industrial sectors of the Argentine economy: the agri-food sector.

Molinos Río de la Plata is a traditional agri-food company, founded in the early twentieth century, that initially focused on the export of commodities and is owned by Bunge

y Born. Throughout the twentieth century, it would grow and diversify its strategies, adapting to the successive changes of the Argentine economy and developing competitive advantages to survive and grow. In 1998 it was sold to the Pérez Companc group, which had become one of the most important national processed food production companies. Considering the enterprises with the highest billing in Argentina in 2014, Molinos Río de la Plata ranked number 19, being the third food producing company and the first considering companies with national capital in that sector. In addition, it is one of the main exporting companies in Argentina.

This thesis aims to make a contribution to the debate on the evolution of the agri-food sector in the post-convertibility period (2003-2015) in Argentina. Our analysis is framed in a broader discussion about the current forms and potential of Argentina's economic insertion in the world economy, based on the case study of a national capital company. The general objective of the thesis is to understand the logic of accumulation deployed by Molinos Río de la Plata in the period 2003-2015 in the light of the structural limitations of the Argentine economy and the changes in the accumulation logic of the agri-food sector globally. The questions that guide our research are: how did the recent changes in the world economy affect this company? Are there changes in the traditional export insertion of this company? What were the profitability strategies during the period analyzed? What are the returns in the different business segments? What is the role of intangible capital in this strategy? What were the company's chances of deepening transnationalization and based on what strategy?

The specific hypotheses that guide this research are linked to the company's strategies during the period 2003-2015. The first hypothesis is that Molinos Río de la Plata reprimarized the composition of its exports during the period considered and obtained high returns thanks to this strategy. The second hypothesis is that Molinos Río de la Plata sought to position itself in oligopolistic markets with differentiated products through processed foods marketed with brands in order to capture higher profits; this strategy focused on mergers and acquisitions of other brands and / or companies. The third hypothesis is that Molinos Río de la Plata failed to expand its sales of branded products abroad due to certain limitations linked to the installation of a branded product in external markets, mainly related to high costs.

The results of the research will allow us to reflect on the company's strategies to maximize profits in the 2003-2015 period, taking into account the structural limitations of the Argentine economy as a peripheral or dependent economy and the new challenges imposed by the logic of global accumulation in the agri-food industry. In the first place, the importance of the bulk-food (o bulk-products) business in the profitability of Molinos Río de la Plata shows us, at the company level, a problem that is replicated in the macroeconomic dimension: the dependence of the export complex on agricultural commodities -especially of soybeans-, which reflects a structural dependence of the Argentine economy.

A second aspect is related to the business prospects of agribusiness companies and the possibilities of Argentina to become the "supermarket in the world". Regarding the possibilities of Argentine businesses to expand their sales in foreign markets, there have been profound transformations in the mass consumption industry center countries that impose great challenges for countries such as Argentina: the growth of retail brands, channels of e-

commerce, new patterns of differentiated consumption, etc. As we will see, producing food for the global market through brands requires large capital investments, which explains the market-power of food transnationals and large retail chains and the limitations of a sector of the national bourgeoisie in their attempts to grow and transnationalize.

In this sense, considering that a consequence of the role expected of the agribusiness sector is to transform our country into the “supermarket of the world” - and without entering into the detailed analysis of the consequences of our specialization, on which there is an extensive bibliography - the thesis will contribute, by the characteristics of the chosen company, elements on the reasonableness of this role.

Índice general

Agradecimientos.....	14
Sección I: Introducción.....	15
Capítulo 1: Introducción y contenido de la tesis	15
1.1. El objeto de la investigación.....	15
1.2. Consideraciones generales sobre el abordaje propuesto.....	18
1.2.1. Los estudios de caso: la empresa como unidad de análisis	20
1.2.2. La empresa enmarcada en el capitalismo periférico o dependiente	22
1.2.3. Fuentes.....	32
1.3. Antecedentes sobre el tema	33
1.3.1. Los estudios sobre el sector agroalimentario en la posconvertibilidad	33
1.3.2. La bibliografía sobre la industria en la posconvertibilidad	35
1.3.3. Los trabajos sobre grupos económicos y la cúpula empresaria en la posconvertibilidad	38
1.3.4. Los estudios de caso sobre empresas en la posconvertibilidad	39
1.3.5. Los estudios sobre Molinos Río de Plata.....	40
1.4. Estructura de la tesis.....	43
1.5. Límites y dificultades del enfoque propuesto.....	50
Capítulo 2. Nuevas tendencias del capitalismo contemporáneo: la nueva división internacional del trabajo y el rol del del capital intangible en las nuevas formas de competencia.....	53
2.1 La nueva división internacional del trabajo	53
2.1.1. América Latina en la nueva división internacional del trabajo	61
2.1.2 Perspectiva <i>hegemónica</i> acerca del lugar de los países periféricos en la nueva división internacional del trabajo	65
2.1.2.1. La FAO y el Banco Mundial: <i>agroindustrias para el desarrollo</i>	65
2.1.2.2. Argentina como el “supermercado del mundo”	71
2.1.2.3. El Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina: la divulgación del discurso de las entidades vinculadas al sector agroindustrial en Argentina.	76
2.2. La importancia del capital intangible como condición de posibilidad del control monopólico.....	81
2.2.1 El capital intangible.....	83
2.2.2 Las marcas como fuente de rentas.....	87
2.3. A modo de cierre	91

Sección II: Los mercados agroalimentarios: una mirada global y local.....	95
Capítulo 3: Tendencias de los mercados agroalimentarios: transformaciones en el marco de la nueva división internacional del trabajo.....	95
3.1. Las agroindustrias en la nueva división internacional del trabajo	95
3.1.1 Cambios en las pautas de consumo a nivel global.....	97
3.1.2. Crecimiento del mercado de biocombustibles.....	99
3.1.3. La demanda de soja de China.....	100
3.1.4. La <i>financiarización</i> de los mercados de <i>commodities</i>	103
3.1.5. La biotecnología agrícola	108
3.2. Tendencias generales de los mercados agroalimentarios.....	111
3.2.1. Concentración de los mercados agrícolas y de alimentos	111
3.2.2. Cambios en los patrones de consumo masivo de alimentos a nivel global ..	118
3.3. Tendencias de los mercados agroalimentarios: una mira de conjunto.	124
Capítulo 4: El sector agroalimentario en Argentina (2003-2015).....	127
4.1. Las políticas macroeconómicas y los cambios regulatorios y normativos que impactaron en el sector agroalimentario	127
4.1.1. Antecedentes: liberalización y desregulación del sector agroalimentario en Argentina durante la década del noventa.....	129
4.1.2. La posconvertibilidad	135
4.1.2.1. La política macroeconómica.....	135
4.1.2.2. Cambios normativos y regulatorios del sector agroalimentario	138
4.2. Cambios científico-tecnológicos: La agrobiotecnología en Argentina.....	142
4.3. Evolución de las principales variables económico-productivas.....	145
4.3.1. Producción, superficie cultivada y productividad de los principales cultivos	145
4.3.2. Producción de la industria de alimentos.....	149
4.3.3. Participación sobre el Valor Bruto de la Producción y crecimiento del sector	150
4.3.4. Cantidad de empresas	151
4.3.5. Empleo.....	153
4.3.6. Capacidad instalada	156
4.3.7. Comercio exterior.....	157
4.4. La concentración en el sector agroalimentario.....	159
4.5. Las críticas al modelo de <i>agronegocios</i> en Argentina	164

4.6. El sector agroalimentario en Argentina 2003-2015: algunas reflexiones	166
Sección III: Estudio de caso	169
Capítulo 5: La empresa Molinos Río de la Plata durante el siglo XX y comienzos del XXI: la expansión de una empresa <i>imaginada desde el campo</i>	169
5.1. La historia de Molinos Río de la Plata: el nacimiento de la empresa y su evolución durante el siglo XX	169
5.1.1. El nacimiento de Molinos Harineros y Elevadores de granos Molinos Río de la Plata	169
5.1.2 Molinos Río de la Plata desde la Primera Guerra Mundial	172
5.1.3. La empresa Molinos desde la década del treinta hasta fines de siglo.....	175
5.1.4. La década del noventa: el comienzo del proceso de reconversión de la empresa.....	180
5.2. La transferencia al grupo Pérez Companc: reconversión y racionalización	184
5.2.1. El grupo Pérez Companc: la historia de un conglomerado de capital nacional	184
5.2.2. La transferencia de Molinos Río de la Plata al grupo Pérez Companc	189
5.2. La estructura del grupo Molinos Río de la Plata en el período 2003-2015.....	192
5.3. Algunas reflexiones sobre la historia de Molinos Río de la Plata.....	198
Capítulo 6: La lógica de acumulación de Molinos Río de Plata en el período 2003-2015	201
6.1. Molinos Río de la Plata en la posconvertibilidad.....	201
6.2. Evolución de las ventas internas y externas e importaciones.....	204
6.2.1. Ventas en el mercado interno y el mercado externo.....	204
6.2.2. Importaciones	209
6.3. La estrategia de negocios de Molinos	213
6.3.1 Graneles	213
6.3.1.1 Compras y ventas vinculadas a graneles	215
6.3.1.2. Participación en exportaciones y capacidad de molienda de granos de soja.....	216
6.3.2. Marcas	219
6.3.2.1. Compras y ventas de empresas vinculadas a marcas en el mercado interno	220
6.3.2.2. Compras y ventas de empresas vinculadas a marcas en el mercado externo	225
6.3.2.3. Participación en distintos segmentos de productos de marca.....	227
6.3.2.4. El <i>tier</i> de precios como posibilidad de captura de rentas	231

6.4. Algunas reflexiones sobre el modelo de negocios de Molinos Río de la Plata....	235
Capítulo 7: Molinos Río de la Plata: una mirada del resultado de su modelo de negocios a través de sus balances contables.....	238
7.1. Análisis de la rentabilidad.....	238
7.1.1. Resultados financieros y por tenencia.....	245
7.2. Endeudamiento.....	247
7.3. Política de distribución de dividendos	252
7.4. Composición del activo.....	254
7.5. Inversiones	256
7.6. La evolución de la empresa en la visión de su personal jerárquico	258
7.7. Reflexiones finales	260
Notas metodológicas del capítulo 7	262
Sección IV: Reflexiones finales	264
Bibliografía.....	280

Índice de cuadro y gráficos

Gráfico N° 2. 1: Producto Bruto Interno de América Latina y Caribe. Variación interanual en porcentaje.....	
Cuadro N° 2.1: Categorías de capital intangible.....	
Cuadro N° 2.2: Porcentajes de ingresos por grupos de productos manufacturados- año 2014.	
Cuadro N° 2.3: Cantidad de solicitudes de propiedad intelectual por tipo- Año 2017.....	
Cuadro N° 3.1: Proyecciones de importaciones de soja por destino. En millones de toneladas.....	
Cuadro N° 3.2: Proyecciones de exportaciones de soja por origen. En millones de toneladas.	
Gráfico N° 3.1: FAO Food Price Index 1990-2016. Base 2002-2004=100.....	
Cuadro N° 3.3: Principales transnacionales de <i>retail</i> . Ingresos por ventas externas en 2013 y variación porcentual de participación de ventas externas en ventas totales 1999-2013.....	
Gráfico N° 4.1: Consumo privado. Variación interanual.....	
Gráfico N° 4.2: Evolución de la superficie cultivada de girasol, maíz, soja y trigo. En hectáreas.....	
Gráfico N° 4.3: Evolución de la producción de girasol, maíz, soja y trigo. En toneladas.....	
Gráfico N° 4.4: Evolución de la productividad del girasol, maíz, soja y trigo. En toneladas de producción por hectárea.	
Gráfico N° 4.5: Precios FOB puertos argentinos del trigo, maíz, sorgo y soja. En dólares por tonelada. Promedio anual.....	
Gráfico N° 4.6: Estimador Mensual Industrial del INDEC- variaciones porcentuales interanuales. Nivel general y alimentos y bebidas. Base 2012=100.....	
Gráfico N° 4.7: Estadísticas de productos industriales- Aceites oleaginosos, subproductos oleaginosos y harina de trigo. Variaciones porcentuales interanuales.....	
Gráfico N° 4.8: Participación de las agroindustrias sobre el Valor Bruto de Producción total. En precios constantes de 2004.....	
Cuadro N° 4.1: Cantidad de empresas de agricultura, ganadería y pesca y alimentos y bebidas.	
Cuadro N° 4.2: Puestos de trabajo registrados del sector privado según rama de actividad 4 dígitos del CIIU- Sector primario y alimentos y bebidas. Promedios anuales.....	
Cuadro N° 4.3: Tasa de crecimiento del empleo privado registrado de agricultura y ganadería, alimentos y bebidas, industria manufacturera y sector privado.Período 2002-2015.	
Cuadro N° 4.4: Remuneración promedio de los trabajadores registrados de agricultura y ganadería, alimentos y bebidas, industria manufacturera y sector privado. Año 2016.....	
Gráfico N° 4.9: Utilización de la capacidad instalada en la industria- nivel general y Alimentos y bebidas. En porcentaje.....	
Gráfico N° 4.10: Exportaciones de productos primarios y de manufacturas de origen agropecuario. En porcentaje del total exportado.	
Cuadro N° 4.5: Exportaciones por producto- Productos primarios y MOA. Participación sobre el total exportado.	
Cuadro N° 4.11: Exportaciones de alimentos y bebidas en el año 2016- Principales productos. En porcentaje del total de las exportaciones de alimentos y bebidas.....	
Cuadro N° 4.7: Principales exportadores de granos de soja- Año 2011.....	

Cuadro N° 4.7: Principales exportadores de harina y aceite de soja- Año 2016.....	
Cuadro N° 4.8: Concentración en el mercado de alimentos.....	
Gráfico N° 5.1: Utilidades en relación al capital realizado- Molinos Río de la Plata. 1909-1917.	
Gráfico N° 5.2: Utilidades en relación al capital realizado- Bunge y Born Argentina. 1927-1931.	
Gráfico N° 5.3: Evolución de Molinos en ranking de empresas más grandes de argentina. 1950-1985.	
Gráfico N° 5.4: Resultado neto y resultado neto/patrimonio neto- Molinos Río de la Plata. 1992-2001.	
Cuadro N° 5.1: Principales ventas de Pérez Companc 1990-2002.....	
Gráfico N° 5.5: Grupo Pérez Companc y principales grupos económicos nacionales (GE)*. Rentabilidad como porcentaje de las ventas.....	
Gráfico N° 5.6: Evolución de los gastos fijos en valores constantes- Molinos Río de la Plata. En millones de pesos.	
Cuadro N° 5.2: Empresas del grupo Molinos 2002-2015.....	
Cuadro N° 5.3: Empresas subsidiarias de Molinos Chile y Río de la Plata Holding 2004-2015.	
Esquema N° 5.1: Estructura del grupo vinculada a Molinos Río de la Plata en el año 2015... ..	
Cuadro N° 5.4: Sociedades de Pérez Companc vinculadas a Molinos Río de la Plata en el período 2003-2015.	
Cuadro N° 6.1: Principales grupos empresarios o firmas con mayores transferencias de divisas en el año 2001.....	
Gráfico N° 6.1: Exportaciones como porcentaje de las ventas totales de Molinos Río de la Plata.	
Gráfico N° 6.2: Composición de las ventas de Molinos Río de la Plata. En porcentaje.....	
Cuadro N° 6.2: Exportaciones de Molinos. Año 2000. En dólares FOB y porcentajes.....	
Cuadro N° 6.3: Exportaciones de Molinos. Año 2012. En dólares FOB y porcentajes.....	
Cuadro N° 6.4: Principales destinos de las exportaciones de Molinos Río de la Plata 2000-2012. En dólares FOB y participación sobre el total.	
Gráfico N° 6.3: Importaciones de Molinos Río de la Plata. En miles de dólares CIF.....	
Gráfico N° 6.5: Importaciones de Molinos Río de la Plata desagregadas según principales secciones del NCM (2003-2015). En miles de dólares CIF.....	
Cuadro N° 6.6: Importaciones de Molinos. Año 2000. NCM a 6 dígitos. En dólares CIF y porcentajes.....	
Cuadro N° 6.7: Importaciones de Molinos. Año 2011. NCM a 6 dígitos. En dólares CIF y porcentajes.....	
Cuadro N° 6.8: Compras de empresas vinculadas a graneles de Molinos Río de la Plata.....	
Cuadro N° 6.9: Capacidad técnica de producción de aceites vegetales de Molinos Río de la Plata.	
Cuadro N° 6.10: Principales empresas productoras de aceite. Capacidad técnica. En toneladas y en porcentaje.	
Cuadro N° 6.11: Principales exportadores de soja, aceite y pellets de soja- Año 2002. En toneladas y como porcentaje del total.	
Cuadro N° 6.12: Principales exportadores de aceite de soja y harina de soja- Año 2016. En toneladas y como porcentaje del total.	

Cuadro N° 6.13: Compras de Molinos a vinculadas a marcas en el mercado interno 1999-2015.	
Cuadro N° 6.14: Ventas de marcas del mercado interno de Molinos Río de la Plata 1999-2015.	
Cuadro N° 6.15: Compras de Molinos Río de la Plata vinculadas a marcas en el mercado externo 1999-2015.	
Cuadro N° 6.16: Ventas de marcas mercado externo de Molinos Río de la Plata 1999-2015.....	
Cuadro N° 6.17. Participación de mercado de Molinos Río de la Plata por categoría de producto. En porcentaje del total.	
Cuadro N° 6.18: Participación de mercado de Molinos Río de la Plata por categoría de producto en mercado nacional. En porcentaje del total.....	
Cuadro N° 6.19: Participaciones de Molinos en distintos segmentos del mercado de alimentos.	
Cuadro N° 6.20. Participación de las marcas de Molinos Río de la Plata en el total del mercado de pastas secas. Año 2015. En miles de pesos y en toneladas.....	
Cuadro N° 6.21: Precio por kilogramo de pastas secas- Año 2014. Promedio anual.....	
Gráfico N° 7.1: Resultado bruto como porcentaje del patrimonio neto- Industria alimentos y Molinos Río de la Plata.	
Gráfico N° 7.2: Resultado bruto como porcentaje del patrimonio neto ajustado- Molinos Río de la Plata.	
Gráfico N° 7.3: Resultado neto como porcentaje del patrimonio neto- Industria alimentos y Molinos Río de la Plata.	
Gráfico N° 7.4: Rentabilidad integral como porcentaje del patrimonio neto ajustado- Molinos Río de la Plata.	
Gráfico N° 7.5: Resultado neto como porcentaje de las ventas totales- Industria alimentos y Molinos Río de la Plata.	
Gráfico N° 7.6: EBIDTA marcas y EBIDTA graneles. En porcentaje del patrimonio neto total ajustado.	
Gráfico N° 7.7: EBIDTA marcas y EBIDTA graneles como porcentaje de las ventas de cada segmento.	
Gráfico N° 7.8: Resultado financiero y por tenencia neto/Patrimonio Neto ajustado- Molinos Río de la Plata.	
Gráfico N° 7.9: Intereses netos y diferencia de cambio neta como porcentaje del patrimonio neto ajustado- Molinos Río de la Plata.	
Gráfico N° 7.10: Deudas bancarias y financieras como porcentaje del patrimonio neto ajustado- Molinos Río de la Plata.	
Cuadro N° 7.1: Causas de aumento del endeudamiento descritas en balances de Molinos Río de la Plata.	
Gráfico N° 7.11: Deudas bancarias y financieras por tipo- Molinos Río de la Plata. En miles de pesos.....	
Cuadro N° 7.2: Emisión de obligaciones negociables de Molinos Río de la Plata en los años 2012 y 2013.....	
Gráfico N° 7.12: Distribución de dividendos de Molinos Río de la Plata. En miles de pesos...	
Gráfico N° 7.13: Activo corriente y activo no corriente en porcentaje del activo total de Molinos Río de la Plata.	

Gráfico N° 7.14: Activos fijos como porcentaje del activo corriente de Molinos Río de la Plata.

Gráfico N° 7.15: Inversión en activos fijos neta como porcentaje del patrimonio neto ajustado de Molinos Río de la Plata.....

Cuadro N° 7.3: Bienes de capital importados como porcentaje de la inversión en activos fijos neta de Molinos Río de la Plata. En porcentaje.....

Agradecimientos

Son muchas las personas que han contribuido en el proceso de desarrollo de esta tesis.

En primer lugar, y muy especialmente, a Enrique Arceo, por la paciencia y la dedicación constante durante el nacimiento, desarrollo y finalización de la tesis. Sin dudas, la enorme y sólida vocación de docencia y los profundos conocimientos de Enrique fueron motores fundamentales durante todo el proceso de aprendizaje que implicó esta tesis de doctorado.

A Pablo Míguez, por acompañarme en todo el proceso de escritura con sugerencias, comentarios y, fundamentalmente, por estar siempre dispuesto a charlar e intercambiar ideas.

A numerosos colegas, amigos y amigas que leyeron borradores o aportaron información en distintas instancias de esta tesis: Pilar Piqué, Mariano Arana, Bárbara Pra, Laura Goldberg, Alan Cibils, Juan Fal, Carla Borroni y Sonia Roitter.

A mis compañeros y compañeras del Área de Economía Política de la Universidad Nacional de General Sarmiento, espacio fundamental no solo de crecimiento profesional sino también de apoyo, compañerismo y diversión.

A mi mamá y a la memoria de mi papá, por el apoyo, el amor y el acompañamiento constante en todos los proyectos que me propuse realizar durante toda mi vida.

Y por último, y fundamentalmente, a Juan Pablo, por el infinito amor, y a Valentín, que llegó durante el proceso de escritura de esta tesis y que hizo que todo este camino sea mucho más feliz.

Sección I: Introducción

Capítulo 1: Introducción y contenido de la tesis

1.1. El objeto de la investigación

En el marco de los debates en torno a las transformaciones económicas del período de la posconvertibilidad, una de las discusiones centrales ha girado alrededor de la naturaleza de la evolución de la industria argentina y sus cambios a lo largo de ese período. La mayor parte de los autores, con sus matices, reconocen rupturas con el período previo pero advierten sobre la falta de cambios estructurales y la persistencia del legado neoliberal durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Kirchner, especialmente en lo que respecta al alto grado de concentración y extranjerización. En esta línea, dichos autores sostienen que no se observaron cambios significativos a nivel intrasectorial ni en la conducta de inversión e innovación de las firmas. Según estos estudios, la dualidad estructural del sector manufacturero argentino se expresó en que un número sumamente acotado de sectores ligados al procesamiento de recursos básicos presentó una balanza comercial positiva, mientras que la mayoría de las ramas fueron deficitarias, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas (Bekerman y Dulcich, 2013, Bekerman et. al., 2018, Schteingart, 2013, Rougier, 2017:52-53 y Wainer, 2011). En una industria caracterizada por esa dualidad en materia de inserción en la división internacional del trabajo, los pocos sectores y actores generadores de divisas asumieron un papel central en el desempeño fabril y en el de la economía en su conjunto. En este sentido, a juicio de estos autores, el perfil de especialización e inserción internacional de Argentina no experimentó cambios significativos.

Estas interpretaciones pueden enriquecerse analizando casos particulares de empresas, considerando con mayor profundidad las estrategias desplegadas por empresarios para adaptarse y operar en cada circunstancia. Estas estrategias son una herramienta clave para entender los rasgos centrales del proceso de acumulación de capital en la Argentina. En este sentido, la presente tesis pretende arrojar luz sobre la evolución de una empresa muy

relevante dentro de uno de los sectores más importantes a nivel industrial de la economía argentina: el sector agroalimentario¹. Con excepción de algunos pocos trabajos, como veremos en la sección 1.3, los estudios sobre la industria en la posconvertibilidad estuvieron centrados en análisis macroeconómicos o sectoriales y no así en el estudio de casos particulares de grandes agentes económicos y de las estrategias que despliegan.

Molinos Río de la Plata² es una tradicional empresa agroalimentaria nacida a principios del siglo XX, inicialmente concentrada en la exportación de *commodities*, propiedad de Bunge y Born. A lo largo del siglo XX, pudo crecer y diversificarse a partir de diversas estrategias, adaptándose a los sucesivos cambios de la economía argentina y desarrollando ventajas competitivas para sobrevivir y crecer. En el año 1998 fue vendida al grupo Pérez Companc, ya constituida en una de las más importantes empresas nacionales de producción de alimentos. Considerando las empresas de mayor facturación en Argentina en el año 2014, Molinos Río de la Plata ocupó el puesto número 19, siendo la tercera empresa productora de alimentos y la primera considerando empresas de capital nacional de ese sector³, con ventas totales por un valor de 24.500 millones de pesos. Muchos de sus productos de marca forman parte de la canasta básica de consumo y tiene una participación muy relevante en diversos segmentos, como fideos, aceites y arroz, produciendo en 14 plantas industriales. Además, es una de las principales empresas exportadoras de Argentina, con ventas externas de casi 2000 millones de dólares en el año 2014.

¹ El sector agroalimentario o sistema agroalimentario se define como la producción de alimentos, siendo más acotado que el concepto de agroindustria. Una definición tradicional de la agroindustria se refiere a la subserie de actividades mediante las cuales se elaboran productos intermedios o finales derivados del sector agrícola. La agroindustria significa así la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca. En la presente tesis se analizan con especial énfasis la producción de alimentos.

² Molinos Río de la Plata S.A. es la principal empresa del Grupo Molinos. Hasta el año 2008 los accionistas controlantes del Grupo Molinos eran PCF S.A. en un 39,8% -sociedad controlada por J. Gregorio Pérez Companc- y el propio J. Gregorio Pérez Companc, que poseía el 23,9% de las acciones. A partir del año 2009, el controlante principal pasó a ser PCF S.A. con un 75% de las acciones. Además, impulsó la creación de una nueva sociedad denominada Santa Margarita con sede en Delaware. Santa Margarita está conformada, a su vez, en dos partes: el 35% es aportado por los hijos de Gregorio Pérez Companc por separado y el 65% por los hijos en conjunto.

³ Fuente: ranking de la Revista Mercado del año 2014. Según CEPAL (2013:94), en el año 2011 Molinos ocupaba el puesto número 23 dentro de las principales empresas agroalimentarias de América Latina y el Caribe en términos de facturación.

La presente tesis pretende realizar un aporte al debate sobre la evolución del sector agroindustrial en la posconvertibilidad, enmarcándolo en una discusión más amplia acerca de las formas actuales de inserción económica de la Argentina en la economía mundial y sus potencialidades, en base a un estudio de caso de una empresa de capital nacional propiedad de un grupo económico nacional. El objetivo general de la tesis es comprender las estrategias desplegadas por Molinos Río de la Plata en el período 2003-2015 a la luz de las limitaciones estructurales de la economía argentina y de los cambios en las lógicas de acumulación del sector agroalimentario a nivel global. Las preguntas que guían nuestra investigación son: ¿cómo repercutieron en esta empresa las transformaciones recientes en la economía mundial? ¿existen cambios en la tradicional inserción exportadora de esta empresa? ¿cuáles fueron las estrategias de rentabilidad durante en el período analizado? ¿cuáles son las rentabilidades diferenciales en los distintos segmentos de negocios? ¿cuál es el rol del capital intangible en esta estrategia? ¿qué posibilidades tuvo de profundizar su transnacionalización y en base a qué estrategia?

Las hipótesis específicas están vinculadas a las estrategias de la empresa durante el período 2003-2015. La primera hipótesis es que, en términos de la composición de sus exportaciones, Molinos Río de la Plata se reprimarizó en el período considerado y obtuvo altas rentabilidades gracias a esta estrategia. La segunda hipótesis es que Molinos Río de la Plata buscó posicionarse en mercados oligopólicos con productos diferenciados⁴ a través de alimentos comercializados con marcas con el objetivo de captar mayores ganancias; esta estrategia tuvo como eje las fusiones y adquisiciones de otras marcas y/o empresas. La tercera hipótesis es que Molinos no logró expandir sus ventas de productos de marcas en el exterior debido a determinadas limitaciones que implica la instalación de un producto de marca en mercado externos, principalmente vinculadas a altos costos.

⁴ En un oligopolio diferenciado, el predominio lo ejerce la diferenciación del producto sobre la base de la publicidad, mientras que en un oligopolio concentrado prevalecen los factores tecnológicos como la escala de producción o los contratos de patentes. La diferenciación de productos finales permite la segmentación de mercados, generando potenciales ganancias diferenciales. Al hablar de diferenciación de productos finales, lo que estamos haciendo es analizar grados de diferenciación cualitativa de las mercancías en tanto valores de uso.

Los resultados de la investigación nos permitirán reflexionar sobre las estrategias de la empresa para poder maximizar ganancias en el período 2003-2015 teniendo en cuenta las limitaciones estructurales de la economía argentina como economía periférica o dependiente y los nuevos desafíos impuestos por las lógicas de acumulación global en la industria agroalimentaria. En primer lugar, la importancia del peso del negocio de graneles en la rentabilidad de Molinos Río de la Plata, nos muestra, a nivel empresa, una problemática que se replica en la dimensión macroeconómica: la dependencia que tiene el complejo exportador de las *commodities* agrícolas -en especial, de la soja-, lo que refleja una dependencia estructural de la economía argentina.

Un segundo aspecto tiene que ver con las perspectivas de negocios de las empresas agroindustriales y las posibilidades de Argentina de constituirse en el “supermercado del mundo”. Respecto a las posibilidades de las empresas argentinas de expandir sus ventas en mercados externos, existen profundas transformaciones en la industria de consumo masivo en los países del centro que imponen grandes desafíos para los países como Argentina: crecimiento de las marcas propias de los *retails*, canales de *e-commerce*, nuevos patrones de consumo diferenciado, etc. Como veremos, producir alimentos para el mercado global a través de marcas requiere grandes inversiones de capital, lo que explica el poder de las transnacionales alimentarias y de las grandes cadenas de *retail*, y las limitaciones de un sector de la burguesía nacional en sus intentos de crecer y transnacionalizarse.

En este sentido, considerando que una consecuencia del papel asignado al sector agroindustrial es el objetivo de transformar a nuestro país en el “supermercado del mundo” - y sin entrar en el análisis detallado de las consecuencias de nuestra especialización, sobre lo que hay una extensa bibliografía- la tesis aportará, por las características de la empresa elegida, elementos sobre la razonabilidad de este objetivo.

1.2.Consideraciones generales sobre el abordaje propuesto.

Nuestro estudio se inscribe dentro del campo de la Economía Política. Esta disciplina nos proporciona las herramientas conceptuales que consideramos más adecuadas para

comprender las estrategias de una empresa, en el marco de los problemas estructurales de la economía argentina y de los cambios de las lógicas de acumulación de capital a nivel global. En este sentido, consideramos fundamental abordar el análisis teniendo en cuenta el lugar particular de la economía argentina en la estructura económica internacional como país periférico o dependiente.

En esta línea, nuestro abordaje considera algunas herramientas epistemológicas y metodológicas del estructuralismo latinoamericano y la corriente de la dependencia. A diferencia del método hegemónico de construcción de conocimiento de la economía ortodoxa, recuperamos, en primer lugar, el método histórico-estructural. El objeto de estudio es abordado desde una perspectiva macro-explicativa, en tanto se analiza en particular una empresa que es parte de un grupo económico⁵, dentro de un sector y sistema económicos más amplios -el sector agroindustrial y el sistema capitalista- y, dentro de estos, de un grupo de países con especificidades que los diferencian de las trayectorias seguidas por las economías capitalistas centrales: los países periféricos o dependientes. Como veremos en la sección 1.2.2, para la teoría de la dependencia, la dinámica interna de los países dependientes es un aspecto particular de la dinámica más general del mundo capitalista; sin embargo, esa dinámica general no es un factor abstracto que produce efectos concretos; ella existe por intermedio tanto de los modos singularizados de su expresión en la periferia del sistema como por la manera como se da en el centro (Cardoso, 1977:13). Nuestro objeto de estudio está atravesado por elementos específicos de la historia argentina y por elementos más generales vinculados a las nuevas dinámicas del capitalismo en tanto sistema. Así, estas herramientas teórico-epistemológicas nos permiten argumentar por qué tomamos a una empresa como objeto de estudio y cómo debemos abordar su análisis empírico. Desde nuestra perspectiva, el abordaje del estudio de caso de una empresa nos habilita un enfoque más delimitado y específico, pero contextualizándolo en un marco nacional y global.

En este apartado se detallan algunos aspectos centrales del modo de abordaje considerado para problematizar la pregunta de investigación.

⁵ En línea con Basualdo (2007:14), consideramos que una dimensión del análisis debe relacionarse al grupo o conglomerado económico del cual es parte la empresa, en el cual, según Basualdo, “se define el comportamiento productivo, tecnológico, comercial y financiero de todas las firmas que lo integran”.

1.2.1. Los estudios de caso: la empresa como unidad de análisis

Los estudios de caso permiten explorar fenómenos poco estudiados, entender procesos y responder preguntas relativas al cómo suceden estos procesos. Asimismo, dado el carácter histórico-estructural del enfoque conceptual adoptado, la metodología de casos de estudio resulta adecuada por su flexibilidad para captar evidencia empírica y contextual (Eisenhardt, 1999, Yin, 1984).

El estudio de las estrategias que despliegan las grandes empresas son una herramienta clave para entender los rasgos centrales del proceso de crecimiento y de acumulación de capital en Argentina. Efectivamente, por tratarse de una economía altamente concentrada, las empresas de gran tamaño inciden significativamente en la generación del valor agregado total y, en ese sentido, sus decisiones microeconómicas suelen influir sobre el conjunto de la actividad. A su vez, las políticas que se implementan desde el aparato estatal van condicionando sus decisiones, reorientando las estrategias de acumulación de los agentes económicos privados. Esto último es especialmente importante en países con alta inestabilidad económica, en los que los virajes en las políticas públicas son recurrentes (Castellani y Gaggero, 2011:263).

Así, la relación entre los aspectos microeconómicos y macroeconómicos es fundamental a la hora de interpretar tanto los comportamientos económicos agregados como los desempeños particulares de los agentes económicos, como las empresas. Esta dinámica no es unidireccional. Las empresas se desenvuelven en contextos determinados por diversos factores, como los cambios en el mercado mundial, la orientación de la intervención económica estatal, las relaciones de los diversos actores sociales tejen entre sí, las decisiones microeconómicas de las propias firmas, etc.

Ahora bien, es pertinente preguntarse en qué medida nuestro estudio de caso es representativo para realizar reflexiones sobre las empresas argentinas en la posconvertibilidad y más específicamente, sobre las empresas del sector agroindustrial. Consideramos que es un caso representativo que puede aportarnos elementos fundamentales para reflexionar sobre las características del período de la posconvertibilidad por diversos

motivos. En primer lugar, porque la producción de *commodities* y alimentos es uno de los sectores más importantes de Argentina en términos de ventas internas y externas; en segundo lugar, porque es una de las empresas más relevantes de ese sector y, en tercer lugar, por ser la principal empresa de un grupo económico nacional muy relevante en la historia argentina. Además, la producción de las agroindustrias es considerada por algunas posiciones teórico-políticas como la que tiene tanto ventajas comparativas estáticas como dinámicas importantes para impulsar un proceso de desarrollo sostenido en los países latinoamericanos; estas perspectivas serán desarrolladas en el capítulo 2.

Para el análisis, se utilizó una combinación de técnicas cualitativas y cuantitativas. El análisis cuantitativo, mediante la recolección de datos de diversas fuentes y su interpretación, nos permitió interpretar la evolución de variables económicas fundamentales de la empresa, del sector agroindustrial y de la economía nacional e internacional, como es detallado en la sección 1.3.

Entendemos que existen ciertas limitaciones al abordar el análisis únicamente con técnicas cuantitativas; por lo tanto, también se utilizaron algunas herramientas cualitativas que nos aportaron algunas claves para interpretar la trayectoria de la empresa y sus estrategias⁶. Las técnicas cualitativas amplían la comprensión del funcionamiento de la empresa como organización, a través de algunas técnicas como la recolección de historias, narrativas y descripciones de las experiencias (Vasilachis de Gialdino, 2006:5). Se realizaron diversas entrevistas semi-estructuradas, como es detallado en la sección 1.3.4. El análisis de las entrevistas adquirió características de tipo artesanal y se utilizó el enfoque narrativo propio de la metodología cualitativa para exponer los resultados de la investigación, citando las frases de los entrevistados que mejor daban cuenta de los argumentos que se querían destacar (Yin, 1984).

⁶ Según Vasilachis de Gialdino (2006:1), en términos de metodologías, perspectivas y estrategias se considera que la investigación cualitativa “es un vocablo comprensivo que se refiere a diferentes enfoques y orientaciones. Estas distintas tradiciones intelectuales y disciplinarias, estos diversos presupuestos filosóficos, con sus métodos y prácticas, estas diversas concepciones acerca de la realidad y acerca de cómo conocerla y de cuánto de ella puede ser conocido determina que no pueda afirmarse ni que haya una sola forma legítima de hacer investigación cualitativa ni una única posición o cosmovisión que la sustente, ni que una común orientación está presente en toda la investigación social cualitativa”.

1.2.2. La empresa enmarcada en el capitalismo periférico o dependiente

Nuestro análisis considerará entonces diversos niveles, interrelacionados entre sí: la empresa como unidad económica -también como parte de un grupo económico- que opera en un determinado sector de la economía. Estas interacciones se dan en un particular contexto internacional y dentro de una inserción particular de Argentina en el mundo como país periférico o dependiente.

En este sentido, consideramos central tomar herramientas conceptuales de dos teorías o corrientes de pensamiento desarrolladas desde y que pensaron a América Latina como objeto de estudio. América Latina ha sido objeto de reflexión desde una perspectiva crítica desde finales del siglo XIX y principios del XX; sin embargo, no sería hasta mediados del siglo pasado cuando se construyeron corrientes teóricas estructuradas y originales del pensamiento social latinoamericano (Vázquez Olivera, 2004:9). Primero, desde la llamada escuela estructuralista de la CEPAL y, posteriormente, en el marco de la corriente de la dependencia, se dieron diversos debates que planteaban que América Latina reclamaba, para su estudio, el desarrollo de conceptos y herramientas teóricas que reflejaran las especificidades de la región.

En particular, nos interesa rescatar estas herramientas conceptuales, metodológicas y epistemológicas y también algunos debates que se dieron en ese contexto -como sobre la relación entre centro y periferia- con el objetivo de poder ubicar nuestro estudio de caso en un marco más general de configuración de la economía global, reconociendo las particularidades de las economías periféricas o dependientes.

Un eje central del análisis estructuralista es su método histórico-estructural. Este método contrasta con la construcción del conocimiento por parte de la economía ortodoxa en el sentido de que, en las economías periféricas, ciertas especificidades históricas determinan trayectorias distintas a las seguidas por los países centrales, un enfoque más “inductivo” que “heurístico positivo”. En palabras de Bielschowsky (1998:3-4):

En cambio, en el análisis económico cepalino el estructuralismo es esencialmente un enfoque orientado por la búsqueda de relaciones diacrónicas, históricas y comparativas, que se presta más al método "inductivo" que a una "heurística positiva". De ahí provienen los fundamentos esenciales para la construcción teórica del análisis histórico comparativo de la CEPAL: las estructuras subdesarrolladas de la periferia latinoamericana condicionan -más que determinan- comportamientos específicos, de trayectoria desconocida a priori. Por tal motivo, merecen y exigen estudios y análisis en los que la teoría económica con el sello de la universalidad sólo puede emplearse con reservas, para poder incorporar esas especificidades históricas y regionales. En otras palabras, el enfoque histórico-estructuralista cepalino implica un método de producción del conocimiento muy atento al comportamiento de los agentes sociales y a la trayectoria de las instituciones, que se aproxima más a un proceso inductivo que a los enfoques abstracto-deductivos tradicionales.

En este sentido, si bien la Economía Política aspira, como toda ciencia, a establecer leyes generales, también es preciso reconocer que esta aspiración a teorías generales encuentra grandes límites en circunstancias históricas en continuo cambio.

Para Sunkel y Paz (2005:6), el enfoque estructural que debería adoptarse para estudiar las economías periféricas o subdesarrolladas sugiere que el conjunto de elementos que en ciertas teorías se dan como causas del subdesarrollo -por ejemplo, el bajo nivel de ingresos y ahorros, la inestabilidad, el desempleo, etc.- constituyen más bien los resultados del modo de funcionar de un sistema subdesarrollado. En este sentido, dada la forma en que las estructuras económicas, sociales y políticas se vinculan dentro de un sistema, queda definida la manera de funcionar de éste mediante un proceso, el cual a su vez origina los resultados que el sistema genera. Así, la concepción totalizante implica interpretar los hechos en sus interrelaciones, como dimensiones o facetas del proceso de cambio de un sistema:

Si la historia debe ser entendida, si puede ser aprehendida como proceso a través de una teoría, ésta tendrá que captarla como totalidad, en el sentido que los hechos que la componen se explican los unos a los otros en sus interrelaciones y en su sucesión. Con todo, conviene subrayar que una concepción totalizante no significa la mera yuxtaposición de factores sociales, políticos e institucionales a los económicos, sino que implica concebirllos como facetas o dimensiones del proceso de cambio de un sistema. En suma, se trata de las relaciones entre estructuras, sistema y proceso. Una parte nunca puede ser explicada en forma aislada, sino por sus relaciones con el todo; así, por ejemplo, no se puede explicar

la especialización de la economía latinoamericana sin considerar un centro que, al industrializarse, condiciona el modo de ser de la periferia; y aun dentro de un país, no se pueden aprehender las características de una región sin relacionarla con el proceso global de desarrollo. Tampoco se puede destacar o analizar el sistema económico de una sociedad como un proceso en sí, sólo podemos comprenderlo y por lo tanto concebirlo, en su interacción con el todo social. Ésta es la idea central de la concepción totalizante (Sunkel y Paz, 2005:95).

Uno de los principales aportes teóricos del análisis de la CEPAL fue la concepción del sistema centro-periferia⁷, que contrasta el modo en que el crecimiento, el progreso técnico y el comercio internacional se dan en los países caracterizados como periféricos y el modo en que se dan en los países del centro. A diferencia de los conceptos de desarrollo y subdesarrollo, los conceptos de centro y periferia poseen un claro contenido dinámico, incorporado mediante el supuesto de que la desigualdad es inherente al desenvolvimiento del sistema en su conjunto:

Pero es necesario destacar que en la concepción cepalina, la diferenciación estructural de centros y periferia no implica que ésta permanezca aislada y en estado de atraso. Al contrario, se supone que en ambos modelos y fases los dos polos se interconectan y se condicionan recíprocamente, y que en cada uno de ellos van ocurriendo cambios estructurales. Así pues, los conceptos de centro y periferia no se definen con base en una diferenciación estática de sus estructuras productivas, sino que de alguna manera incorporan las ideas de interconexión y cambio estructural (Vázquez Olivera, 2004:21).

El estructuralismo asume que la acumulación de capital y el progreso tecnológico generan un proceso que imprime a la estructura productiva de la periferia dos características que la diferencian de las propias de las economías centrales: por un lado, la coexistencia de sectores con alta productividad del trabajo con otros sectores mucho más atrasados, lo que determina una estructura heterogénea, y por otro lado, el desarrollo unilateral de algunos sectores que le imprimen a dicha estructura un carácter especializado (Sztulwark, 2005: 27-30).

⁷ En palabras de Prebisch (1987:345), “tratando de encontrar una explicación de estos fenómenos en aquellos años, hice especial hincapié en el hecho de que los países de la América Latina forman parte de un sistema de relaciones económicas internacionales que denominé el sistema centro-periferia”. Sobre la concepción centro-periferia, véase Di Filippo (1998).

Otro punto importante del análisis que nos interesa rescatar está relacionado con la idea de que la brecha existente entre los países centrales y periféricos tiende a ser ampliada debido al deterioro de los términos de intercambio⁸. En *El desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas*, publicado en 1949, Prebisch plantea que existe un deterioro en los términos de intercambio entre productos primarios y manufacturados. En este marco, la tesis de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio y otros factores -como la falta de dinamismo de la demanda de alimentos y materias primas debido a la sustitución parcial de productos sintéticos o su mejor utilización a través de innovaciones tecnológicas- generaba, para estos autores, un desequilibrio de carácter estructural en la balanza de pagos, con efectos adversos en la inflación y la continuidad del crecimiento. Así, aparecía un cuestionamiento a la teoría de las ventajas comparativas⁹.

En definitiva, según los estructuralistas latinoamericanos, la estructura económica de los países periféricos determinaba un patrón específico de inserción en la economía mundial. Estos países eran en primer lugar, productores de bienes y servicios con una demanda internacional poco dinámica; en segundo lugar, importadores de bienes y servicios con una demanda interna en rápida expansión y, por último, asimiladores de patrones de consumo y tecnologías adecuadas para el centro pero inadecuadas para la disponibilidad de recursos y el nivel de ingreso de la periferia (Bielschowsky, 1998)¹⁰. Los estructuralistas proponían

⁸ Este deterioro se explica por tres factores: en primer lugar, porque en los países centrales los frutos del progreso técnico son absorbidos, generando más valor agregado; en segundo lugar, porque los productos primarios tienen una elasticidad-renta inferior al de los productos manufacturados y por este motivo el consumo de los productos comercializados por los países periféricos crece menos; por último, porque los países centrales establecen restricciones a la entrada de los productos primarios en su mercado interno, afectando los precios internacionales. Una explicación similar fue desarrollada por Hans W. Singer y la tesis pasó a ser conocida como Prebisch-Singer.

⁹ La idea liberal de crecimiento basado en el libre accionar de las fuerzas del mercado y del comercio exterior vinculado a la idea de ventajas comparativas se consolidó como la perspectiva hegemónica en los países luego llamados periféricos durante los últimos años del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX. La teoría de las ventajas comparativas -desarrollada por David Ricardo en el siglo XIX- demostraba en su formulación conforme a Herscher Ohlin que, si los países se especializan en la exportación de los bienes cuya producción es intensiva en el factor de producción más abundante en términos relativos, mientras que tienden a importar aquellos bienes que utilizan de forma intensiva el factor que es relativamente escaso en el país, se beneficiarán con este comercio debido a que pueden obtener a cambio de los bienes que exportan una cantidad mayor de las mercancías a la que hubieran obtenido produciéndolas internamente. Siguiendo este razonamiento, el camino que llevaría a los países periféricos a una situación de mayor prosperidad económica sería la exportación de materias primas y la importación de productos manufacturados.

¹⁰ La idea del estrangulamiento permanente de la balanza de pagos también es central en la tesis de la inflación estructural. Según la CEPAL, el desequilibrio estructural de la balanza de pagos surge como la causa estructural

entonces la industrialización como el camino necesario para desarrollar la región y revertir la distancia creciente entre la periferia y el centro. En diversos países latinoamericanos comienzan a impulsarse políticas de industrialización sustitutiva que implicaron, en diversos grados, una mayor intervención del Estado en los procesos económicos.

La otra corriente de pensamiento de la cual nos interesa rescatar algunos conceptos y herramientas teóricas es la Teoría o Corriente de la Dependencia¹¹. Indudablemente, su surgimiento está relacionada a los problemas, contradicciones y límites de la estrategia de industrialización sustitutiva, que comienzan a surgir con fuerza hacia mediados de la década del sesenta¹².

En 1966, André Gunder Frank acuñó la célebre frase “desarrollo del subdesarrollo”, la cual es considerada por muchos autores como el punto de partida de esta teoría. Ahora bien, ¿qué es la dependencia y cuáles eran los ejes centrales de esta teoría? Existieron múltiples respuestas a esta pregunta¹³. Según Vázquez Olivera (2004), los dependentistas cuestionan, en términos generales, que la dependencia sea un factor externo que pueda ser superado en la medida que se avanza con el proceso de industrialización, estableciéndose una dinámica diferente en los términos de intercambio del mercado internacional (Vázquez

básica de la inflación junto con la rigidez de la oferta agrícola, lo que desencadena un proceso alimentado por factores de acumulación y por mecanismos de propagación (Bielschowsky, 1998:3-4). Véase Noyola Vázquez (1956).

¹¹ Hablamos de *teoría* aunque existe un debate acerca de la pertinencia de este término para referirse a este grupo de autores. Por ejemplo, para Beigel (2006:288), “no existió una teoría de la dependencia, sino innumerables aportes, muchos de los cuales quedaron restringidos a pequeños círculos, y más de una vez incomunicados entre sí, por las condiciones de difusión y diálogo del campo intelectual, o porque quedaron trancos cuando estaban en pleno desarrollo”

¹² Los resultados en términos de crecimiento fueron en muchos casos, desalentadores, y estuvieron acompañados además por la elevación de los índices de pobreza e indigencia, desempleo, problemas estructurales en las balanzas de pagos, etc. Al mismo tiempo, tal como lo plantea Borón (2008), estaban ocurriendo sucesos muy relevantes a nivel regional y mundial: La Revolución Cubana, la respuesta desde EEUU de la “Alianza para el Progreso”, el fin del proceso de descolonización, y fundamental en América Latina, el comienzo de una sucesión de golpes militares a partir de 1964, año en que se produce el golpe en Brasil.

¹³ Muchos de estos autores se identificaban con la tradición marxista, y discutieron con la teoría clásica del desarrollo, la escuela estructuralista latinoamericana y la teoría del imperialismo. Este intercambio de ideas se da en un comienzo muy intensamente en la CEPAL Chile, centro en el que convergieron muchos intelectuales latinoamericanos exiliados de las dictaduras militares y posteriormente en México, luego del golpe militar que derroca a Allende en 1973.

Olivera, 2004:31)¹⁴. En la misma línea, Astarita (2010:23) plantea que la tesis central de la teoría de la dependencia sostiene que

Las economías de los países subordinados, o dominados, están condicionadas y dependen de las economías del centro en un grado tal que les imposibilita tener un desarrollo capitalista dinámico, con fuerza propia. Por eso, el atraso no podría superarse, como pensaba la corriente mayoritaria de la CEPAL, mediante algunas medidas correctivas en el comercio internacional, ni incentivando la entrada de capital extranjero; o apostando a un desarrollo capitalista autónomo articulado por el Estado (Astarita, 2010:23).

En este sentido, para estos autores, en términos generales la cuestión central no era la falta de acumulación de capital o de ahorro interno para promover inversiones, sino el tipo de inserción de las economías latinoamericanas en el capitalismo global. Ello implicaba que el centro era dominante precisamente porque la periferia estaba subordinada, y esa condición era reforzada por diferentes mecanismos productivos, comerciales y financieros (remisión de utilidades, atraso tecnológico y pago de regalías al exterior, endeudamiento externo, deterioro de los términos de intercambio o intercambio desigual entre el centro y la periferia capitalista). Para la teoría de la dependencia, el problema no era tanto la asimetría centro-periferia sino más bien el control externo de la acumulación que ello implicaba (Miguez, 2018:118).

Ahora bien, aún cuando existen ciertos puntos en común, esta teoría no constituyó un corpus teórico homogéneo: los pensadores presentaban diferencias en diversos ejes del debate y hasta en el concepto mismo de *dependencia*¹⁵. En este sentido, es importante

¹⁴ Los autores dependencistas procuraron dar respuesta a las limitaciones de las políticas propuestas por la CEPAL. Según Astarita (2010), muchos de los autores dependencistas pensaban que las políticas propuestas por la CEPAL habían expresado las aspiraciones de la burguesía latinoamericana de un desarrollo nacional autónomo y que, luego de la década del sesenta, el ingreso de capitales extranjeros había creado una alianza entre burguesía nacional y capital extranjero que no solucionó –o inclusive agravó– los problemas estructurales de las economías latinoamericanas.

¹⁵ Por ejemplo, Cardoso y Faletto (2003:24) plantan que “la dependencia de la situación de subdesarrollo implica socialmente una forma de dominación que se manifiesta por una serie de características en el modo de actuación y en la orientación de los grupos que en el sistema económico aparecen como productores o como consumidores. Esta situación supone en los casos extremos que las decisiones que afectan a la producción o al consumo de una economía dada se toman en función de la dinámica y de los intereses de las economías desarrolladas”. Sunkel y Paz (2005:15) definen al *subdesarrollo económico* como “un conjunto complejo e interrelacionado de fenómenos que se traducen y expresan en desigualdades de riqueza y pobreza, en estancamiento, en retraso respecto a otros países, en potenciales productivas desaprovechadas, en dependencia

destacar que existen profundas diferencias epistemológicas, ontológicas y teóricas en las bases de las distintas corrientes de la dependencia, las cuales resultan en grandes diferencias en la comprensión sobre la dinámica del funcionamiento del sistema capitalista, el rol de los países dependientes y la posibilidad de superar —o no— el estadio de la dependencia¹⁶.

En este sentido, así como esta teoría no constituyó un corpus homogéneo, tampoco podemos referirnos a una única metodología que refleje la forma de construcción de conocimiento de los autores de esta teoría; existen diversos abordajes o herramientas para aproximarnos a la comprensión de la dinámica de funcionamiento de las economías dependientes.

Nos interesa rescatar algunas de estas herramientas¹⁷. Cardoso y Faletto buscaban evitar que el enfoque de la dependencia se transformara en una *versión sur* de las teorías del imperialismo, que destacaba la determinación mecánica de las estructuras internas por los factores externos. Estas distinciones epistemológicas servirán de fundamento a la corriente marxista de la teoría de la dependencia para diferenciarse tanto del esquematismo de los planteos marxistas que le fueron contemporáneos, como de los planteos considerados des-subjetivados de la CEPAL en torno al problema de la industrialización (Miguez, 2018:120). El método histórico-estructural en el análisis de estos autores plantea una forma de construcción de conocimiento que relacione las partes con el todo y que deleve sus leyes de movimiento:

económica cultural, política y tecnológica”. Por último, para Marini (1991:3), la dependencia es “la relación de subordinación entre naciones formalmente independientes en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia”.

¹⁶ En términos generales, existe un relativo consenso en la literatura sobre la existencia de tres corrientes de la escuela de la dependencia: en primer lugar, la línea vinculada a la teoría de la CEPAL (Osvaldo Sunkel, Celso Furtado, Pedro Paz, entre otros); en segundo lugar, la corriente marxista, vinculada a los trabajos de Theotonio Dos Santos, Ruy Mario Marini y Vania Bambirra; por último, la línea del análisis de las “situaciones concretas de dependencia” (Palma, 1981), cuyos representantes más importantes son Cardoso y Faletto (Dos Santos, 1998:7; Palma; 1981).

¹⁷ Scribano (2002:3) afirma que “La noción de dependencia no sólo pretende conectar economía, política y sociedad, ni tampoco limitarse a mostrar las formas históricas de dominación que la conexión aludida producía en su interrelación con los factores internos y externos de la dependencia económica; la noción se presenta con un rol epistémico básico, proveer de explicaciones causal-significantes y redefinir la metáfora externo-interno”.

Cuando se subraya que los análisis sobre la dependencia deben partir de una “situación concreta” y concluir con un “análisis concreto”, el procedimiento que está por detrás de esta afirmación es el mismo, tantas veces reafirmado por Marx a expresar, en el famoso texto de la *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, que “lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, esto es, unidad de lo diverso. En otros términos, si es cierto que los análisis sobre la dependencia deben partir de procesos sociales reales, este punto de partida reaparecerá en el pensamiento como resultado, como síntesis. Metodológicamente, se trata de un esfuerzo de elevación de lo general a lo particular, en el cual las relaciones sociales (particulares) van siendo circunscritas en redes de relaciones y se van especificando y determinando de un modo tal que la síntesis resultando (el todo, la totalidad), aparezca no como una confusa amalgama, indeterminada, “general”, sino como un conjunto jerarquizado de relaciones. A este conjunto jerarquizado de relaciones sólo se llega mediante la producción de *conceptos* que pongan al desnudo el modo de relación entre las partes que componen el todo y las leyes de su movimiento (Cardoso, 1983:333).

En este sentido, consideramos que la interpretación del análisis concreto de las situaciones de dependencia es limitada en términos de análisis empíricos, en el cual el conocimiento de las partes -encaradas como datos- genera por inducción la síntesis concreta. Tal limitación reside, como plantea Cardoso, en que la dinámica interna de los países dependientes es un aspecto particular de la dinámica más general del mundo capitalista. Sin embargo, esa dinámica general no es un factor abstracto que produce efectos concretos; ella existe por intermedio tanto de los modos singularizados de su expresión en la periferia del sistema como por la manera como se da en el centro (Cardoso, 1977, 108-109). Es en este sentido que interpretamos que nuestro objeto de estudio está atravesado por elementos específicos de la historia argentina y por elementos más generales vinculados a las nuevas dinámicas del capitalismo en tanto sistema. La relación de la estructura y la historia se devela entonces para lograr una comprensión acabada de la realidad social, para lo cual es fundamental considerar el análisis de la actuación de los grupos sociales:

Para el análisis global del desarrollo no es suficiente [...] agregar al conocimiento de los condicionantes estructurales, la comprensión de los “factores sociales”, entendidos éstos como nuevas variables de tipo estructural. Para adquirir significación, tal análisis requiere un doble esfuerzo de redefinición de perspectivas: por un lado, considerar en su totalidad las “condiciones históricas particulares” —económicas y sociales— subyacentes en los procesos de desarrollo, en el plano nacional y en el plano externo; por otro, comprender, en las situaciones estructurales dadas, los objetivos e intereses que dan sentido,

orientan o alientan el conflicto entre los grupos y clases y los movimientos sociales que “ponen en marcha” las sociedades en desarrollo. [...] Se trata, por consiguiente, de buscar una perspectiva que permita vincular concretamente los componentes económicos y sociales del desarrollo en el análisis de la actuación de los grupos sociales, no sólo de yuxtaponerlos. Ello supone que el análisis sobrepase el aporte de lo que suele llamarse enfoque estructural, reintegrándolo en una interpretación hecha en términos de “proceso histórico” (Cardoso y Faletto, 2003:17-18).

Finalmente, es importante destacar que hacia fines de los años setenta y principios de los ochenta los debates sobre el desarrollo en América Latina tuvieron un fuerte viraje. Durante este período se produjo un cambio radical en la economía mundial con el progresivo abandono de las políticas keynesianas en los países centrales y de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones en los países latinoamericanos, y el surgimiento de un nuevo paradigma que promulgaba la desregulación y liberalización de los mercados financieros nacionales e internacionales, la apertura comercial, la flexibilización de los mercados de trabajo y un estricto rigor fiscal y monetario en materia de política macroeconómica. Las dictaduras iniciadas en América Latina en la década del sesenta impulsaron estos planes de reforma, los que, posteriormente, tendrían continuidad con los gobiernos democráticos. En este contexto, los debates cambian profundamente, quedando ya prácticamente anulados durante los años noventa. La propia escuela estructuralista se transforma de manera radical dejando de lado muchos de sus fundamentos originales para la construcción de una agenda de políticas públicas, mientras que las discusiones de la teoría de la dependencia quedan prácticamente en los márgenes de algunos círculos académicos de los países latinoamericanos.

Los problemas estructurales surgidos con el llamado “agotamiento” del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, generaron, en palabras de Sztulwark (2005:82), “el ocaso de una forma de pensar el desarrollo que se corresponde con una etapa concreta del desarrollo capitalista”. El estructuralismo de la CEPAL comenzó un proceso de replanteo y revisión de sus ideas centrales, reconvirtiéndose y resurgiendo como *neoestructuralismo*¹⁸. Nahón et al. (2006:351) señalan que en esta etapa el concepto de

¹⁸ Sobre el neodesarrollismo, véase Bielschowsky (2009); Nahón et. al. (2006), Ocampo (1998), Osorio (2003), Sztulwark (2005) y Miguez (2018).

desarrollo se presenta “travestido”, es decir, aparece como lo que en realidad no es. Lo que surgió como una “nueva” discusión sobre el desarrollo en las últimas décadas del siglo XX, resulta ser en realidad la ausencia de este debate y su reemplazo por una nueva perspectiva hegemónica sustentada teóricamente en la economía neoclásica.

Así, adquiere relevancia un corpus de literatura económica de orientación neoclásica, enfocado en el crecimiento económico y la convergencia, en el cual las condiciones estructurales, la historia y los conflictos de interés no tienen ninguna relevancia en el análisis. Según esta literatura, las brechas en el desarrollo se reducirían naturalmente una vez que se afirme la tendencia a la disminución de las barreras que inhiben la libertad de flujos de mercancías y capitales a nivel global; en particular, la liberalización financiera permitiría la afluencia de capitales a los países menos desarrollados, en búsqueda de nuevos mercados y mejores condiciones de rentabilidad, y esas inversiones aumentarían la capacidad productiva en esas “economías emergentes”, las cuales empezarían a crecer mayor velocidad, reduciendo las brechas con los países desarrollados (Kulfas, 2017:36-37).

En este sentido, nos parece fundamental recuperar el aporte de las escuelas de pensamiento nacidas y desarrolladas en la región para pensar críticamente la realidad latinoamericana, considerando la relación centro-periferia y el concepto de dependencia para comprender las limitaciones de las estructuras económicas y sociales de estos países, con sus particularidades y leyes específicas. En esta línea, consideramos fundamental retomar las herramientas conceptuales de estas teorías para desarrollar nuestro objeto de investigación. En síntesis, nuestro objetivo es recuperar estas discusiones porque entendemos que pueden darnos herramientas para entender la realidad latinoamericana, aunque considerando que por el contexto en que fueron desarrolladas deben ser repensadas y revisadas: los procesos de industrialización, con diferentes rasgos e impactos, y la transnacionalización de los procesos productivos alteraron sustancialmente el curso de los acontecimientos e imprimieron nuevos rasgos a los procesos de los países periféricos. Consideramos que nuestro estudio de caso puede realizar un aporte para comprender un aspecto de estos procesos vinculado a las estrategias de una empresa agroindustrial de capital nacional en una economía periférica o dependiente.

1.2.3. Fuentes

En base al modo de abordaje desarrollado y la utilización de técnicas cualitativas y cuantitativas se construyó el estudio de caso. Se analizaron las memorias y los balances contables de la empresa presentados durante el período objeto de estudio. Se realizó también un relevamiento de información sobre la empresa en bibliografía especializada (ver sección 1.4), en revistas especializadas (Revista Mercado, Apertura, entre otras) y en diarios. Otras fuentes importantes de información fueron informes de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC).

Además, se realizaron entrevistas con informantes clave:

- Entrevistado 1: ex analista de costos senior y ex planificador de producción senior en Molinos Río de la Plata entre los años 2007 y 2012.
- Entrevistado 2: ex gerente de distintas plantas de la empresa entre 1978 y 2015. Participaba de las reuniones de directorio.
- Entrevistado 3: Amancio Oneto, ex CEO de Molinos Río de la Plata y actual director.
- Entrevistado 4: ex director comercial de consultora de consumo masivo que tiene como cliente a Molinos Río de la Plata. Trabajó en la consultora entre 2007 y 2019.

En relación a la información sectorial, nacional e internacional, se consideraron como fuentes principales informes de consultoras de consumo masivo, información sectorial publicada por el Ministerio de Economía y el INDEC, información de AFIP, bases de datos de comercio exterior de la Dirección General de Aduanas (DGA), información de cámaras empresarias, de la World Intellectual Property Organization (WIPO) y del US Department of

Agriculture (USDA). Algunos datos de concentración en la industria de alimentos fueron provistos por un ex integrante de la Secretaría de Comercio Interior.

1.3. Antecedentes sobre el tema

1.3.1. Los estudios sobre el sector agroalimentario en la posconvertibilidad

Los trabajos sobre el sector agroindustrial y agroalimentario durante la posconvertibilidad son abundantes; por ejemplo, los trabajos de Bisang y otros autores como Anlló et. al. (2010), Bisang y Pontelli (2011), Bisang, Anlló y Campi (2008a, 2009) y Bisang (2008) son algunos de los más relevantes. Estos trabajos consideran a la “red de producción” como la forma central de organización del modelo de innovación y analizan entonces de qué manera el salto productivo del sector fue acompañado con una transformación en la estructura productiva y tecnológica del conjunto de las actividades agropecuarias. Así, para estos autores, estamos en presencia de un “salto tecnológico radical” explicado por el desarrollo de la biotecnología aplicado a la genética animal y vegetal (Bisang et. al., 2008a). En esta línea, durante las últimas décadas, un conjunto de cambios tanto locales como externos,

vuelven a dar protagonismo a nuestros activos más abundantes: la tierra fértil, los climas benignos y la biodiversidad. Hoy, este renacimiento del sector agropecuario viene acompañado de un conjunto de nuevas ventajas (adquiridas y dinámicas) y renovadas potencialidades, que llevan a repensar el aporte de esta actividad a la construcción y/o consolidación de un sendero de desarrollo sustentable para el país (Bisang et.al., 2009:219-220).

Estos trabajos plantean que el sector realiza un importante aporte al PBI y al empleo. Los trabajos de Llach, Harriague y O'Connor (2004) realizan una estimación completa del empleo directo e indirecto generado por el sector agroindustrial, mientras que Bisang y Sztulwark (2006) realizan una estimación de la ocupación generada por la trama de soja¹⁹. En la misma línea, Szewach (2011) realiza un análisis de la contribución de las agroindustrias al desarrollo en la posconvertibilidad.

¹⁹ Bisang afirmó en el año 2008 que “La soja genera cuatro veces más empleo que la industria automotriz”. Véase <http://www.semanaprofesional.com/?nota=11140>

Otros trabajos se enfocan en las estrategias innovativas de ciertos sectores, como el vitivinícola (Lavarello et. al., 2011), lácteo (Bisang et.al., 2008b; Gutman, Lavarello y Ríos 2010, Gutman y Lavarello, 2014), oleaginoso (Gutman y Lavarello, 2003), bovino (Bisang et. al. 2008c) y soja (Senesi et. al., 2016).

Otras referencias bibliográficas importantes que pueden enmarcarse en esta línea son los análisis de las cadenas agroindustriales en la posconvertibilidad, como los trabajos de Cohan y Costa (2011), Lódola et. al. (2010) y Rebizo y Tejeda Rodríguez (2011). Por otro lado, otros trabajos adoptan una perspectiva de análisis regional (Bisang y Gutman, 2005 y Gorenstein y Ortiz, 2016).

Desde una perspectiva más crítica, otro grupo de trabajos considera que el modelo agroproductivo en Argentina tiene características que lo hacen inviable para acompañar un proceso de desarrollo económico con inclusión social. Los más críticos toman el concepto de *extractivismo* o *reprimarización* y señalan que el sector agroindustrial argentino no es un potencial dinamizador del desarrollo económico, en tanto se sigue reproduciendo un patrón de desarrollo basado en la exportación de productos escasamente manufacturados que profundiza el perfil primario de nuestra estructura económica. Los trabajos de Giarraca y Palmisano (2013), Giarraca y Teubal (2013), Svampa (2013), Teubal (1999), Teubal y Palmisano (2012) y Teubal y Rodríguez (2002) y Gorenstein y Ortiz (2017), entre muchos otros, adoptan esta perspectiva²⁰. A modo de ejemplo, Svampa (2013: 32-33) plantea que

la demanda de commodities ha originado un importante proceso de reprimarización de las economías latinoamericanas, al acentuar la reorientación de estas hacia actividades primarias extractivas o maquilas, con escaso valor agregado [...] Asimismo, este proceso de reprimarización viene también acompañado por una tendencia a la pérdida de soberanía alimentaria, hecho ligado a la exportación de alimentos en gran escala cuyo destino es el consumo animal o, de modo creciente, la producción de biocombustibles, lo cual comprende desde la soja hasta los cultivos de palma o los fertilizantes. En segundo lugar, desde el punto de vista de la lógica de acumulación, el nuevo

²⁰ El nuevo modo de representación social de la actividad agrícola que involucra lógicas de acción e interacción fue particularmente estudiado por Gras y Hernández (2009), quienes analizan los cambios de un nuevo modelo de ruralidad en el que se destaca su carácter globalizado.

«Consenso de los Commodities» conlleva la profundización de la dinámica de desposesión o despojo de tierras, recursos y territorios y produce nuevas y peligrosas formas de dependencia y dominación. Entre los elementos comunes de esta dinámica podemos destacar la gran escala de los emprendimientos, la tendencia a la monoproducción o la escasa diversificación económica.

En esta línea, algunos trabajos abordan desde una perspectiva crítica el aporte de las agroindustrias al desarrollo, como CIFRA (2011) y Pierrri y Abramovsky (2011); este último trabajo retoma el concepto de *economía de enclave* para el análisis. Rodríguez (2005) aborda el debate sobre la generación de empleo del sector²¹.

Otros trabajos sectoriales que pueden enmarcarse en esta corriente crítica son los de Chazarreta (2013) sobre el sector vitivinícola, Vértiz (2017) sobre el complejo lácteo argentino, Lamela (2013) sobre aceites y Gorenstein, Schorr y Soler (2011) sobre los complejos del tabaco, la yerba y la soja. Existe una amplia variedad de trabajos sobre el complejo sojero, como los de Bullor y Ortega (2013), Burgos et. al. (2014), Burgos (2016) y Pérez (2007), entre muchos otros. Muchos de estos trabajos abordan el problema de la concentración de los sectores agroalimentarios y su impacto en la estructura económica.

Por último, algunos trabajos realizan un análisis de la evolución de las principales variables del sector; por ejemplo, los trabajos de Bocchetto et. al. (2013) y Giancola et. al. (2009).

1.3.2. La bibliografía sobre la industria en la posconvertibilidad

La literatura sobre la industria argentina en la posconvertibilidad es abundante. En este apartado consideramos los trabajos que consideramos más relevantes y originales, reconociendo la imposibilidad de dar cuenta de todos los aportes.

²¹ Sobre el trabajo precario, véase Ohaco (2012) y Villulla (2012).

En el marco de los debates en torno a las transformaciones económicas del período de la posconvertibilidad, una de las discusiones centrales ha girado alrededor de la naturaleza de la evolución de la industria argentina y sus cambios a lo largo de ese período²². La mayor parte de los autores, con sus matices, reconocen rupturas con el período previo pero advierten sobre la falta de cambios estructurales y la persistencia del legado neoliberal durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Kirchner, especialmente en lo que respecta al alto grado de concentración y extranjerización (Rougier, 2017:52-53). En esta línea, dichos autores -desde distintas perspectivas- sostienen que no se observaron cambios significativos a nivel intrasectorial ni en la conducta de inversión e innovación de las firmas. Entre ellos, se destaca el conjunto de trabajos realizados por el Área de Economía y Tecnología de FLACSO (Azpiazu y Schorr, 2010a y 2010b; Castells y Schorr, 2015, Manzanelli, 2016; Schorr, 2013; Schorr y Wainer, 2018, entre otros) y otros como Abeles y Amar (2017), Bekerman y Vázquez (2015), Bernat (2018), CENDA (2010), Coatz, Grasso y Kosacoff (2015), Coatz y Schteingart (2016), Fernández Bugna y Porta (2008), Kulfas (2016) y Levy Yeyati y Castro (2012).

La dualidad estructural del sector manufacturero argentino se expresó en que un número sumamente acotado de sectores ligados al procesamiento de recursos básicos presentó una balanza comercial positiva, mientras que la mayoría de las ramas fueron deficitarias, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas (Rougier, 2017:52-53). En una industria caracterizada por esa dualidad en materia de inserción en la división internacional del trabajo, los pocos sectores y actores generadores de divisas asumieron un papel central en el desempeño fabril y en el de la economía en su conjunto. En este sentido, a juicio de estos autores, el perfil de especialización e inserción internacional no experimentó cambios significativos. Algunos trabajos que analizan la inserción de la industria argentina en el mercado mundial en la posconvertibilidad son Wainer (2011) y Bekerman, Dulcich y Gaité (2018), que analiza el comercio por ramas y grandes rubros; por su parte, utilizando distintas metodologías, Bekerman y Dulcich (2013), Belloni y Wainer (2012), Bianco, Porta y Vismara (2007), Schorr y Wainer (2013) y Schteingart (2013), entre

²² No consideramos los trabajos que se centran en la política económica durante la posconvertibilidad, ni en las ideas y debates sobre la industria en ese período.

otros, analizan el perfil de especialización según densidad tecnológica de los productos. Kulfas et. al. (2014) y Goldstein et. al. (2017) analizan el potencial sustitutivo que presenta cada rama de la industria en la posconvertibilidad.

Algunos trabajos plantean la hipótesis de la existencia de una *reticencia inversora* durante la posconvertibilidad (Azpiazu y Manzanelli, 2011, Cassini et.al., 2019 y Manzanelli, 2011 y 2016).

Por otro lado, la posición que sostiene que ha habido un cambio importante en la matriz productiva es minoritaria y admite el fracaso en torno a la modificación del perfil de la inserción internacional del país; véase por ejemplo Fraschina (2008) y Herrera y Tavošnaska (2011).

También, hay numerosos estudios de caso sectoriales como Baruj y Porta (2015) y otros específicos como Baruj et. al. (2017) y Pinazo (2015), sobre la industria automotriz, Filadoro (2011) sobre el complejo azucarero, Peirano et. al. (2017) sobre bienes de capital, Castells y Schorr (2013) sobre la industria automotriz y de bienes de capital, Gutman y Lavarello (2017) sobre el sector biofarmacéutico, Motta et. al. (2017) sobre la industria del software y otros compilados en el documento de Stumpo y Rivas (2013), entre otros. Por último, la temática específica de la innovación en este período aparece en Anlló, Lugones y Peirano (2007) y Bernat (2016), entre otros.

1.3.3. Los trabajos sobre grupos económicos y la cúpula empresaria en la posconvertibilidad

Por otro lado, dentro de los análisis sobre la evolución de la industria en la posconvertibilidad, existe un grupo de trabajos que analizan la evolución y crecimiento de los grupos económicos y de las principales empresas en Argentina²³. En términos generales, estos trabajos plantean que, durante la posconvertibilidad, las trayectorias de los grupos económicos nacionales muestran un alto grado de heterogeneidad y que, en términos agregados, no se modificó uno de los principales rasgos estructurales críticos de la economía argentina: la concentración y el predominio del capital extranjero. Un grupo importante de sectores industriales y de actividades primarias logró recomponer más o menos aceleradamente sus precios y rentabilidad.

En esta línea, Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012a) analizan la evolución de las 200 principales empresas durante el período 2001-2010, considerando la concentración y la movilidad dentro de la cúpula tanto desde la perspectiva sectorial como de las formas de propiedad²⁴. Los trabajos de Arceo, Gonzalez y Mendizabal (2010) y de Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011) analizan la concentración, centralización y extranjerización de la cúpula empresaria desde la década del noventa, considerando los puntos de ruptura y continuidad de este período con la posconvertibilidad. En esta misma línea, los trabajos de Gaggero y Schorr (2016, 2017) analizan la evolución de los rasgos centrales de las 200 principales empresas industriales de capital nacional durante los gobiernos kirchneristas, identificando continuidades y rupturas respecto al legado de las políticas neoliberales de la década del noventa. La hipótesis de los autores es que es que durante los gobiernos del kirchnerismo el gran capital nacional transitó por dos fases: una de retroceso relativo hasta 2007 y otra de

²³ Obras de referencia sobre los grupos económicos durante las décadas del setenta y ochenta en Argentina son las de Acevedo et. al. (1990), Azpiazu y Basualdo (1989), Azpiazu et. al. (1986), Basualdo (2006) y Castellani (2006), Ortiz y Schorr (2006) y Schvarzer (1977). Sobre la década del noventa, Basualdo (2000), Castellani y Gaggero (2011; 2012) Kulfas (2001) y Schvarzer (1995), entre otros, desarrollan que los grupos nacionales siguieron distintas estrategias (la principal fue focalizarse en sus actividades principales) y que los resultados fueron heterogéneos. En esta década tomó principal relevancia el proceso de privatización y la extranjerización de la economía.

²⁴ Una versión reducida se encuentra en Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012b).

expansión, desde 2007 hasta 2015, en un marco de despliegue de trayectorias que revelan un alto grado de heterogeneidad.

En la misma línea, el trabajo de Gaggero, Schorr y Wainer (2014) se centra particularmente en las trayectorias de los grupos económicos locales durante la posconvertibilidad; los autores destacan que durante este período el gran capital local parece haberse replegado a sectores que cuentan con ventajas comparativas basadas en recursos naturales o bien actividades que, por diferentes razones, no están expuestas a la competencia²⁵. Por último, Manzanelli (2016) analiza las estrategias de inversión de las grandes empresas en Argentina en el período 2002-2012 y constata la vigencia de una reducida propensión inversora en las grandes empresas durante posconvertibilidad -aunque aclarando que existen profundas asimetrías en los distintos segmentos empresarios que integran la elite empresarial- y Gaggero (2014a) analiza la trayectoria de dos grupos económicos -Bunge y Pérez Companc- durante la posconvertibilidad quienes, plantea el autor, aunque con trayectorias con diferencias pasaron a ser líderes en la producción agroindustrial.

1.3.4. Los estudios de caso sobre empresas en la posconvertibilidad

La historia de las empresas como una rama de la historia económica se ha desarrollado especialmente a partir de la década del setenta en Argentina; sin embargo, es a partir de la década del ochenta cuando la historia de las empresas comienza a tener un lugar central (Barbero, 1995:192). Muchos de estos trabajos prestaban especial atención a las características de las empresas industriales, el tamaño de las firmas, la existencia de grupos

²⁵ Los autores plantean que, desde la implosión del régimen de convertibilidad, los elencos gobernantes han apostado, en mayor o menor medida, por la recreación de una burguesía nacional que pudiese constituirse en el sujeto impulsor de un proceso de desarrollo económico con inclusión social. Así, cuestionan que, en este contexto, las posibilidades de que estos grupos empresarios se conviertan en “campeones nacionales” que permitan complejizar el perfil productivo y posicionar a la Argentina frente al mundo parecen ser exiguas, cuando no inexistentes (Gaggero, Schorr y Wainer, 2014). Retomaremos este debate en las conclusiones de la tesis.

económicos, la incorporación de la tecnología, la rentabilidad, mercados y estrategias, el aprovisionamiento de materias primas y mano de obra, entre otras²⁶.

Si bien la bibliografía sobre estudios de caso de trayectorias de empresas en la posconvertibilidad desde la Economía Política es acotada, existen algunos trabajos. Por un lado, los trabajos orientados al estudio de empresas jóvenes dinámicas de base tecnológica como Artopoulos (2011), Gonzalo et. al. (2014), Gonzalo (2015), entre otros. Bell y Cintra (2010) realizan un estudio de caso sobre el grupo Los Grobo. Maito (2019) estudia la trayectoria de Aluar en el período 2000-2017 y Pérez Artica (2009) estudia los casos de Acindar, Aluar y Siderar en la posconvertibilidad.

Por último, es particularmente relevante el trabajo de Kosacoff et. al. (2014) sobre el caso de Arcor. En este trabajo, Kosacoff y otros autores estudian la trayectoria de esta empresa, considerada un caso paradigmático de multinacional argentina “exitosa”. Al ser una empresa productora de alimentos, muestra algunas similitudes con nuestro caso de estudio. Sin embargo, hay grandes diferencias en el modo de abordaje. Además, Kosacoff y el resto de los autores trabajaron con información que les facilitó la empresa; de hecho, el prefacio del libro está escrito por Luis Alejandro Pagani, presidente de Arcor.

1.3.5. Los estudios sobre Molinos Río de Plata

Respecto a la literatura sobre la historia de Molinos Río de la Plata, la información de la empresa referida al período propiedad tanto de Bunge y Born como Pérez Companc es relativamente limitada. Además de los clásicos trabajos de Green y Laurent (1988) y Schvarzer (1989) sobre Bunge y Born, existen otras referencias en la bibliografía, como Anaya Franco (1997), Bozzo y Mendoza (1974), Ceva (2010), Cuesta y Newland (2016) y Paz (1939).

²⁶ Por ejemplo, los trabajos de Castro (2013) sobre Siderca, Gutierrez y Korol (1988) sobre Alpargatas, Guy (1988) sobre la Refinería Argentina, Barbero (1990) sobre Pirelli, Badoza y Belini (2009) sobre la Compañía General de Fósforos, entre muchos otros.

Green y Laurent (1988) realizan un exhaustivo análisis de la evolución histórica del grupo Bunge y Born desde su nacimiento hasta 1985. En este estudio, resaltan en particular la expansión del grupo a nivel mundial, identificando sus estrategias y las relaciones familiares que permiten delimitarlo a nivel global²⁷. Según Green y Laurent, América del Sur se convierte en la base industrial del grupo, que siguió una estrategia de extensión vertical integrando poco a poco nuevas actividades, poniendo el acento en los aceites vegetales. Además, estudian el desarrollo del grupo en EE.UU. -a través de Bunge Corporation-, en Europa y Australia. Para los autores, sus sociedades latinoamericanas, consideradas como “nacionales”, gozaban de ventajas que no tenían las sociedades extranjeras: este sería el caso de Molinos Río de la Plata. Plantean también la hipótesis de que la expansión del grupo en Argentina se da hasta la llegada de Perón, período a partir del cual Bunge y Born no realiza ninguna inversión importante en Argentina y pasa a expandir sus actividades en dos países “más propicios para la libre empresa” como eran Perú y Brasil. Con la caída de Perón, realizan algunas inversiones en la industria química; sin embargo, en los setenta, luego del secuestro de los hermanos Born, se repliegan nuevamente y la mayoría de los integrantes de las familias se mudan del país. En definitiva, el trabajo de Green y Laurent busca tratar de comprender la estructura y las estrategias del grupo Bunge y Born a nivel global para expandirse durante fines del siglo XIX y el siglo XX, destacando su capacidad de adaptación y diversificación. Según Green y Laurent, el carácter “multinacional” del grupo remite, no a una ausencia de raíces sino, por el contrario, a un sistema “sin lugar” pero presente en todas partes y del cual no se puede delimitar su centro geográfico.

El trabajo de Schvarzer (1989) es otra referencia obligada sobre el grupo Bunge y Born. Schvarzer se centra particularmente en el estudio de Bunge y Born Argentina, organizando y sistematizando la información disponible y ubicándola en el contexto de las distintas etapas de política económica. En este trabajo, Schvarzer plantea dos argumentos: uno referido al crecimiento de la empresa y otro que tiene en cuenta las características de propiedad. En primer lugar, para Schvarzer, la historia de Bunge y Born exhibe un proceso de crecimiento continuo a partir de un núcleo comercial-exportador apoyado en las estrechas

²⁷ Según Green y Laurent, la ausencia de personería jurídica del grupo considerado globalmente hace extremadamente difícil su delimitación (Green y Laurent, 1988:74).

relaciones de los dirigentes locales con sus parientes europeos. Respecto a la rápida diversificación plantea, tal como Green y Laurent, que aunque sea imposible conocer la información en detalle, todo indica que el grupo manejó sus fondos con un criterio global y que hubo un continuo movimiento de estos flujos en diferentes direcciones; es probable que parte de los beneficios de la actividad comercial fueran revertidos en la industria pero que también ocurriera lo contrario: las ganancias industriales fueron dirigidas, en más de una oportunidad, hacia el agro y, probablemente, hacia el exterior (Schvarzer, 1989:29). Según Schvarzer, las actividades industriales eran muy rentables porque ocupaban espacios de mercado controlados oligopólicamente (Schvarzer, 1989:29).

Respecto al segundo punto -características de la propiedad-, Schvarzer destaca que la propiedad y el control directo del grupo argentino residía en un par de familias descendientes de los fundadores y que se ve acompañado por la participación de otras familias igualmente relacionadas, pero con la particularidad de que algunas de ellas poseen otros negocios en la Argentina o en el exterior, dificultando el trazado de los límites precisos del grupo.

Otros trabajos que abordan al grupo Bunge y Born toman distintos ejes. Tanto Bozzo y Mendoza (1974) como Paz (1939) centran sus trabajos en el comercio monopólico del grupo y en la concentración de tierras; en el caso de Bozzo y Mendoza, también en el mercado interno. Anaya Franco (1997) analiza la evolución del grupo durante el siglo XX a partir de diversas fuentes secundarias, mientras que Ceva (2010) analiza las empresas de Bunge y Born en Argentina durante el período 1884-1940 centrándose particularmente en el proceso de diversificación e integración productiva; la autora plantea que fue fundamental la introducción de adelantos técnicos en el sector productor de harina posibilitados por los vínculos de la empresa con el exterior. Por último, Cuesta y Newland (2016) realizan un análisis de las estrategias empresariales de Bunge y Born y otras dos empresas – Mercado Central Frutos, y Garovaglio y Zorraquín- en el período 1926- 1955 a través de la evolución de la rentabilidad y el patrimonio.

También, se encuentran referencias en trabajos que abordan el estudio y evolución de los grupos económicos como en Azpiazu et. al. (1986), Acevedo et. al. (1990), Basualdo

(1997, 2000, 2006), Basualdo et. al. (2010), Kulfas (2001), (2014), Gaggero et. al. (2014b), entre otros. Por último, también se encuentran referencias a Molinos Río de la Plata o Bunge y Born en Manzanelli y Schorr (2013a, 2013b), Castellani y Gaggero (2012), Gaggero (2014a), Cassini (2015) y Cassini et.al. (2019), entre otros. Existen también algunas referencias en trabajos sobre la industria argentina; por ejemplo, en los trabajos de Kornblihtt (2007, 2010) sobre la industria harinera.

Como se desprende de la descripción, existen escasas referencias a la evolución de Molinos Río de la Plata durante la posconvertibilidad. Por este motivo, nos centraremos, tal como fue explicado en la sección 1.1, en los años propiedad del grupo Pérez Companc, específicamente en el período 2003-2015, cuando ya se iniciaba la recuperación de la economía argentina luego de la crisis de 2001-2002.

1.4. Estructura de la tesis

Hacia fines de la década del sesenta y principios de la década del setenta comienza un proceso de transformación de la economía global. En el plano productivo, se consolidaron dos cambios importantes. En primer lugar, surgen nuevas formas de organización del proceso de producción sobre la base de una nueva revolución científica y tecnológica con eje en la microelectrónica, la informática y la biotecnología. El segundo aspecto relevante es la segmentación de la producción a nivel internacional, que generó una nueva distribución territorial de la producción mundial o, como la denominaremos, una nueva división internacional del trabajo. Estas novedosas capacidades han repercutido profundamente tanto en términos de los flujos de inversión extranjera directa (IED), como en términos de los perfiles productivos y de especialización de los países centrales y periféricos, y también en relación a los sujetos socio-económicos que dirigen la nueva producción internacionalizada. Estos procesos han impactado radicalmente y de manera heterogénea en las distintas dimensiones de la realidad productiva de los países.

En el caso de las economías latinoamericanas, se observan fuertes procesos de apertura y desregulación en las economías que comienzan a generarse de manera abrupta a partir de la década del setenta. El eje dinamizador de la economía deja de ser la incorporación

de nuevas actividades tendientes a completar la estructura industrial trunca como había sucedido en el período de industrialización por sustitución de importaciones y pasa a estar centrada en exportaciones de productos primarios o manufacturas básicas. Este proceso da lugar a una desigual distribución del ingreso, con un incentivo a la producción e importación de productos y servicios ligados al consumo de sectores de altos ingresos y la difusión en sectores populares de pautas de consumo del centro (Arceo, 2011:206).

En el plano teórico-político, se han generado diversos debates en torno a los “caminos al desarrollo” que deben seguir los países periféricos y, en especial, los latinoamericanos, para avanzar en este recorrido. Una parte de esta literatura enfatiza el rol de las agroindustrias en el desarrollo económico, considerándolo un sector fundamental en la creación de empleo y valor agregado en el caso de países con recursos naturales abundantes. En particular, la posición que consideramos *hegemónica* es la del Banco Mundial y la Food and Agriculture Organization (FAO). Estos dos organismos han publicado numerosos documentos en los cuales desarrollan estas ideas, argumentando, en particular, alrededor de los conceptos de ventajas comparativas y linealidad del progreso, que son complementados con nuevos aportes teóricos y empíricos que tienen como objetivo reforzar la idea del agro como *motor de desarrollo*, a la luz de la nueva estructura económica mundial e inserción internacional de los países periféricos (Ferranti et. al., 2005:4; Larsen et. al., 2009:1-2; Banco Mundial, 2008:20). Además, existe un correlato de esta posición en Argentina: la idea del “camino al desarrollo” del país no ya como *granero del mundo* sino como *supermercado del mundo*. Todos estos argumentos serán desarrollados en la primera parte del capítulo 2.

Retomando el tema de la nueva división jerárquica del trabajo a nivel global, esta plantea una ardua competencia en las etapas de menor valor agregado de la producción, donde entre los trabajadores y proveedores que trabajan en las zonas procesadoras para la exportación en los países periféricos se imponen salarios y márgenes de beneficios bajos. En la parte superior de la jerarquía prevalece otro tipo de competencia, centrada en la capacidad de supervisar y controlar los derechos de propiedad intelectual relacionados con la innovación, las finanzas y la comercialización (Medeiros y Trebat, 2018:171-172). En este sentido, para comprender las transformaciones a nivel global es fundamental considerar la

importancia del capital intangible como condición de posibilidad del control monopólico, y, en particular, las marcas como fuente de rentas. Durante los últimos siglos, las empresas de los países centrales han aumentado su inversión en intangibles -en ideas, conocimiento, contenido estético, software, marcas, redes y relaciones-. Por su parte, los países periféricos tienen una menor proporción de inversión en intangibles; esto se explica por su mayor especialización en manufacturas trabajo-intensivas y debido a que no tienen la base financiera ni científica para realizar inversiones a gran escala, por ejemplo, en IyD (Corrado y Hao, 2013). Las marcas constituyen la forma más utilizada de protección de propiedad intelectual; según estadísticas de la World Intellectual Property Organization (WIPO), en el año 2017 el 67% de las solicitudes de propiedad intelectual correspondió a marcas, alcanzando los 12 millones de solicitudes. En estos guarismos, China juega un rol central, concentrando 5,7 millones de solicitudes, seguido por EE. UU. con 613 mil solicitudes en ese año. Según WIPO (2013:52), los países periféricos utilizan las marcas de forma más intensa que las patentes; esto no se da solo en sector de alta tecnología sino también en los sectores trabajo-intensivos como el agroindustrial. Todos estos aspectos se desarrollarán en la segunda parte del capítulo 2.

Los mercados agroalimentarios se han transformado en consonancia con las transformaciones a nivel global. Las políticas de desregulación, liberalización, y de ajuste estructural impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional a los países periféricos a partir de la década del setenta impactaron en el sector agropecuario y afectaron a gran parte del andamiaje institucional y empresarial desarrollado en la etapa anterior. Esta nueva etapa ha sido denominada como globalización del sistema alimentario (Senauer y Venturini, 2005), globalización agraria o régimen alimentario corporativo o global (Mc Michael, 2005:278). Así, la evolución de los sistemas agroalimentarios en los países periféricos especializados en *commodities* está ligada a un conjunto de cambios que, en términos sintéticos, se relacionan con diversos factores, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda: en primer lugar, cambios en la demanda dados por la creciente urbanización y el surgimiento de nuevos hábitos alimentarios en países en desarrollo –principalmente China- y por cambios en los patrones de consumo masivo de alimentos en los países centrales; en segundo lugar, el crecimiento de los mercados de biocombustibles y, en tercer

lugar, la difusión de nuevos paradigmas tecnológicos (biotecnología, tecnologías de información y comunicación) y organizacionales. Además, también tiene influencia lo que se denomina la *financiarización de los commodities*, que refleja la lógica de los mercados de capitales que permea los mercados de *commodities*, fundamentalmente el movimiento de precios vinculado a fenómenos financieros y ajenos a la economía real.

Encontramos dos grandes tendencias a nivel global. En primer lugar, se observa una fuerte tendencia a la concentración de los mercados agroalimentarios, tanto a nivel de la producción de insumos, comercialización de *commodities* y alimentos procesados como en la venta minorista. En el caso particular de la industria de alimentos, durante las últimas décadas se ha observado la consolidación de un conjunto reducido de grandes compañías alimentarias a nivel mundial, como Nestlé, Kraft Foods Inc. y Unilever, entre muchas otras, que tienen una influencia creciente a través de la gestión de estrategias de marcas mundialmente conocidas que van más allá de la alimentación. En segundo lugar, respecto al consumo masivo de alimentos, existen evidencias que muestran que el crecimiento de estas empresas se está ralentizando en el siglo XXI. Sobre las causas de este fenómeno, existen diversas explicaciones: el efecto *millennial* -las nuevas generaciones tienden a comprar en canales de consumo no masivo, y prefieren no comprar marcas tradicionales-, el crecimiento de las marcas propias o “privadas” -principalmente de los grandes *retailers*-, el aumento de la participación de marcas pequeñas o no masivas, el auge de los nuevos hábitos saludables²⁸, los cambios en los canales comercialización y, por último, el impacto de la inteligencia artificial y el *big data*. ¿Qué implican estas transformaciones? Anteriormente, las marcas de los productos de consumo masivo constituían la posibilidad de diferenciarse del *commodity*: la marca, y especialmente las marcas consolidadas, permiten cobrar diferenciales de precios. Ahora, el cambio en las tendencias globales estaría mostrando una ruptura: se puede decir que se abre un proceso en el cual la mayor parte de los alimentos de consumo masivo pasan a ser un *commodity*, baja el paraguas de las marcas propias, especialmente de *retails*. Al mismo tiempo, se consolida un grupo de productos de un segmento diferenciado, *premium*,

²⁸ Estos nuevos hábitos “saludables” generan la posibilidad de diferenciación al agregarse las diversas etiquetas que garantizan un producto distinto (orgánico, sin gluten, etc) por el cual se puede cobrar un diferencial en el precio.

en el cual surgen atributos o características particulares que los distinguen y por los cuales el consumidor paga un diferencial de precios. Estos atributos o características pueden no tener que ver con el producto en si, pueden estar relacionados con el canal, el surtido, la atención, etc. Estas transformaciones a nivel global de los mercados de agroalimentos serán desarrolladas en el capítulo 3.

Como correlato de transformaciones globales y nacionales, el sector agroalimentario argentino ha atravesado profundas transformaciones en las últimas décadas. En los años noventa, en un contexto general de debilitamiento de las capacidades reguladoras del Estado, el sector agroalimentario no fue ajeno al proceso de apertura y desregulación de la economía: se disolvieron diversos organismos reguladores de la actividad agropecuaria –como la Junta Nacional de Granos (JNG) y la Junta Nacional de Carnes (JNC)-, se disminuyeron y eliminaron retenciones a las exportaciones y aranceles a las importaciones y se sancionaron diversas medidas de privatización o desregulación de servicios vinculados al sector -como transporte terrestre automotor, ferroviario y fluvial. Sin embargo, el hecho más significativo fue la aprobación de la soja transgénica, con su paquete tecnológico asociado, que implicó un cambio en el modelo de producción con una fuerte reducción de costos. A partir del gobierno de Néstor Kirchner, se incorporaron diversas herramientas de control de precios internos y se incrementaron los derechos de exportación, con el objetivo de morigerar el impacto del aumento de los precios internacionales en el mercado interno. También, algunos regímenes de promoción industrial -como el impulsado por la Ley 25.924- tuvieron como resultado la ampliación de la capacidad instalada de algunas industrias agroalimentarias.

La evolución de las variables económico-productivas durante el período 2003-2015 refleja la importancia del cultivo de la soja y su procesamiento en la producción y exportaciones de nuestro país, con una exponencial expansión de la frontera agropecuaria. Las agroindustrias explicaron alrededor del 18% del VBP y el 11% del empleo registrado en el sector privado en el año 2016. En relación al comercio exterior, las exportaciones de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario representaron aproximadamente dos tercios de las exportaciones argentinas. Además, el sector agroalimentario en Argentina no ha sido ajeno a las tendencias generales a la concentración; en efecto, el sector muestra

una dinámica particular que parece reforzar estas tendencias en diferencias niveles, en especial en exportación y procesamiento de granos, producción de alimentos y venta minorista. En el caso de la elaboración de alimentos y bebidas, encontramos un sector controlado en gran medida por grandes oligopolios formadores de precios, especialmente en los productos lácteos, cerveza, yerba mate, azúcar, galletitas, panificados, gaseosas, entre otros. Todos estos aspectos serán desarrollados en el capítulo 4.

Finalmente, se presenta nuestro estudio de caso: la empresa Molinos Río de la Plata. Molinos es una empresa paradigmática en la historia económica argentina y, como objeto de estudio, entendemos que nos otorga claves fundamentales para comprender un modelo de negocios del empresariado nacional y del desarrollo económico en Argentina. La empresa nació a principios del siglo XX en los albores del modelo agroexportador -coincidiendo con las consolidación y expansión de la economía agraria pampeana- y se transformó, a lo largo del siglo XX y comienzos del siglo XXI, a la par de los vaivenes de la economía nacional. Molinos nació como una empresa exportadora, se diversificó y se transformó en una empresa de consumo masivo de alimentos. Consideramos que es importante analizar cómo el marco institucional y la política económica crearon oportunidades o limitaciones para el desarrollo de la empresa durante el siglo XX. Diversos aspectos del crecimiento de la empresa durante el siglo XX serán desarrollados en el capítulo 5: su exponencial crecimiento durante el modelo agroexportador, su posición cuasi monopolística, los inicios en la producción de alimentos de consumo masivo y sus intentos de internacionalización.

En el período 2003-2015, se destacan ciertas características particulares del *modelo de negocios* de Molinos. Por un lado, se orientó a tener un segmento de negocios dedicado a *commodities* y pudo aprovechar el “boom” de los precios. Molinos aumentó su capacidad de procesamiento de granos y logró incrementar sus exportaciones: eso le permitió contrarrestar los ciclos negativos del mercado interno y lograr altas rentabilidades en los momentos de auge de precios.

En el mercado interno, el esfuerzo de la empresa estuvo orientado a conseguir posiciones oligopólicas en distintos mercados, a través de la diferenciación de productos. A

lo largo del período 2003-2015 compró empresas y mejoró sus márgenes gracias a su posición oligopólicas en algunos segmentos, principalmente en pastas. En muchos segmentos ganó: por ejemplo, en alfajores de arroz, producto vinculado a tendencias “saludables” y en el que lograron, a partir de la compra de la marca Chocoarroz, una participación casi monopólica en el mercado. Por otro lado, en los segmentos que perdió se retiró de mercado, como en el caso de las hamburguesas. Además, Molinos buscó diferenciar productos generando distintas variedades. En muchos mercados -como por ejemplo, en el de fideos, en el que tenía marcas de precio bajo, medio y alto- Molinos pudo sostener el diferencial de precios necesario para lograr una alta rentabilidad en los segmentos de precios medios y altos. Como veremos en el capítulo 3, las perspectivas de negocios a futuro de estas empresas parecen ser complejas debido a los cambios en los patrones de consumo a nivel global. En el caso de Molinos, sus perspectivas de crecer e internacionalizarse parecerían depender de la capacidad de seguir diferenciando o no productos. Estos ejes serán desarrollados en el capítulo 6.

La evolución de los principales indicadores económico-financieros de Molinos durante el período considerado nos dará algunas claves importantes para comprender el resultado de sus estrategias. Como veremos, la evolución de la rentabilidad en relación al patrimonio neto ajustado muestra que la mayor rentabilidad corresponde al ciclo de aumento del precio de los *commodities*. En efecto, Molinos pudo aprovechar esta coyuntura con sus exportaciones de graneles; en 2007, la rentabilidad se cuatriplica en relación al año 2006, pasando de 4% a 16%. Posteriormente, si bien cae, se mantiene en valores relativamente elevados en comparación a los primeros años del período objeto de estudio. Respecto a la relación EBIDTA sobre las ventas de cada segmento, el ratio EBIDTA/ventas de graneles es menor durante todo el período al de marcas. Esto se explica, como veremos, por el menor margen de ganancias de los *commodities* (no diferenciados) respecto a los productos de marcas (con alguna diferenciación); sin embargo, el mayor volumen de ventas explica su resultado sobre la rentabilidad total.

Este crecimiento no pudo compensar los resultados negativos por pago de intereses en 2013, generando un resultado neto negativo. Es importante destacar que los resultados

financieros y por tenencia son negativos durante la mayor parte del período -excepto en el año 2015-, explicados principalmente por intereses pagados. Como veremos, en los balances aparecen algunas explicaciones que justifican este aumento del endeudamiento. En términos generales, la deuda se incrementó para aumentar la capacidad de molienda (inversión en la Planta San Lorenzo y Puerto San Benito), para comprar otras empresas y/o marcas y para la financiación de capital de trabajo. Por otro lado, no se observan características que nos hagan pensar en una empresa “financiarizada” ni tampoco se verifica la hipótesis de “reticencia inversora” respecto a los niveles de inversión de Molinos en el período considerado. Todos estos aspectos se desarrollarán en el capítulo 7.

Finalmente, en la conclusión se desarrollarán algunas reflexiones generales sobre las estrategias de la empresa para poder maximizar ganancias en el período 2003-2015 teniendo en cuenta las limitaciones estructurales de la economía argentina como economía periférica o dependiente y los nuevos desafíos impuestos por las lógicas de acumulación global en la industria agroalimentaria, que consideramos el principal aporte de esta tesis de doctorado.

1.5. Límites y dificultades del enfoque propuesto

En primer lugar, la primera limitación de la tesis está vinculada a las dificultades de obtener información por parte de la empresa. Esto no es una novedad: en gran parte de la literatura sobre Bunge y Born se hace referencia a esta dificultad. Por ejemplo, ya en el año 1939, Paz (1939:312) señala que:

Idéntica antipatía a la publicidad se descubre en Bunge y Born. Muy poco se sabe sobre sus dueños. El más poderoso de sus accionistas, Alfredo Hirsch, es menos conocido que el más humilde rematador de barrio. Reducido número de los varios miles de personas que trabajan para él llegan a conocerlo, ni aún de nombre. El que le sigue en importancia, Jorge Oster, será seguramente recordado por aquellos que vieron en los diarios las fotografías y leyeron las crónicas del fastuoso casamiento de su hija con un príncipe francés [...] Pero donde el hermetismo es más riguroso, es en lo relacionado a las empresas. Es tan cuidado el sistemático ocultamiento, que en su sede central, 25 de Mayo 515, donde tienen sus oficinas varias decenas de compañías filiales, el tablero indicador sola da el nombre de una de ellas.

La posibilidad de éxito en el bajo perfil del grupo estuvo vinculado, indudablemente, a que fue manejado por cuatro familias a lo largo de muchísimas décadas. Schvarzer (1989:10) plantea que la actitud de secreto que mantiene la empresa está vinculada al control familiar de grandes organizaciones empresarias en Argentina, como forma de protección respecto a los “extraños”. En la misma línea, Green y Laurent (1985:172) afirman:

Es difícil concebir que un grupo de tal amplitud sea tan poco conocido. Pero la discreción que encontramos en todas las empresas de comercialización de cereales se da en Bunge y Born en un grado obsesivo. Las sociedades de Bunge y Born pueden suministrar aisladamente información sobre sus actividades, pero existe una evidente voluntad de enmasarar la realidad del grupo en forma global. El hecho de mantener una dirección familiar, actividades repartidas en un gran número de países, filiales con razones sociales totalmente diferentes y una red de lazos jurídicos muy compleja, confunden aún más las pistas. Esta estrategia deliberada ha dado sus frutos.

A partir de diversas formas, se intentó un acercamiento por canales formales a la empresa para obtener entrevistas. Ningún mail ni llamado telefónico fue contestado. Adicionalmente, por medio de vínculos de integrantes del Área de Economía Política de la Universidad Nacional de General Sarmiento con el Municipio de Malvinas Argentinas - localidad en la cual Molinos tiene una planta productora- se obtuvo un contacto de una persona de relaciones institucionales de Molinos Río de la Plata que había funcionado como nexo entre la empresa y la Universidad. Al requerir una entrevista, esta persona solicitó el cuestionario con las preguntas y las contestó ella misma argumentando que “toda esa información está publicada en las memorias y balances contables” o directamente se negó, argumentando que era información confidencial. Al explicarle que necesitábamos realizar entrevistas aunque gran parte de las preguntas no pudieran ser respondidas, no obtuvimos respuesta. Las entrevistas realizadas fueron concertadas gracias a contactos directos.

Este hermetismo de la empresa -y del grupo Pérez Companc- sin dudas representa un límite en el proceso de investigación. Sin embargo, consideramos que el esfuerzo de compilar información de fuentes secundarias alternativas, balances contables e información de los distintos entrevistados se constituyeron en insumos que nos permitieron elaborar un estudio de caso relevante.

Por otro lado, la expansión de Bunge y Born durante el siglo XX es tan vasta que resulta imposible de abordar en la presente tesis. Su proceso de internacionalización fue verdaderamente exitoso y logró instalar empresas no solo en América (Brasil, Perú, Uruguay, EEUU) sino también en Europa. En el presente capítulo se harán algunas referencias al respecto. El libro de Laurent y Cantet (1985) es uno de los documentos más completo acerca de la internacionalización de Bunge y Born hasta el año 1985.

Otra limitación de la tesis es no abordar en profundidad la problemática de la innovación vinculada al capital intangible en el capitalismo contemporáneo. Debido a que excede el tema de la presente tesis –en la cual hacemos referencia a las marcas como forma de capital intangible, en vinculación con nuestro estudio de caso- consideramos que no es central para nuestro objetivo desarrollar esa temática.

Una última limitación tiene que ver con que tampoco se consideran en profundidad algunas de las críticas al modelo de agronegocios que han surgido de buena parte de la literatura a partir de la aprobación de la soja transgénica en Argentina. El monocultivo, la sustentabilidad de los agroecosistemas, la deforestación, la soberanía alimentaria y el impacto del glifosato sobre la salud de la población no son particularmente considerados en la presente tesis. Una breve referencia a estos temas será realizada en la sección 4.5.

Capítulo 2. Nuevas tendencias del capitalismo contemporáneo: la nueva división internacional del trabajo y el rol del del capital intangible en las nuevas formas de competencia

2.1 La nueva división internacional del trabajo

Como fue desarrollado brevemente en el capítulo anterior, la concepción estructuralista latinoamericana nacida a la luz de las ideas de la CEPAL puso en tela de juicio el carácter mutuamente beneficioso de la división internacional del trabajo que sostenían tanto David Ricardo -mediante la especialización internacional de los países en los sectores donde poseían ventajas comparativas²⁹- como los teóricos neoclásicos, que postulaban que dichas ventajas comparativas se basaban en la diferente dotación de factores³⁰. Según los estructuralistas, las fuerzas que generaban la tendencia al deterioro en los términos de intercambio no permitían que los beneficios del progreso tecnológico de las industrias de los países centrales se distribuyeran hacia los países periféricos mediante el mecanismo de precios internacionales (Prebisch, 1986). Posteriormente, complementando la tendencia al deterioro de los términos de intercambio, la tesis estructuralista incorporó un nuevo fundamento: la demanda de bienes primarios exportables -dependiente del crecimiento de los países centrales- es más inelástica con respecto al ingreso que la demanda de importación de los países periféricos de bienes industriales (Prebisch, 1973).

Los teóricos de la dependencia también consideraron central en su análisis esta estructura de división del trabajo. A modo de ejemplo, Marini (1991) plantea que la dependencia latinoamericana debe comprenderse en función de la inserción internacional de las economías dependientes, así como de la forma que esta dependencia se reproduce internamente. En esta línea, explica que la dependencia comienza con el surgimiento de la gran industria en Europa, la cual no podría haberse desarrollado sobre bases estrictamente nacionales debido a que el desarrollo industrial requiere de una gran disponibilidad tanto de bienes agrícolas como de materias primas industriales. Según Marini, es en este contexto

²⁹ Véase Ricardo (1959).

³⁰ Véase Ohlin (1933).

donde se comprende cabalmente la inserción de América Latina en el comercio mundial y el patrón productivo y comercial que se desarrollará posteriormente³¹.

En esta línea, para comprender el nuevo orden económico global hay que considerar las transformaciones económicas que comienzan a evidenciarse hacia la segunda mitad del siglo XX. Durante la última mitad de la década del sesenta y principios de la década del setenta comienzan a percibirse ciertos síntomas de desaceleración que preanunciaron el inicio del fin de la “era dorada” del capitalismo³². Los desequilibrios fundamentales comenzaron a manifestarse en la esfera productiva: las tasas de crecimiento del producto comenzaron a caer, repercutiendo en la evolución del comercio y la producción internacional³³. En el plano financiero y monetario comenzaron a aparecer las primeras señales de alarma respecto a la continuidad del orden monetario internacional creado por Bretton Woods. Se incrementó el déficit de la balanza comercial y el déficit fiscal de EEUU y el dólar comenzó a debilitarse. Hacia mediados de 1971, la continuidad de los desequilibrios en la economía norteamericana aceleró el proceso especulativo contra el dólar³⁴. Adicionalmente, en octubre de 1973 la economía mundial sufrió otra fuerte conmoción con fuertes repercusiones al iniciarse la llamada “crisis del petróleo”, originada en un incremento sustancial de los precios del crudo

³¹ Para Marini, es fundamental comprender las especificidades de los ciclos del capital en las economías dependientes para iluminar el fundamento mismo de su dependencia en relación a la economía capitalista mundial. En los países de industrialización temprana, existió una correspondencia entre el ritmo de acumulación y el ritmo de expansión del mercado. La forma de acumulación del capital se daba en base al doble carácter del trabajador, como productor y consumidor (Marini, 1991:14). Por otro lado, en las economías latinoamericanas se da la separación de dos momentos fundamentales del ciclo del capital: producción y circulación. Es decir, la producción latinoamericana no depende para su realización de la capacidad interna de consumo.

³² A partir de la década del cincuenta, se inicia un periodo de crecimiento inédito en la economía mundial, que sería denominado como la “época de oro” del capitalismo. Este nuevo orden mundial estaba estrechamente vinculado a una forma particular de Estado-nación denominado Estado de Bienestar, existente en las democracias capitalistas industrializadas después de la Segunda Guerra Mundial y que se mantuvo vigente, en sus distintas formas, hasta mediados de los años setenta. Este tipo de Estado tenía aspectos particulares que lo diferenciaban de los anteriores: además de intervenir activamente en la economía a partir de políticas keynesianas de control de la demanda, proveía una serie de servicios sociales universales vinculados a la seguridad social (salud, educación, pensiones, etc.) y garantizaba el mantenimiento de un nivel mínimo de vida, entendido como un derecho social. Algunas de estas características son compartidas por las formas de intervención estatal propias de los estados de América Latina, que coexistieron con el auge del Estado de Bienestar en los países centrales (Thwaites Rey, 1999).

³³ Sobre los orígenes de la crisis, véase por ejemplo Arrighi (1983), Harvey (1998), Hobsbawm (2005) y Dumenil y Levy (2002).

³⁴ El presidente de los EEUU, Richard Nixon, anunció en agosto de 1971 la suspensión de la convertibilidad del dólar con el oro -y, consecuentemente, del sistema de paridades fijas establecido en Bretton Woods- y devaluó la moneda.

por parte de un grupo de países productores agrupados en la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

Este proceso fue acompañado, en la década del ochenta, con transformaciones muy relevantes a nivel global en el plano productivo, en el que se consolidaron dos cambios importantes. En primer lugar, surgen nuevas formas de organización del proceso de producción sobre la base de una nueva revolución científica y tecnológica con eje en la microelectrónica, la informática y la biotecnología. El segundo aspecto relevante fue la segmentación de la producción a nivel internacional, generando una nueva distribución territorial de la producción mundial o, como la denominaremos, una nueva división internacional del trabajo. Como señala Arceo (2005: 28), las empresas deslocalizan hacia la periferia sus actividades más intensivas en trabajo a fin de reducir sus costos; ello fue posible por la disminución en los costos del transporte, las comunicaciones y del procesamiento de datos, pero también, en muchos casos, porque en la casa matriz pueden coordinar y controlar un proceso global de producción³⁵. Además, es fundamental considerar la desregulación de los mercados, que posibilitó la libre circulación de mercancías y capitales. Así, en esta nueva etapa se produce una reorganización de la producción a escala mundial, convergiendo nuevos aspectos organizacionales, tecnológicos y nuevas formas de competencia³⁶ (Coriat, 1992).

Este nuevo paradigma productivo fue denominado *régimen de acumulación flexible, posfordista, postindustrial* o *toyotista*, entre otros (Coriat, 1992; Hardt y Negri, 2002;

³⁵ Los criterios que guiaron este proceso se relacionaban con las ventajas económicas que presentaba el país en el que se situaba la filial, como la existencia de salarios o insumos más baratos, la optimización de la utilización de las innovaciones tecnológicas o el potenciamiento de su capacidad financiera gracias a las diferentes tasas de inflación y de tipo de cambio. Véase Arceo (2002).

³⁶ Coriat (2000) destaca tres fundamentos para explicar la transición de la organización fordista de la producción al modelo japonés o toyotista: en primer lugar, la saturación de los mercados de bienes finales estandarizados a nivel internacional; en segundo lugar, los cambios en la organización del trabajo potenciados por la tercera causa: la informatización de la producción. La informatización de la producción fue fundamental para organizar el trabajo en un esquema de red, de manera de congeniar la elevada escala heredada del fordismo con la diferenciación de productos: sobre la base de un modelo estándar, el mismo se diferenciaba, por ejemplo, en color, calidad y cantidad de componentes, etc. Al mismo tiempo, la actividad creativa se terminó de escindir de la propiamente reproductiva: los nuevos diseños se desarrollan a computadora, mientras que la reproducción está fuertemente automatizada, siendo una actividad capital intensiva. La informatización de la producción también permitió la coordinación de la actividad productiva a nivel internacional: el flujo de una elevada cantidad de información a altísima velocidad permite transmitir el conocimiento técnico y las decisiones de gestión y producción a nivel global (Dulcich, 2015:4).

Harvey, 1998). También, en la literatura se hace referencia a estos fenómenos como la *desintegración de la producción, fragmentación global, sistemas internacionales de producción integrada, supply chains, global production networks* o *cadena globales de valor* (Kosacoff et.al, 2007:8). Gereffi et. al. (2001:2) plantean que, a pesar de las diferentes terminologías, en estos trabajos se discuten las mismas ideas poniendo el énfasis en distintos aspectos. Uno de los conceptos más considerados para analizar esta expansión internacional y dispersión geográfica de las cadenas productivas³⁷ es el de cadenas globales de valor (CGV), que describe el conjunto de actividades que empresas y trabajadores llevan a cabo para obtener y transformar la materia prima en un producto final -bien o servicio-, incluyendo actividades como el diseño, soporte técnico, producción, marketing y distribución; y no se refieren únicamente a la producción física, sino también a la simbólica (Kaplinsky, 2000)³⁸. Algunos aspectos del análisis de la internacionalización de la producción enfocado desde esta perspectiva recibió críticas de diversas corrientes³⁹.

En este marco, se redefinen las estrategias a escala global de las grandes empresas transnacionales, principales protagonistas de esta fragmentación del proceso productivo. La internacionalización de los procesos productivos -impulsada por las inversiones directas de estas transnacionales, por contratistas y subcontratistas que se insertan en sus redes y por grandes empresas de los países periféricos- se traduce en una profundización de la división internacional del trabajo, un mayor crecimiento del comercio internacional y una mayor apertura de las economías. El proceso de profundización de la división del trabajo no está ausente de la agricultura y la minería, pero tiene su eje en la industria manufacturera (Arceo, 2011).

³⁷ Este concepto comienza a usarse en la década del sesenta y con mucha más fuerza durante la década del noventa.

³⁸ Gereffi et. al. (2001) sintetizan brevemente la utilidad de este enfoque: “If globalisation in the productive sphere implies functional integration between internationally dispersed activities, then the value chain perspective is an effective means of conceptualising the forms that this integration takes. It shifts the focus from production alone to the whole range of activities from design to marketing, and it problematises the question of governance – how chains are organised and managed. This helps us ask questions about the winners and losers in the globalisation process, how and why the gains from globalisation are spread, and how the number of gainers can be increased. At the same time, we are cognisant of the fact that there are numerous downsides to globalisation, including falling prices for producers and cases where upgrading of products or processes does not necessarily lead to increased profits and sustainable incomes” (Gereffi et. al., 2001:2).

³⁹ Véase por ejemplo Arceo (2011), Massi (2010), Milberg (2007), Pinazo y Piqué (2011) y Starosta (2010) entre otros.

Ya en el año 1987, Ominami (1987:62-63) era muy crítico respecto al proceso de *multinacionalización*:

La lógica del sistema empuja a las empresas a la multinacionalización. Sería sin embargo un error interpretar este proceso como un signo de buena salud de la economía mundial ya que las firmas multinacionales hacen realidad la aparente paradoja de la *inversión sin acumulación*. Recurriendo ampliamente a la fusiones, a las compras de empresas y a un conjunto muy variado de *nuevas formas de inversión*, la expansión multinacional continúa sin por ello acrecentar de manera sustancial las capacidades productivas de los países donde se establecen.

En este sentido, para Ominami, la nueva división del trabajo solo puede comprenderse analizando la confrontación entre las estrategias puestas en práctica de diversos agentes: empresas multinacionales, estados, empresas nacionales, sindicatos, etc. (Ominami, 1987:64).

Este proceso histórico reconfigura entonces la clásica concepción sobre la división internacional del trabajo y abre un intenso debate sobre las transformaciones en marcha, desdibujando la clásica dicotomía entre sector primario vs sector manufacturero. Además, estas transformaciones han repercutido profundamente -aunque de manera heterogénea- en términos de los perfiles productivos y de especialización de los países centrales y periféricos. El sector de servicios comenzó a tener un peso cada vez mayor en las economías de los países centrales⁴⁰ (Memedovic y Iapadre, 2009:41). Las empresas de los países del centro se concentran cada vez más en patentes, marcas y otras formas de capital intangible -como veremos en la sección 2 de este capítulo-, mientras que la producción queda a cargo de la periferia. En general, las mismas empresas del centro trasladan sus producciones más intensivas en mano de obra a la periferia y profundizan la incorporación a la división internacional del trabajo de China y el sudeste asiático. Al respecto, Giovanni Arrighi

⁴⁰ Al analizar la consolidación del sector servicios en las estructuras económicas de los países centrales, diversos autores remarcan que muchas de las antiguas actividades internas de las grandes firmas -como la contabilidad, gestión de recursos humanos, análisis financiero, entre otras- han sido desintegradas de la estructura de estas. Como correlato, este proceso potenció el surgimiento y crecimiento de firmas especializadas en dichos servicios (Dulcich, 2015:5).

(1997:188) afirma que “asistimos a una división del trabajo donde el centro es predominantemente el lugar de emplazamiento de las actividades cerebrales del capital corporativo y la periferia el locus de los músculos y los nervios”.

Otro autor fundamental para comprender esta nueva etapa del capitalismo es William Milberg. Este autor se focaliza, en particular, en las principales firmas de EEUU y sus proveedores de bajo costo, argumentando que la enorme expansión de las cadenas globales de valor permitió a las empresas incrementar sus tasas de ganancia a partir de una caída en los costos de los insumos. Para Milberg (2007), el cambio en la fuente de las ganancias - desde mercados domésticos a mercados externos de insumos- tiene implicancias financieras fundamentales: las tasas de ganancia se han incrementado mientras que la industria ha perdido peso en la mayoría de los países del centro. ¿Cómo se explica este fenómeno? Por la financiarización, que se ve reforzada y alimentada por una exitosa *governanza* de las cadenas globales de valor, que, a su vez, es impulsada por la financiarización. En este sentido, para Milberg, no existe una relación de causalidad entre financiarización e internacionalización de la producción, sino que son fenómenos intrínsecamente vinculados:

Analysis of global value chains often leaves aside the financial implications, and studies of financialization tend to leave as implicit the link to production and investment. In his paper, I have focused narrowly on the U.S. and its reliance on Chinese manufacturing to demonstrate that there is a link between the globalization of production and financialization, although not a simple causal relation from one to the other. The globalization of production has clear implications for pricing, profits, wages and investment at the level of the firm and these have supported the process of financialization. Pressures for financialization and increased short-run shareholder returns have, in turn, spurred greater globalization of production, as firms have divested the less competitive aspects of their production or relocated parts of the production process in order to lower costs (Milberg, 2007:33)⁴¹.

⁴¹ En otro trabajo vinculado, Milberg y Winkler (2013) encuentran que la deslocalización *-offshoring-* de la producción tiene como resultado una menor participación laboral en los ingresos y una mayor inseguridad económica en los países industrializados que carecen de instituciones que apoyen a los trabajadores. También concluyen que la deslocalización permite a las empresas reducir la inversión nacional y centrarse en las finanzas y las ganancias derivadas de instrumentos financieros a corto plazo; así, el desarrollo económico se ha convertido en sinónimo de "ascenso" en las cadenas de valor mundiales, pero esto no es suficiente para mejorar los salarios o las normas laborales, lo que plantea obstáculos para el desarrollo económico sostenido de muchas economías.

A partir del año 2000, EE. UU. ha crecido menos que la economía mundial y la mayor contribución a este crecimiento ha pasado a estar a cargo de los países periféricos: la tasa de crecimiento de estos países y el acelerado crecimiento de su participación en el mercado mundial es una tendencia estructural en el marco de la nueva división internacional del trabajo y del acelerado proceso de industrialización de algunos de ellos (Arceo, 2011:14).

Según Dulcich (2015:127), hacia comienzos del siglo XXI existe una mayor incidencia relativa de los países periféricos en las actividades de reproducción sobre la base de técnicas dadas, dependientes de las innovaciones en técnicas productivas o nuevos productos en los países centrales; estos sectores son alimentos y bebidas, combustibles, manufacturas en general, bienes finales electrónicos, transporte y turismo, y maquinaria de uso general y equipo de transporte. En todos ellos, la participación de los países periféricos ha sido creciente en las últimas décadas y es particularmente importante la incidencia de China, que se expresa en su participación en manufacturas en general, bienes finales electrónicos, y maquinaria general y equipo de transporte. Por otro lado, los países centrales acaparan gran parte del mercado mundial de otros servicios, productos químicos y maquinaria especial: los países de la OCDE concentran cerca del 80% de dichos mercados (Dulcich, 2015:129).

En la misma línea, Arceo (2006: 32) señala que la mayor participación de algunos países periféricos en la exportación de manufacturas tiene que ver con su inserción en redes donde su aporte al valor agregado es frecuentemente reducido:

La evolución de la periferia se caracteriza, a su vez, por dos rasgos. En primer lugar, la transformación en la estructura de sus exportaciones como consecuencia de la nueva división internacional del trabajo generada por la internacionalización de los procesos productivos. Las exportaciones de manufacturas sólo representaban, en 1960, el 7% del total de sus exportaciones; este porcentaje se eleva al 20% en 1980 y ronda en la actualidad el 70%. Esta transformación tiene lugar, en buena medida, como consecuencia de la inserción en redes donde el aporte de la periferia al valor agregado final de los productos es frecuentemente reducido [...] La periferia sigue teniendo ventajas comparativas reveladas en productos primarios y de baja tecnología, en especial

textiles, vestimenta y calzado, pero a ellos se han agregado, en el período 1994-2003, los productos de alta tecnología eléctrica y electrónica, y han disminuido fuertemente sus desventajas comparativas en los productos de tecnología intermedia, excepto los resultantes de procesos (plásticos, fertilizantes, tubos y perfiles de hierro y acero, colorantes, hilados textiles, etcétera). Esto no significa, sin embargo, que han desaparecido los rasgos estructurales que la diferencian del centro; en muchos aspectos, se han acentuado.

Es importante destacar que la fuerte correlación positiva que existe entre los flujos de IED y las tasas de participación en las cadenas globales de valor confirma la idea, ampliamente difundida, de que gran parte del comercio en red, incluso cuando se traduce en un incremento en las exportaciones del país periférico, está organizado y dirigido por empresas transnacionales (UNCTAD, 2013:136).

Este aumento en la composición de las exportaciones de manufacturas en países periféricos se explica, en gran parte, por las transformaciones en Asia Oriental, debido a que la estructura exportadora de África y América Latina registró pocos cambios en ese período (UNCTAD, 2015:10). En este sentido, es importante destacar que los países periféricos han seguido trayectorias fuertemente divergentes; esto nos impulsa a reflexionar sobre las distintas características de la periferia hacia fines del siglo XX y principios del XXI⁴². Por último, Marini (1997:259) plantea las limitaciones que estas transformaciones indudablemente tienen sobre los países periféricos, fundamentalmente en el sentido del surgimiento de economías nacionalmente integradas:

Un análisis más detallado nos muestra, empero, que los países desarrollados conservan dos triunfos en la mano. El primero es su inmensa superioridad en materia de investigación y desarrollo, que es lo que hace posible la innovación técnica; existe allí un verdadero monopolio tecnológico que agrava la condición dependiente de los demás países. El segundo es el control que ejercen en la transferencia de actividades industriales a los países más atrasados, tanto por su capacidad tecnológica como de inversión, control que actúa de dos maneras: una, transfiriendo prioritariamente a los países más atrasados industrias menos intensivas en conocimiento; dos, dispersando entre diferentes naciones las etapas de la producción de mercancías; de esa manera impiden el surgimiento de economías nacionalmente integradas. Estas dos facultades, que son privilegio de

⁴² Véase por ejemplo Kulfas (2017).

los centros desarrollados, inciden, como siempre lo han hecho, en la división internacional del trabajo en el plano de la producción.

En la siguiente sección consideraremos en particular el lugar de América Latina en la nueva división del trabajo.

2.1.1. América Latina en la nueva división internacional del trabajo

Los procesos de apertura y desregulación en las economías latinoamericanas comienzan a darse de manera abrupta a partir de la década del setenta. Según Arceo (2011), en el caso de los países predominantemente exportadores de productos primarios, esta apertura desarticula el proceso de industrialización y pasan a ser plataformas de exportación. Por el contrario, lo que sucede en los países asiáticos, carentes de ventajas comparativas en producción primaria, es que la apertura y los procesos de internacionalización de los procesos productivos contribuyen a fortalecer a la industria manufacturera como eje de acumulación, por lo que se da un crecimiento exportador competitivo.

Dentro de este último grupo, los denominados *tigres asiáticos* desarrollaron las primeras experiencias significativas de industrialización “tardía” a partir de la década del sesenta. En primer lugar, Corea y Taiwán supieron aprovechar la internacionalización de ciertos eslabones de las cadenas industriales, mediante una fuerte política industrial orientada al fortalecimiento del capital local. En segundo lugar, el hecho de que la entrada de Malasia y Tailandia en el mercado internacional de manufacturas sea posterior (a partir de los setentas y, fundamentalmente, en los ochentas) y se enmarque en un contexto mundial más recesivo y proteccionista puede haber contribuido a que estas economías hayan recurrido masivamente a la IED como vía de industrialización exportadora (Bekerman et. al., 1995:12). Por último, como veremos en el capítulo 3, China se ha transformado en el principal país manufacturero a nivel mundial, posicionándose como un fuerte demandante de bienes primarios y proveedor de bienes industriales a nivel internacional.

Otra trayectoria muy distinta es seguida por los países latinoamericanos. Tal como fue señalado, desde fines de la década del setenta en la mayoría de los países de la región se

inician un conjunto de políticas de ajuste estructural impulsadas bajo el denominado “Consenso de Washington” que se tradujeron en programas de apertura comercial, liberalización financiera, mayor apertura a ingresos de capital extranjero, privatización de activos públicos y desregulación de mercados. Este conjunto de políticas generó un fuerte proceso de desarticulación de la estructura productiva, con un mercado interno restringido y un sistema social excluyente. En este sentido, como lo plantea Arceo (2011: 110), “el neoliberalismo operó como un instrumento ideológico-político clave para la rápida creación en la periferia para las condiciones necesarias para la libre movilidad del capital en nivel mundial, y el establecimiento de circuitos globales o regionales de producción y distribución”.

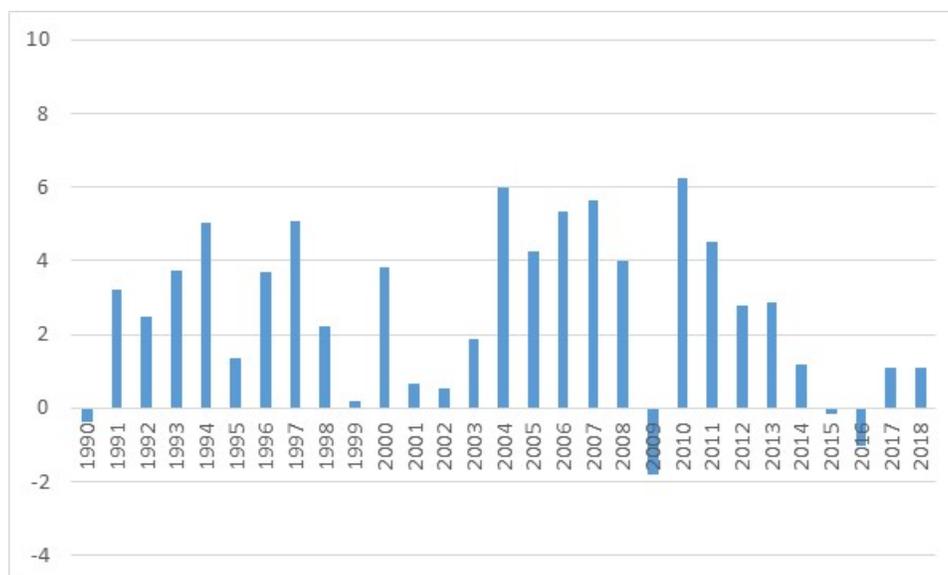
En este proceso, el eje dinamizador de la economía deja de ser la incorporación de nuevas actividades tendientes a completar la estructura industrial trunca, como había sucedido en el período de industrialización por sustitución de importaciones. El período de crecimiento basado en exportaciones da lugar a una desigual distribución del ingreso, con un incentivo a la producción e importación de productos y servicios ligados al consumo de sectores de altos ingresos y la difusión en sectores populares de pautas de consumo del centro. Además, no se producen cambios significativos en la clase de productos exportados, sin un proceso paralelo de industrialización y diversificación estructural⁴³ (Arceo, 2011:206). La expansión pasa a sustentarse en el crecimiento de exportaciones basadas en recursos naturales o en maquila.

En la década del noventa, la crisis del este asiático, la devaluación brasileña en 1999 y la crisis argentina generaron intensas perturbaciones financieras y comerciales sobre toda la región. Estas perturbaciones, junto con un escenario macroeconómico complejo, desencadenaron severas crisis institucionales y económicas en varios países. La abrupta reducción de los flujos internacionales de capital hacia las economías periféricas y las crecientes tasas de interés generaron fuertes restricciones.

⁴³ Véase también Arceo (2009)

Hacia comienzos del siglo XXI, el auge de los precios de las materias primas mejoró la posición externa y los indicadores sociales de estos países. La combinación de una expansión del nivel de actividad y del volumen de exportaciones originó un superávit en la cuenta corriente del balance de pagos, hecho sin precedentes en la historia económica de la región. Los gobiernos aprovecharon este nuevo contexto para mejorar las cuentas públicas y la consistencia macroeconómica, para desendeudarse, para acumular reservas internacionales y para avanzar en la mejora de las condiciones sociales. Sin embargo, en esta etapa tampoco se observaron cambios significativos en la estructura productiva de los países latinoamericanos y, en esencia, finalizada la etapa de altos precios internacionales, la región volvió a enfrentarse con un conjunto de restricciones estructurales (Kulfas, 2017:50).

Gráfico N° 2. 1: Producto Bruto Interno de América Latina y Caribe
Variación interanual en porcentaje



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

En particular, la crisis financiera de 2008 representó un punto de inflexión en el cual resurgieron las dudas y la incertidumbre sobre las perspectivas del desempeño económico de la región. Las economías latinoamericanas fueron afectadas por la caída del volumen de comercio internacional, el marcado deterioro de los términos de intercambio de los productos básicos y la restricción del financiamiento externo (Ocampo, 2009:9).

En relación a la inserción de los países en las cadenas globales de valor, existen diferencias entre los distintos países. Según Gereffi (2015:28), México, América Central y el Caribe tienen un perfil en las CGV muy distinto al de Brasil, los países andinos y el resto de América del Sur; mientras que el primer grupo depende en gran medida de las exportaciones de productos primarios y manufacturas al mercado de Estados Unidos -con una importante participación de insumos importados y tecnologías extranjeras-, los países de América del Sur se concentran en las industrias de recursos naturales y el comercio intrarregional, y enfatizan mucho más el desarrollo de proveedores internos, orientados al mercado regional. A pesar de la baja participación de América Latina en las cadenas globales de valor en comparación con el sudeste de Asia, la región se caracteriza por altos niveles de IED en los sectores de recursos naturales y las actividades de manufactura orientadas a los mercados internos y al procesamiento de exportaciones.

En definitiva, América Latina continúa participando en el comercio mundial principalmente con un patrón vinculado a viejas ventajas comparativas, produciendo bienes primarios y ensamblando bienes manufacturados con alto nivel de valor agregado externo. Respecto a la exportación de bienes industriales, se consolida la tendencia a exportar bienes de bajo contenido tecnológico. El carácter monopólico de la innovación genera que la nueva división internacional del trabajo, estructurada sobre la base del desarrollo/adopción de tecnología, persista en una situación de términos desfavorables para los países latinoamericanos, afectando sus posibilidades de desarrollo. Una mayor concentración de riqueza en torno a un sector capitalista internacionalizado -que convive en una sociedad donde persisten considerables sectores pobres e informales-, y con débiles e insuficientes políticas de desarrollo, ha limitado los espacios de negocio, reduciendo por ende la inversión. La contracara de este proceso no es una débil tasa de ganancia sino una mayor tendencia a la acumulación de activos externos y la reducción del espacio de inversión productiva (Kulfas, 2017:171).

En la siguiente sección desarrollaremos una perspectiva que consideramos *hegemónica* acerca del lugar de los países periféricos en la nueva división internacional del trabajo.

2.1.2 Perspectiva *hegemónica* acerca del lugar de los países periféricos en la nueva división internacional del trabajo

En el plano teórico-político, se han generado diversos debates en torno a los “caminos al desarrollo” que deben seguir los países periféricos y, en especial, los latinoamericanos, para avanzar en este sendero. Una parte de esta literatura enfatiza el rol de las agroindustrias en el desarrollo económico, considerándolas un sector fundamental en la creación de empleo o valor agregado en el caso de países con recursos naturales abundantes. En particular, los debates acerca de qué lugar debe ocupar nos llevan a considerar la posición que consideramos hegemónica respecto a este planteo: los argumentos del Banco Mundial y la Food and Agriculture Organization (FAO). Estos dos organismos han publicado numerosos documentos en los cuales desarrollan estas argumentaciones. Además, existe un correlato de esta posición en Argentina: la idea del “camino al desarrollo” del país no como *granero del mundo* sino como *supermercado del mundo*. Esta idea se apoya en diversos argumentos, relacionados a los del Banco Mundial y la FAO pero también considerando las particularidades locales. Diversas entidades empresarias en Argentina apoyan esta posición. El Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina, que funcionó entre 2004 y 2011 y agrupó a 40 entidades empresarias, puede revelar los principales argumentos que sostienen para apoyar esta postura.

2.1.2.1. La FAO y el Banco Mundial: *agroindustrias para el desarrollo*⁴⁴

Durante las últimas dos décadas, numerosos documentos publicados por diversos organismos internacionales han reflejado una posición particular respecto a qué políticas deben impulsarse desde los gobiernos de los países periféricos para promover el desarrollo económico. En particular, el Banco Mundial y la Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)⁴⁵ desarrollaron una línea de publicaciones dedicadas a analizar la

⁴⁴ Los argumentos de esta sección fueron desarrollados en Fal y Allami (2017).

⁴⁵ En castellano, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. La FAO fue fundada en 1945 y es una organización intergubernamental que depende de las Naciones Unidas con 194 países miembros, dos miembros asociados y una organización miembro (la Unión Europea).

contribución del sector rural, agrícola y agroindustrial al desarrollo socio-económico. Así, por ejemplo, en el prólogo de “Agroindustrias para el desarrollo” –publicado por la FAO- se afirma que:

El desarrollo de agroindustrias competitivas es crucial para generar oportunidades de empleo e ingresos. Contribuye, además, a mejorar la calidad de los productos agrícolas y su demanda. Las agroindustrias tienen el potencial de generar empleo para la población rural, no sólo a nivel agrícola, sino también en actividades fuera de la explotación como manipulación, envasado, procesamiento, transporte y comercialización de productos alimentarios y agrícolas. Existen señales claras de que las agroindustrias están teniendo un impacto global significativo en el desarrollo económico y la reducción de la pobreza, tanto en las comunidades urbanas como rurales. **Sin embargo, muchos países en desarrollo (especialmente en África) todavía no se han dado cuenta de todas las posibilidades que ofrecen las agroindustrias como motor de desarrollo económico** (Silva y Baker, 2013:vi) (énfasis propio).

En la misma línea, en “Agricultura para el desarrollo”, publicación del Banco Mundial, se plantea que:

En la actualidad, la rápida expansión de los mercados internos e internacionales, las innovaciones institucionales de los mercados, las finanzas y la acción colectiva y las revoluciones producidas en la biotecnología y en las tecnologías de la información **ofrecen interesantes oportunidades para utilizar la agricultura como motor del desarrollo.** Pero para aprovechar estas oportunidades, se necesitará la voluntad política que permita llevar adelante reformas que mejoren la gestión del sector agrícola (Banco Mundial, 2008:xiv) (énfasis propio).

Ahora bien, las razones por las cuales el incentivo a los sectores agropecuario y agroindustrial representa una oportunidad de desarrollo en los países periféricos se plasman en diversos documentos y se desarrollan alrededor de distintos argumentos. En esta línea encontramos dos grandes grupos de argumentaciones. En primer lugar, aquellas vinculadas a las ideas liberales clásicas: ventajas comparativas y *linealidad* del desarrollo. Un eje que atraviesa –implícita o explícitamente- la línea de estas publicaciones es que las economías de estos países poseen ventajas comparativas en la producción agropecuaria y agroindustrial (Ferranti et. al., 2005:4; Larsen et. al., 2009:1-2). Estas ventajas comparativas pueden ser tanto estáticas –abundancia relativa de un factor de producción respecto a otro- como dinámicas –construcción de capacidades-. También, está presente la idea lineal de progreso: el crecimiento del sector agropecuario, y luego del sector agroindustrial como etapas previas necesarias para el posterior desarrollo industrial:

Hay muchas historias exitosas de la agricultura como motor del crecimiento en las etapas tempranas del proceso de desarrollo y de la agricultura como una fuerza fundamental para la reducción de la pobreza. Más recientemente, el rápido crecimiento de la agricultura en China, debido al sistema de responsabilidad de los hogares, a la liberalización de los mercados y al rápido cambio tecnológico, ha sido en buena medida responsable por la disminución de la pobreza rural de 53% en 1980 a 8% en 2001 [...]. El crecimiento agrícola fue el precursor de la aceleración del crecimiento industrial, de forma muy parecida a la manera como las revoluciones agrícolas antecedieron a las revoluciones industriales que se expandieron a lo largo del mundo, con estaciones desde Inglaterra a mediados del siglo XVIII, hasta Japón a finales del siglo XIX (Banco Mundial, 2008:20)

Estos conceptos liberales -ventajas comparativas e idea lineal de progreso- son complementados con nuevos aportes teóricos y empíricos que tienen como objetivo reforzar la idea del agro como motor de desarrollo, a la luz de la nueva estructura económica mundial e inserción internacional de los países periféricos. La idea central de este segundo grupo de argumentos es que el sector agropecuario se ha modificado radicalmente como consecuencia de las transformaciones técnico-productivas y los cambios en la demanda de alimentos a nivel global. En este sentido, el planteo es que se desdibuja la clásica separación de sectores (primario/industrial/servicios) debido a que las formas de producción, organización y comercio de la producción agropecuaria y agroindustrial estarían replicando los propios de sectores industriales dinámicos. En esta línea, en los trabajos del Banco Mundial y la FAO encontramos cuatro grupos de argumentos principales.

El primer argumento es que el aporte del sector al Producto Bruto Interno (PBI) está subestimado. Por ejemplo, Ferranti et. al. (2005:7) plantean que el sector rural es mucho más grande que lo que reflejan las estadísticas oficiales si se considera el procesamiento de alimentos y los servicios vinculados; es decir, si se considera la definición “amplia” del sector como una cadena⁴⁶. En la misma línea, en un estudio sobre la modernización de los sistemas agroindustriales en África (Jaffe et. al., 2003:8) se señala que, si consideramos todo el sistema de alimentos -incluyendo la producción, comercialización y distribución minorista de

⁴⁶ En la misma publicación se hace referencia a la importancia del sector en Argentina: “La contribución de la agricultura a la economía nacional es importante. En 2004 el sector aportó un 58 por ciento (US\$ 13,1 mil millones) de las exportaciones totales de bienes, de las cuales el 39 por ciento corresponde a productos primarios y el 61 por ciento a manufacturas agrícolas. La agricultura generó el 9 por ciento del PIB y el 22 por ciento del valor agregado del sector de bienes” (Banco Mundial, 2006:11).

productos primarios y materias primas-, este sector representaría más del 50 % del PBI de los países en desarrollo.⁴⁷

Una definición más amplia del sector del agroprocesamiento, que no solo incluyera las industrias relacionadas con la agricultura, sino también los servicios de distribución y las actividades de comercialización, representaría aproximadamente más de un tercio del PIB de Indonesia, Chile, el Brasil y Tailandia, y entre un 20 y un 25 % del PIB de los países subsaharianos. Todo el sistema de alimentos, que incluye la producción, comercialización y distribución minorista de productos primarios y materias primas, representaría más del 50 % del PIB de los países en desarrollo (Wilkinson y Rocha, 2013:53).

El segundo argumento -vinculado al anterior- es que las agroindustrias desempeñan una función esencial en la creación de ingresos y oportunidades de empleo, debido a que generan altos efectos multiplicadores en términos de adición de valor, estimulando también los sectores industriales y de servicios. Por ejemplo, en Banco Mundial (2003a:vii) se desarrolla la idea de que a medida que se incrementa la productividad en el sector agrícola, el resto de la economía crece y se estimula el desarrollo debido a que el incremento en la demanda de productos agrícolas con alta elasticidad-ingreso estimula la innovación de productos y procesos por la presencia de fuertes encadenamientos hacia atrás y hacia adelante en el sistema agroindustrial⁴⁸.

En la publicación “Agriculture and development” (Bradley, 2008:132), el autor señala que los efectos multiplicadores de la agricultura en América Latina son superiores a los de los otros sectores, y en muchos casos son subestimados. Siguiendo esta línea, diversos trabajos publicados por el Banco Mundial enfatizan el fuerte impacto de estos efectos multiplicadores sobre el nivel de empleo:

La agricultura es un gran y creciente empleador de trabajo asalariado. Estimar el número correcto de trabajadores pagos en la agricultura es difícil, debido a que en muchos contextos los trabajos agrícolas complementan el autoempleo. Datos de las encuestas de fuerza laboral y de censos de población que clasifican a los trabajadores de acuerdo con su actividad principal, típicamente no capturan un gran número de trabajadores asalariados casuales. En África rural, por ejemplo, recientes estudios en profundidad sugieren que la participación en el mercado laboral agrícola es más grande de lo que las

⁴⁷ Este argumento también se presenta en Bradley (2008:132) y en Silva y Baker (2013:2).

⁴⁸ Este argumento también se presenta en Christianser y Demery (2007).

encuestas de hogares a gran escala sugieren, siendo el empleo asalariado agrícola particularmente importante para los hogares pobres y relativamente desposeídos de tierra (Banco Mundial, 2008:177)⁴⁹.

Además, el incremento del empleo está vinculado a la producción de bienes con mayor valor agregado.

Las fuentes de empleo en la agricultura están cambiando con la revolución de productos de alto valor. Estimular el crecimiento del empleo en la agricultura sigue siendo una alta prioridad en países con un sector agrícola grande. La revolución verde en Asia, inicialmente estimuló la demanda por trabajo y redujo la pobreza a través del empleo durante todo el año y altos salarios reales. Sin embargo, la adopción posterior de la siembra directa, los tractores y trilladoras, llevó a una subsecuente disminución en el empleo agrícola en la India y Filipinas. La revolución de los productos de alto valor está creando una segunda ola de crecimiento del empleo. La horticultura, la ganadería y otras actividades de alto valor, ofrecen un potencial considerable para la generación de empleo y el crecimiento de la productividad (Banco Mundial, 2008:179).

Este último argumento nos sirve como puente para el tercer grupo de argumentaciones: las agroindustrias son una oportunidad debido al incremento del consumo de alimentos procesados a nivel internacional. El eje del razonamiento es que, como la producción de alimentos se ha tornado más compleja en el sentido de incorporar mayor valor agregado, puede constituirse en una oportunidad de exportar productos más sofisticados en comparación a las clásicas exportaciones de materias primas⁵⁰.

Además de los cambios en los patrones de demanda interna en los países en desarrollo, los cambios en los patrones de consumo en los países industrializados presentan oportunidades potencialmente lucrativas para las agroindustrias de los países en desarrollo a través de exportaciones de mayor valor. Por ejemplo, la demanda durante todo el año de frutas y hortalizas frescas y semiprocesadas, para la que los países en desarrollo tienen una ventaja agroclimática, y pescado y productos pesqueros congelados y refrigerados. Sin embargo, al mismo tiempo, los consumidores en dichos mercados están demandando mayores garantías en cuanto a la calidad y la inocuidad alimentaria,

⁴⁹ Este argumento también es desarrollado en Larsen et. al. (2009:1-2).

⁵⁰ En “Agricultura para el desarrollo”, se destaca que: “Las exportaciones agrícolas se han diversificado significativamente en las dos últimas décadas, particularmente hacia los productos frescos y procesados de alto valor, impulsados por los cambiantes gustos de los consumidores y los avances en la producción, transporte y otras tecnologías de las cadenas de oferta [...]. Frutas y vegetales frescos y procesados, pescado y productos de pescado, carne, nueces, especies y la floricultura representan alrededor del 47% de las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo, las cuales en 2004 llegaron a ser de US\$138.000 millones” (Banco Mundial, 2008:110).

lo cual requiere inversiones en sistemas más avanzados de control a lo largo de la cadena de abastecimiento (Henson y Cranfield, 2013:17).

El cuarto argumento es la existencia de una vinculación entre pobreza y zonas rurales: en diversos documentos se destaca que aproximadamente un 75 % de los pobres del mundo vive en áreas rurales y la agricultura es su principal fuente de subsistencia. En base a este argumento, afirman que la lucha contra la pobreza requiere el desarrollo y el crecimiento económico de las áreas rurales⁵¹. Según el “Informe sobre el desarrollo mundial-2008” publicado por el Banco Mundial, pueden existir sinergias sólidas entre los agronegocios, el rendimiento de la agricultura y la mitigación de la pobreza: los agronegocios eficientes pueden estimular el crecimiento agrícola y un fuerte vínculo entre los agronegocios y los pequeños agricultores puede reducir la pobreza rural⁵² (Banco Mundial, 2008:29). Así, el razonamiento es que a mayor desarrollo rural, menor nivel de pobreza⁵³:

El crecimiento agrícola tiene una capacidad especial para reducir la pobreza en todos los tipos de países. Estimaciones realizadas sobre diversos países indican que el crecimiento del PIB originado en la agricultura es al menos el doble de eficaz en reducir la pobreza que el crecimiento del PIB generado en otros sectores (gráfico 3). En el caso de China, se calcula que el crecimiento total originado en la agricultura fue 3,5 veces más eficaz en reducir la pobreza que el crecimiento generado en otros ámbitos. En América Latina, fue 2,7 veces más eficaz. El rápido crecimiento de la agricultura en la India (como consecuencia de innovaciones técnicas como la difusión de variedades de cultivo de alto rendimiento) y en China (a raíz de innovaciones institucionales, como el sistema de responsabilidad por contrato familiar y la liberalización del mercado) estuvo acompañado por una significativa reducción de la pobreza rural (Banco Mundial, 2008:5).⁵⁴

En base a este diagnóstico, se desprenden algunas conclusiones de política para estimular el crecimiento de las agroindustrias en los países en desarrollo. Por ejemplo, en Ferranti et. al. (2005) se plantea que deben promoverse políticas pro-sector rural. También

⁵¹ Véase por ejemplo Silva y Baker (2013:2) señalan que un 75 % de los pobres del mundo vive en áreas rurales y la agricultura es su principal fuente de subsistencia. Por lo tanto, en su perspectiva, la lucha contra la pobreza requiere el desarrollo y el crecimiento económico de las áreas rurales (Silva y Baker, 2013:2).

⁵² Por ejemplo, señalan que entre el 75% y el 80% de la disminución de la pobreza nacional en China entre 1980-2001 fue resultado de la reducción de la pobreza en zonas rurales.

⁵³ Véase también Banco Mundial (2003b), Jaffee et.al. (2003), Savanti y Sadoulet (2008), Schejtman (2006), y evidencia empírica en Christianser y Demery (2007) y en Janvry y Sadoulet (2009).

⁵⁴ Según el Banco Mundial (2006:11) en 2001 el 35 por ciento de la población de Argentina vivía en áreas predominantemente agrícolas o en ciudades ligadas a la actividad agroindustrial, y esta cifra aumenta al 45 por ciento si se usa una definición más “amplia” de las zonas rurales –incluyendo otras actividades económicas que se realizan en áreas no rurales-.

en la mayoría de estos documentos se argumenta que debe liberalizarse aún más el sector para reducir las “distorsiones”⁵⁵. Otra propuesta de política que es mejorar el clima de inversión. Por ejemplo, en el informe del Banco Mundial (2008), se detalla:

“Los cuatro principales componentes del clima de inversión pueden contribuir. El primero es asegurar un ambiente de política macroeconómica adecuado. El segundo es proporcionar bienes públicos, como infraestructura. El tercero es tener un marco legal y regulatorio que incremente la competencia, la integridad de los negocios y las prácticas justas. El cuarto es tener acceso a los servicios financieros privados, las instituciones de compartimiento de riesgo y los servicios de desarrollo de negocios. Las reglas y regulaciones para los derechos de propiedad intelectual, las condiciones de empleo, la contratación y los estándares para los productos, también afectan la rentabilidad de las agroempresas y la distribución de los beneficios que se obtienen del desarrollo de los agronegocios” (Banco Mundial, 2008:117).

En términos generales, todas estas políticas apuntan a incrementar la participación del sector agrícola y agroindustrial en las economías de los países periféricos, en línea con la visión liberal y neoliberal⁵⁶. En la siguiente sección se desarrollará una serie de argumentos que consideramos son el correlato de esta visión en Argentina: la idea del país como “supermercado del mundo”.

2.1.2.2. Argentina como el “supermercado del mundo”

La perspectiva desarrollada en la sección anterior tiene su correlato en Argentina, tanto en ámbitos políticos como empresarios. La idea de Argentina como “supermercado del mundo” tomó especial fuerza a partir de la asunción de Mauricio Macri a la presidencia⁵⁷.

⁵⁵ Sobre la liberalización de los sectores existen diversos documentos que sostienen la hipótesis de mayor crecimiento económico. Por ejemplo, en Ferranti et.al. (2005) se argumenta: “Based on previous and new evidence, the report shows that higher trade openness is indeed associated with higher Latin American and Caribbean agricultural incomes and with lower territorial concentration of economic activities [...] Thus, in conclusion, while Latin American and Caribbean countries should continue to push for liberalization of OECD agricultural markets, they should also liberalize their own agricultural sectors. In doing so, liberalization of “sensitive” noncompetitive sectors should be gradual, and small farmers in these sectors should receive technical assistance and conditional income support to be able to restructure their activities (Ferranti et. al. 2005:4-5). Sobre la reducción de las “distorsiones” en el comercio agrícola, véase también Anderson (2009).

⁵⁶ Sobre las recomendaciones de política del Banco Mundial respecto al sector, véase también Banco Mundial (2003a) y Banco Mundial (2008). Otra dimensión que no fue explorada en esta sección es la financiación de proyectos por parte del Banco Mundial en Argentina. Véase Fal (2014) y Fal y Allami (2015).

⁵⁷ Existían referencias anteriores a este período, como veremos en la próxima sección.

Así, este discurso fue particularmente enfatizado por el ex presidente Mauricio Macri a partir de su campaña para presidente en el año 2015, y luego, una vez asumido el cargo, continuó muy presente, resaltando en numerosas ocasiones la centralidad de que Argentina pase de ser el “granero” al “supermercado” del mundo⁵⁸, en el sentido de exportar productos con mayor valor agregado:

Soy un convencido de que las retenciones a la exportación son un mal impuesto que tiene que desaparecer, porque cuanto más exporta un país, más trabajo ofrece a su gente. Y ahora, cuando acabamos de firmar el acuerdo entre Mercosur y Unión Europea, con el que pudimos confirmar una vez más que el mundo nos está abriendo las puertas, **estamos ante una oportunidad histórica de transformarnos para que más argentinos puedan crecer; para pasar de ser el granero del mundo a ser el supermercado del mundo**, abriendo fábricas, mejorando la producción, agregando valor a cada una de las cosas que hacemos (Mauricio Macri, columna publicada en LM Neuquén el 13/07/2019)⁵⁹ (énfasis propio).

Esta misma idea fue también destacada por diversos integrantes de su gabinete⁶⁰. Luis Miguel Etchevehere, secretario de Agroindustria de su gobierno, fue uno de sus principales promotores:

Argentina puede ser el supermercado del mundo. Tenemos alimentos de excelente calidad, y el mundo nos da la señal de mayor demanda. Queremos aprovechar esta oportunidad histórica y posicionarnos como uno de los proveedores de alimentos más importantes a nivel global (Luis Miguel Etchevehere)⁶¹

⁵⁸ Por ejemplo, a poco de asumir, en marzo del año 2016 en la inauguración de expoagro en Ramallo, afirmó que “Argentina debe ser el supermercado del mundo”. En mayo de 2017 en el Foro de Negocios e Inversiones en Beijing expresó “queremos dejar de ser granero del mundo para ser supermercado del mundo y agregarles valor a las materias primas”.

⁵⁹ Tomado de <https://www.lmneuquen.com/un-alivio-los-productores-las-economias-regionales-n641729>

⁶⁰ Véase por ejemplo el reportaje publicado en www.puntual.com.ar a Marisa Bircher, Secretaria de Comercio Exterior del Ministerio de Producción y Trabajo durante la gestión de Dante Sica, que afirma que “Argentina tiene todo para ser el supermercado del mundo”

⁶¹ Esta declaración la realizó en el marco de una visita a China y una reunión con el CEO de COFCO <https://www.argentina.gob.ar/noticias/etchevehere-promociona-alimentos-argentinos-en-china>

Es importante también destacar que esta línea es promovida por cámaras empresarias del sector del agro y alimentos, editoriales de algunos de los principales diarios como La Nación y Clarín, suplementos de temas rurales, y revistas especializadas en el tema⁶².

Los promotores de esta visión plantean diversos argumentos para defender este enfoque. Un primer argumento tiene que ver con el peso de las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario sobre el total exportado. A modo de ejemplo, Héctor Huego, en uno de sus editoriales del diario Clarín titulado “El supermercado del mundo”, afirma que

Esta soja tenía mercado en todo el mundo, pero convertida en harina y aceite. Exportar el poroto “crudo” es reprimarizar al sector, que estaba ejecutando una nueva oleada de inversiones. Dos nuevos puertos con plantas de *crushing* en Timbúes, hacia donde había avanzado el dragado de la hidrovía del Paraná. Una ampliación de US\$ 600 millones de Renova, que ya es la planta más grande del mundo en su tipo, cuadruplicando la capacidad de las mayores de Estados Unidos, Brasil y China [...] **La harina es el principal producto de exportación de la Argentina, duplica el valor de las ventas de autos al exterior. Los aceites y el biodiesel, otro tanto. Deberían recibir mejor trato** (Hector Huego, Clarín, 22/12/2018) (énfasis propio).

También, muy vinculado a este, el argumento del valor agregado se despliega para reforzar esta postura:

La división de la economía entre primaria y secundaria basada en el nivel de fierro y petróleo que conllevan es un criterio que atrasa cien años, es preeinsteiniano. Transformar una semilla en una ensalada lleva mucho más agregado de valor que estampar una chapa. Y ni hablar si incluye transgenia (Mariano Winograd)⁶³

⁶² Muchas notas de opinión de La Nación argumentan sobre las potencialidades de estos mercados y las oportunidades para Argentina. Por ejemplo, véase “Ser el supermercado del mundo, misión difícil” publicada el 3 de diciembre de 2017.

⁶³ Opinión publicada en la nota “¿Supermercado o verdulería del mundo?: lo que dejó la gira de Macri por India y Vietnam” en el diario La Nación el 25 de febrero de 2019.

El segundo argumento tiene que ver con el crecimiento de la población - particularmente de las clases medias- y los potenciales mercados para abastecer a nivel global:

Argentina tiene grandes posibilidades; una en commodities que suman tecnología y propiedad intelectual dentro de los granos. Pero además, en Asia y África las clases medias están creciendo de forma muy dinámica y en esas zonas van a demandar productos de valor agregado y Argentina puede estar abasteciendo (Marisa Bircher)⁶⁴.

En definitiva, nuevos mercados que demandarán productos más elaborados; aquí radicaría una de las grandes potencialidades para nuestro país:

Hay un mundo que hoy reclama cada vez más productos alimenticios y con más valor agregado. Entonces, generar una estrategia que tenga que ver con el supermercado implica generar oportunidades de trabajo. Esto, en un contexto donde hacia el 2040 se prevé que más del 60% de las comidas en el mundo van a ser elaboradas fuera de la casa, esto es consumidas en lugares como restaurantes o lo que fuese, o compradas en el supermercado y con solamente agregarles agua o ponerlas en el microondas está resuelto. Ese es el número, con lo cual va a haber crecientes oportunidades (Fernando Vilella)⁶⁵ (énfasis propio).

Como fue señalado, esta visión también es promovida por las cámaras empresarias, principalmente la COPAL⁶⁶. En junio de 2019, en el marco del debate por el acuerdo UE-Mercosur, los presidentes de las 4 cadenas de cultivos principales - Acsoja, Argentrigo, Asagir y de Maizar- señalaron en un comunicado que “Argentina dio un gran paso para consolidarse como supermercado del mundo”, tras conocerse la noticia del potencial acuerdo. Distintos eventos promueven esta visión, como “Argentina, agrega valor en origen-Supermercado del mundo”, que reúne a gobiernos de diferentes niveles, cámaras empresarias y empresas. También, aunque actualmente no se encuentra activo, el Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina -con participación de 40 entidades empresarias- funcionó durante

⁶⁴ Publicado en puntal.com.ar el 26/10/2018. Disponible en <https://www.puntal.com.ar/agro/Argentina-tiene-todo-para-ser-supermercado-del-mundo-20181026-0049.html>.

⁶⁵ “Cómo puede Argentina convertirse en supermercado del mundo” publicada en el diario Infobae el 9 de julio de 2016.

⁶⁶ Véase por ejemplo el artículo de Daniel Funes de Rioja, presidente de COPAL publicado por La Nación el 11 de noviembre de 2018 titulado “Ser supermercado del mundo, meta urgente”.

muchos años como un espacio de intercambio y publicación de trabajos en esta línea, como veremos en la siguiente sección.

¿Cuáles son los problemas y limitaciones que enfrenta Argentina para convertirse en el “supermercado del mundo” según los distintos referentes del sector? Muchos de los argumentos están centrados en la presión tributaria y los costos laborales⁶⁷. En referencia a esto, la disputa por las retenciones ocupó en nuestro país un lugar central en las discusiones y muchos argumentos se han esgrimido a favor y en contra de los derechos de exportación a los productos agropecuarios. Por ejemplo, Luis Miguel Etchevehere plantea,

Lo que yo quiero decir es que no vamos a ser el supermercado del mundo si seguimos aumentando impuestos al sector que hoy genera el 60% de las divisas que ingresan al país y es responsable de buena parte de la mano de obra⁶⁸.

Un segundo grupo de argumentos está vinculado a los costos de transporte y logística, que encarecen los costos. Muchos argumentos de diversos productores siguen esta línea⁶⁹:

Nosotros hicimos aceite de colza y quisimos venderlo a Chile, donde se usa para la alimentación del salmón. Cuando hicimos los números del *crushing* y llevarlo por la Cordillera no podíamos competir con el aceite de colza que viene desde Canadá, que se produce en la costa este y se transporta por tren al Pacífico con una red de 4000 km subvencionada por el gobierno (José Demicheli, La Nación 11/11/2017)⁷⁰.

⁶⁷ Véase por ejemplo “Ser supermercado del mundo, meta urgente” de Daniel Funes de Rioja (La Nación, 11 de noviembre de 2018).

⁶⁸ Opinión publicada en <http://www.mundopolitico.com.ar/2018/10/24/etchevehere-argentina-no-sera-el-supermercado-del-mundo-si-sube-los-impuestos/>

⁶⁹ Véase también por ejemplo el argumento de Goñi en la nota de la Nación, “Ser supermercado del mundo, misión difícil” del 03/12/2017: “Estamos en Libertador General San Martín, Jujuy, a 1600 kilómetros de Buenos Aires. Transportar una tonelada de azúcar desde allí hasta la Capital lleva 23 días en tren. Si buscan en Google Maps, caminar la misma distancia no les debería llevar más de 13 días”.

⁷⁰ Opinión publicada en la nota “José Demicheli: “Para ser supermercado del mundo todavía estamos muy lejos” en el diario La Nación, el 11 de noviembre de 2017.

Un tercer grupo de argumentos está vinculado al costo de financiamiento del sector⁷¹. En cuarto lugar, surgen las dificultades de generar marcas fuertes. Sigaut Gravina, afirma que:

Lo más interesante es pasar de la exportación del agro a la agroindustria. En algunos sectores, como el sojero, ya estamos insertos. No exportamos muchos productos, pero sí derivados. Ahora bien, ser supermercado del mundo es estar en las góndolas, y para eso tenés que exportar productos con alto valor agregado, y marca fuerte, ya sea marca país o de una empresa (Sigaut Gravina, Ambito Financiero 31/10/2018)⁷².

En definitiva, existen fuertes argumentos desde sectores políticos y empresarios que defienden las posibilidades de Argentina como “supermercado del mundo”. A continuación presentamos los argumentos del llamado “Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina” en consonancia con esta posición.

2.1.2.3. El Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina: la divulgación del discurso de las entidades vinculadas al sector agroindustrial en Argentina.

El Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina se constituyó en el año 2004 y agrupaba alrededor de cuarenta entidades como cámaras empresarias, bolsas de cereales, bolsas de comercio y federaciones vinculadas al sector agropecuario y agroindustrial en Argentina. El último encuentro del Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina se realizó en el año 2011. En este Foro se concentraban los principales actores del sector con el objetivo de promover su visión particular acerca del rol de las agroindustrias en el desarrollo económico. Además de informes de coyuntura –ofrecidos por la mayoría de las cámaras-, en el Foro se publicaban diversos documentos con análisis del crecimiento del sector a lo largo

⁷¹ Véase por ejemplo los argumentos de diversos referentes del sector desarrollados en la nota “La Argentina supermercado del mundo ¿es posible? publicada en *Ámbito Financiero* el 31/10/2018 <https://www.ambito.com/la-argentina-supermercado-del-mundo-es-posible-n4038035>.

⁷² En esta misma línea, Fernando Vilella, ex decano de la facultad de Agronomía de la UBA y director de su Programa de Agronegocios y Alimentos afirma que: “Ahora, no es fácil. Para lograr eso hay que generar marcas. Y eso necesita estándares de calidad. Para instalar las fábricas hay que tener energía, generar infraestructura. No es lo mismo cargar un barco de granos que un barco con productos elaborados, en contenedores. Así que es una complejidad muy grande pero que genera oportunidades laborales” (Fernando Vilella, *Infobae* 09/07/2016).

de la historia y del impacto de políticas públicas concretas. Como veremos a continuación, muchos de los argumentos desarrollados en estos trabajos tienen muchos ejes en común con los argumentos desarrollados en las secciones anteriores.

En el documento “Declaración de principios del Foro de la Cadena Agroindustrial”⁷³ se señala:

El objetivo central de la creación de este marco institucional moderno es contribuir al bienestar de todos los argentinos mediante una estrategia de desarrollo nacional, con proyección mundial, que potencie todos los recursos y posibilidades de la mayor cadena productiva del país, la más competitiva, dinámica y generadora de empleos y divisas. **Afirmamos que la Cadena Agroindustrial es el motor más productivo y competitivo de la Argentina, protagonista clave del desarrollo económico, la generación de empleos y divisas, la integración nacional y la proyección internacional** (énfasis propio).

El principal objetivo es entonces difundir información tanto teórica como empírica acerca de la relevancia del sector en la economía argentina. En la presentación de todos los documentos que se encuentran disponibles en su página web, bajo el título “quiénes somos”, se señala:

La cadena agroindustrial argentina aglutina a la fuerza productiva más importante del país. Juntos, sus distintos “eslabones” representan el 36 % de todos los empleos, el 45 % del valor agregado por la producción de bienes, el 44 % de la recaudación tributaria nacional y el 55 % de las exportaciones argentinas.

El trabajo “Política agroindustrial- fundamentos para el desarrollo sostenido y sustentable de la agroindustria (enfoques institucional, histórico y económico-social)” propone una aproximación a la historia argentina basándose en los trabajos de Cortés Conde (2007), Díaz Alejandro (1975), Guerchunoff y Llach (2007) y la teoría de ventajas comparativas. El trabajo plantea el concepto de “declinación relativa” de la Argentina, coincidiendo con los trabajos de la línea liberal, en el sentido de que la declinación relativa de Argentina es resultado de las políticas discriminatorias contra el agro:

⁷³ Disponible en <http://www.foroagroindustrial.org.ar/files/declaracion.pdf>

Distintos autores ubican el comienzo de esta declinación en distintos momentos del tiempo pero hay un consenso de que habría comenzado en algún momento entre 1930 y 1945. [...] Esta declinación se da durante un periodo en que el crecimiento industrial se aceleró en relación con el crecimiento agropecuario sector que ha estado relativamente estancado por décadas. **Estas fortunas cambiantes no fueron consecuencia de inestabilidades o tendencias seculares de los términos del intercambio, ni de desarrollos naturales de la economía sino de políticas domésticas extremadamente discriminatorias.** Argentina se cerró cuando el mundo de la posguerra comenzaba a abrirse (Nogués, 2009:57) (énfasis propio).

Respecto a la evolución del sector durante la década del noventa, se afirma que los factores que el autor considera positivos para el sector -apertura de las importaciones y eliminación de los derechos de exportación- más que compensaron el efecto negativo de la sobrevaluación del peso y de los shocks externos. Sin embargo, Nogués señala que, durante los últimos años de la convertibilidad, la sobrevaluación aceleró las importaciones hasta niveles insostenibles y produjo un daño grave a los productores nacionales incluyendo algunos productos agropecuarios y varios industriales principalmente, aquellos intensivos en mano de obra.

Por último, respecto al período 2002-2009 se afirma que, si bien el sector se recuperó y creció a tasas aceleradas, “la débil competitividad internacional de la economía quedó escondida detrás de un tipo de cambio real alto, y de precios internacionales de los exportables que, en términos históricos, fueron y continúan siendo elevados”. Se critican las políticas del gobierno, principalmente los derechos de exportación crecientes y “severos controles” de exportaciones agropecuarias sobre la carne, los productos lácteos y el trigo entre otros. Por último, resalta que la caída del comercio y de los precios por la crisis internacional de 2008 y las barreras sobre las exportaciones también afectaron al sector (Nogués, 2009:136).

En definitiva, el documento concluye que hay que dejar de lado las “políticas sectoriales desequilibradas” que se han implementado cíclicamente durante décadas:

La experiencia de Argentina entre 1875 y 1930 es un ejemplo de como un país puede acercarse a su potencial de crecimiento y desarrollo, que, a pesar de no ser

un paraíso social y democrático; estuvo en línea con los escenarios de países de similares características (Nogués, 2009:137).

En otro documento denominado, “El aporte de la agroindustria: hacia un progreso sostenible”, se discute con la tesis del deterioro de los términos de intercambio, afirmando que, si bien tuvo vigencia cuando fue formulada, en la actualidad ya no la tiene (Szewach, 2011:6). ¿Cómo se explica este cambio de tendencia? La mundialización de la producción, las transformaciones tecnológicas, y particularmente el surgimiento de nuevas tecnologías de la información, junto con el aumento de una oferta cuasi ilimitada de mano de obra ha permitido trasladar la producción desde los países centrales a los emergentes. Estos trabajadores, plantea Szewach, dispuestos a trabajar por un salario relativamente bajo -pero más alto del que recibían en las improductivas zonas rurales que habitaban hasta entonces- le pusieron un “techo” al salario industrial masivo que, sumado al cambio tecnológico mencionado, y a la abundancia de capital global, han abaratado relativamente los bienes industriales de consumo masivo (Szewach, 2011:6-7). La hipótesis entonces es que los términos de intercambio se han revertido y ahora favorecen a los productores de bienes primarios ¿Esta tendencia es temporaria o de largo plazo? Para responder a esta pregunta el autor enumera los factores que impactan sobre la oferta y demanda que pueden explicar lo que ocurrirá en el largo plazo: el aumento de la demanda de alimentos, la demanda de biocombustibles y otros productos vinculados y limitaciones desde el lado de la oferta⁷⁴. Todos estos factores marcan una tendencia en el aumento de la demanda y un crecimiento moderado desde el lado de la oferta.

Ante este escenario, el autor observa dos cambios centrales que favorecieron el incremento de la producción agrícola, y en particular, la de soja en Argentina. El primero, vinculado a las políticas macroeconómicas y las “reglas de juego” para el sector surgido a principios de la década del noventa: estabilidad de precios y tipo de cambio, eliminación de impuestos a la exportación, apertura de la economía, e incentivos para la importación de bienes de capital. En segundo lugar, la consolidación de nuevos métodos de producción como

⁷⁴ Se señalan los incrementos de los costos de producción (en particular en insumos relacionados con la energía), aumento de tierras cultivables y de su productividad relativa, factores de cambio climático, problemas de oferta de agua para riego, etc.

la siembra directa, y la introducción de semillas genéticamente modificadas (Szewach, 2011:18). También se plantean argumentos centrados en la idea de cadenas globales de valor⁷⁵, citando un trabajo de la CEPAL que se ubica dentro de esta corriente⁷⁶. En el trabajo se destaca el aporte de la cadena agroindustria al PBI (Szewach, 2011:22). También se citan trabajos que destacan la generación de empleo del sector⁷⁷. En resumen, el autor plantea que la posibilidad de apropiarse de los cambios en la demanda podrá ser aprovechada bajo ciertas condiciones institucionales y macroeconómicas:

En síntesis, el panorama global de las cadenas agroalimentarias está cambiando estructuralmente, principalmente por ampliación y modificaciones profundas en la demanda. Esos cambios son muy favorables hacia los productores eficientes de recursos biológicos renovables, tanto en alimentos, como en biocombustibles, o biomasa. Sin embargo, la Argentina sólo está aprovechando esta coyuntura muy parcialmente. Se requiere reconstruir el “triángulo virtuoso” que generó el cambio aquí comentado: instituciones y marcos regulatorios adecuados, un esquema macroeconómico estable, y condiciones para la adopción de nuevas tecnologías, no sólo en la producción, sino en las cadenas integralmente. Sin este contexto interno, el favorable escenario externo no será plenamente aprovechado (Szewach, 2011:24)

En relación a las políticas económicas y condiciones macroeconómicas en los trabajos publicados por el Foro hay dos grandes líneas. En primer lugar, en un gran número de los trabajos publicados se realizan estimaciones sobre el impacto de la disminución de los derechos de exportación y restricciones cuantitativas sobre las exportaciones⁷⁸. Una segunda

⁷⁵ “Los cambios tecnológicos mencionados, en interacción con las modificaciones en la estructura de la demanda, también comentados, han generado la entrada de nuevos agentes económicos provenientes del sector industrial, de servicios, del ámbito científico, del mercado de capitales. Las fronteras entre producción primaria, industrial, o de servicios se torna cada vez más difusa. La globalización, a su vez, impone nuevas responsabilidades logísticas, de calidad de productos, de estabilidad en la provisión de los mismos.” (Szewach, 2011:21).

⁷⁶ Lódola, Brigo y Morra (2010).

⁷⁷ Llach, Harriague y O’Connor (2004).

⁷⁸ En la Declaración de Principios del Foro se sugiere la eliminación de los “impuestos distorsivos y acumulativos”, así como los tratamientos desequilibrados en las alícuotas de las cadenas productivas y, en particular, se destaca que “las retenciones a la exportación deben ser eliminadas porque afectan gravemente los ingresos de los productores, limitan la expansión de la frontera agrícola y retrasan el desarrollo del interior del país. Además, porque contravienen los principios de los tratados de libre comercio en los que el país participa y debilitan la permanente reivindicación de la Argentina en su lucha contra toda forma de subsidio”. En Nogués y Porto (2007:62) se desarrollan estimaciones sobre el efecto positivo de la liberalización comercial sobre la reducción de la pobreza y sus impactos positivos sobre el crecimiento y la recaudación. Onofri (2009) realiza un relevamiento de diversos trabajos que realizan estimaciones cuantitativas sobre la eliminación de los derechos de exportación. También Szewach (2011:39) propone la eliminación de impuestos y restricciones

línea propone la conformación de condiciones institucionales previsibles, estables e infraestructura en transporte⁷⁹.

Para finalizar, el Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina se nutría de los argumentos desarrollados por estos autores para justificar el papel del sector en la economía y las políticas más adecuadas para potenciar su rol como motor de desarrollo. En definitiva, la visión del Foro de la Cadena Agroindustrial –alineada con la de la mayoría de las cámaras del sector- plantea argumentos que tienen muchas similitudes con los del Banco Mundial y la FAO, considerando las especificidades del caso argentino.

2.2. La importancia del capital intangible como condición de posibilidad del control monopólico

Como fue desarrollado en la sección anterior, en las últimas décadas las cadenas globales de valor lideradas por las empresas transnacionales han dado una nueva forma a la división mundial del trabajo. Esta división jerárquica del trabajo plantea una ardua competencia en las etapas de menor valor agregado de la producción, donde entre los trabajadores y proveedores que trabajan en las zonas procesadoras para la exportación en los países periféricos se imponen salarios y márgenes de beneficios bajos. En la parte superior de la jerarquía prevalece otro tipo de competencia, centrada en la capacidad de supervisar y controlar los derechos de propiedad intelectual relacionados con la innovación, las finanzas y la comercialización (Medeiros y Trebat, 2018:171-172).

En este sentido, para comprender las transformaciones a nivel global es fundamental considerar la importancia del capital intangible como condición de posibilidad del control monopólico, y, en particular, de las marcas como fuente de rentas⁸⁰. En este segundo apartado

cuantitativas para maximizar la producción agroindustrial, con una política macro que se concentre en reducir la inflación.

⁷⁹ Por ejemplo, en la Declaración de principios del Foro de la Cadena Agroindustrial se afirma: “es imprescindible un orden jurídico-institucional conformado por reglas claras y previsibles que garanticen la seguridad de las personas y la propiedad de los bienes físicos y del conocimiento. Ello implica el respeto por las garantías constitucionales y las leyes de la República en el contexto del Estado de Derecho”.

⁸⁰ Consideramos a la renta como el ingreso al que acceden los propietarios de determinados tipos de activos — tierra, tecnología, finanzas, pagos de directores generales— que no tienen una finalidad productiva o industrial

realizaremos un repaso sobre el crecimiento de la importancia del capital intangible en la economía global. Entendemos que es fundamental considerar esta dimensión en el capitalismo contemporáneo porque constituye una fuente fundamental de rentas y, como veremos en los próximos capítulos, esto se da no solo en sectores de alta tecnología o en el caso de las empresas que tienen más control sobre las cadenas globales de valor sino también en los sectores de baja tecnología como el agroindustrial.

Standing (2016:19) plantea que una de las características del capitalismo contemporáneo es un aumento de la desigualdad en los ingresos explicado por la expansión de distintas formas de rentas⁸¹; este crecimiento está intrínsecamente vinculado a las fuertes desregulaciones impulsadas a fines de la década del sesenta y principios de la década del setenta ya descritas en la sección anterior. Para Standing, los rentistas son los grandes ganadores de la globalización: a contramano de los salarios reales -que han caído o se han estancado en mayor parte de los países- se ha incrementado la participación de las ganancias en el ingreso, especialmente de determinadas empresas “idea-intensivas”. Para Standing (2016:47),

While technology is not necessarily destroying jobs, it is helping to destroy the old income distribution system, creating a rental wedge between profits, which are growing and becoming more concentrated, and wages, which are falling and becoming more volatile and uncertain. The threat is technology-induced inequality, not technological unemployment

En las siguientes secciones se describe la importancia del capital intangible en el capitalismo contemporáneo.

directa, ni está sujeto a las mismas leyes de competencia, sino que solo existe porque los propietarios tienen el poder de cobrar un precio por encima del costo de producción. Esta extracción del excedente puede ser una carga para la tasa de beneficio normal del capital industrial o para el salario que se paga a la mano de obra no calificada (Medeiros y Trebat, 2018:173).

⁸¹ En la definición de Standing, una empresa rentista es aquella cuyos ingresos no están, en mayor proporción, originados en la producción de bienes y servicios, sino por activos financieros o propiedad intelectual (Standing, 2016:22-23).

2.2.1 El capital intangible

Durante las últimas décadas, las empresas de los países centrales han aumentado su inversión en intangibles - inversión en ideas, conocimiento, contenido estético, software, marcas, redes y relaciones-. En el Cuadro N° 2.1 se exponen las principales categorías referidas al capital intangible⁸².

Cuadro N° 2.1: Categorías de capital intangible

Categoría	Tipo de inversión	Tipo de propiedad legal que puede ser creada
Información computarizada	Desarrollo de software	patente, <i>copyright</i> , marcas, otros
	Bases de datos	<i>copyright</i> , otros
Propiedad de la innovación	Investigación y desarrollo	patentes, diseño
	Explotación minera	patentes, otros
	Creación artística	<i>copyright</i> , diseño
	Diseño y otros desarrollo de productos	<i>copyright</i> , diseño, marcas
Competencias económicas	Entrenamiento	otros
	Desarrollo de mercado y marcas	<i>copyright</i> , marcas
	Reingeniería de procesos de negocio	patentes, <i>copyright</i> , marcas

Fuente: elaboración propia en base a Corrado et. al. (2005), Corrado y Hulten (2010) y Haskel y Westlake (2018).

Corrado y Hulten (2010) realizan diversas mediciones en países centrales sobre la relación entre crecimiento de capital intangible y generación de rentas. En el caso de EE.UU., la inversión en intangibles se ha incrementado sustancialmente tanto en términos relativos como en porcentaje del valor agregado y, desde mediados de los noventa, la inversión en intangibles supera a la inversión en tangibles. En el caso de Europa, si bien se replica la tendencia de un aumento relativo de la inversión en intangibles como porcentaje del valor agregado, la inversión en intangibles no había superado a la inversión en tangibles hacia el

⁸² Haskel y Westlake (2018) desarrollan la comparación entre activos tangibles e intangibles; estos últimos tienen mayor posibilidad de costos hundidos, son más propensos a ser expansibles, generan sinergias y se inclinan más a generar *spillovers*.

año 2015. Los países periféricos tienen una menor proporción de inversión en intangibles; esto tiene que ver con una mayor especialización en manufacturas trabajo-intensivas y en que no tienen la base financiera ni científica para realizan inversiones a gran escala, por ejemplo, en investigación y desarrollo (Corrado y Hao, 2013). La tendencia al aumento de los intangibles se refleja también a nivel de las empresas⁸³.

El problema de la medición de los intangibles ocupa buena parte de la literatura en los años recientes. En la actualidad, las cuentas nacionales de la mayor parte de los países no incluyen los intangibles. El mismo problema se presenta en los balances contables de las empresas: en algunos casos se contabiliza como gasto y en otros como capitalización: si el activo es comprado fuera de la empresa se incluye en la contabilidad como activo, mientras que, si es generado en la empresa, es considerado un gasto -por ejemplo, los gastos de investigación y desarrollo- (Haskel y Westlake, 2018:202).

Por otro lado, se han realizado estimaciones acerca de qué productos fabricados mediante cadenas globales de valor utilizan los intangibles de manera más intensa. Chen et al. (2017) realizan una estimación de los ingresos atribuibles a cada factor para diecinueve grupos de productos manufacturados mediante cadenas globales de valor ordenados según el valor total de su producción a nivel global (ver Cuadro N° 2.2). Los autores concluyen que, para todos los grupos de productos, el capital intangible representa una mayor proporción del valor añadido que el capital tangible. La participación de los activos intangibles en esa generación de valor es especialmente marcada en productos farmacéuticos, químicos y derivados del petróleo. También es relativamente alta para productos alimenticios, productos informáticos, electrónicos y ópticos. La información también revela que los intangibles son importantes no solo en las industrias intensivas en tecnología, sino también en otras manufacturas básicas como alimentos, bebidas y tabaco⁸⁴.

⁸³ Por ejemplo, véase Hulten (2010) sobre el caso de Microsoft.

⁸⁴ En WIPO (2017) se realiza un análisis de la cadena del café, en el cual se concluye que la distribución de los ingresos a lo largo de la cadena de valor del café puede explicarse, en parte, por la propiedad de activos intangibles. Específicamente, las inversiones en innovación y marca son factores que explican el elevado valor añadido que se logra en la última parte de la cadena.

Cuadro N° 2.2: Porcentajes de ingresos por grupos de productos manufacturados- Año 2014.

Grupo de productos	Porcentaje de ingresos atribuible a capital intangible	Porcentaje de ingresos atribuible a capital tangible	Porcentaje de ingresos atribuible a mano de obra	Valor total de la producción (miles de millones de dólares).
Alimentos, bebidas y tabaco	31	16,3	52,6	4.926
Vehículos de motor y remolques	29,7	19	51,3	2.559
Textiles, prendas de vestir y productos de cuero	29,9	17,7	52,4	1.974
Otra maquinaria y equipo	27,2	18,8	53,9	1.834
Computadoras, productos electrónicos y ópticos	31,3	18,6	50	1.452
Muebles y otras manufacturas	30,1	16,3	53,7	1.094
Productos derivados del petróleo	42,1	20	37,9	1.024
Otro equipo de transporte	26,3	18,5	55,2	852
Equipo eléctrico	29,5	20	50,6	838
Productos químicos	37,5	17,5	44,9	745
Productos farmacéuticos	34,7	16,5	48,8	520
Productos de fabricación metálica	24	20,8	55,2	435
Productos de caucho y plásticos	29,2	19,7	51,1	244
Metales básicos	31,4	25,6	43	179
Reparación e instalación de maquinaria	23,6	13,2	63,2	150
Productos de papel	28	20,9	51,1	140
Otros productos minerales no metálicos	29,7	21,5	48,9	136
Productos de madera	27,5	20	52,5	90
Productos de impresión	27,1	21,2	51,7	64

Fuente: elaboración propia en base a Chen et. al. (2017)

Es claro que el aumento de la inversión en intangibles tiene que ver con la protección de las patentes y la posibilidad de obtener rentas extraordinarias, tal como lo plantea Standing (2016:108):

Monopoly pricing by patent holders has blocked access to innovative products and technologies to poor people in all countries, notably in the health and environmental sectors. And the patent system has distorted the direction of research and development, so that resources flow towards areas that promise high rental income, not to areas that would maximize the public good or benefit the less well-off.

En la vereda opuesta, se ubican los que consideran a los derechos de propiedad intelectual como necesarios para incentivar la innovación en el largo plazo⁸⁵.

Las distintas formas de propiedad intelectual derivadas de los activos intangibles se han convertido en una importante fuente de ingresos por rentas a través del poder de mercado creado por las marcas registradas, derechos de autor, derechos de diseño, indicaciones geográficas, secretos comerciales y, sobre todo, patentes. Las industrias intensivas en conocimiento y tecnología, que según WIPO representan más del 30 por ciento de la producción mundial, están ganando tanto o más en ingresos por concepto de derechos de propiedad intelectual que por producción de bienes o servicios (Stanley, 2016). El caso de China es paradigmático: su crecimiento reflejó un crecimiento industrial basado en mano de obra barata y tecnología importada; sin embargo, en 2011, superó a EE. UU como el país con más solicitudes de patentes, y en 2014 su oficina de patentes recibió casi un millón de solicitudes, más que las oficinas de EE. UU. y Japón combinadas.

No es casualidad que el crecimiento de la internacionalización de la producción fuera acompañado de iniciativas para reforzar y universalizar las legislaciones en materia de derechos de propiedad intelectual. Las grandes transnacionales pueden realizar actividades de captación de rentas gracias a su capacidad para influir en la agenda de organizaciones internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), promoviendo la creación de “conocimiento de acceso restringido” (Pagano y Rossi, 2011:8). En el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), firmado en 1994 en el marco de la creación de la OMC, se establece por primera vez un conjunto de normas internacionales vinculantes sobre derechos de propiedad intelectual. Desde mediados de la década del noventa, los países centrales han firmado cientos de tratados bilaterales de inversión con los países periféricos a fin de reforzar estas disposiciones de base. Como resultado, los compromisos referidos a los derechos de propiedad intelectual son más fuertes que nunca. El reforzamiento de las leyes vinculadas a los derechos de propiedad intelectual ha ayudado a garantizar que los países más ricos

⁸⁵ Véase por ejemplo Ricketson (2008).

obtengan un beneficio desproporcionado del comercio mundial⁸⁶ (Medeiros y Trebat, 2018:178).

En resumen, la difusión de patentes se ha realizado principalmente con fines distintos a recompensar o apoyar la innovación: la mayoría de las patentes se adquieren para obtener o proteger un monopolio, actuando como un elemento disuasorio, y no como un estímulo para la innovación. Muchos de los mejores inventos del mundo han llegado sin el incentivo de la protección de patentes. Sin embargo, los gobiernos que afirman promover el libre mercado se han comprometido a respaldar el crecimiento de los ingresos de rentas de monopolio a través de este instrumento (Standing, 2016).

En este sentido, el capital intangible tiene que ver con un aumento del control monopólico de los mercados y no está vinculado necesariamente con la investigación y el desarrollo complejos. También se da en el caso de las marcas, en muchos casos mediante fusiones y adquisiciones, como veremos en la siguiente sección.

2.2.2 Las marcas como fuente de rentas

Las marcas constituyen la forma más utilizada de protección de propiedad intelectual. Según estadísticas de la World Intellectual Property Organization (WIPO), en el año 2017 el 67% de las solicitudes de propiedad intelectual correspondió a marcas, alcanzando los 12 millones de solicitudes. En estos guarismos, China juega un rol central, concentrando 5,7 millones de solicitudes, seguido por EE. UU. con 613 mil solicitudes en ese año.

⁸⁶ Sobre la protección de derechos de propiedad intelectual en base a tratados bilaterales de inversión, véase Anderson y Razavi (2010).

Cuadro N° 2.3: Cantidad de solicitudes de propiedad intelectual por tipo- Año 2017

	Solicitudes	En porcentaje
Diseño industrial	1.242.100	7%
Patente	3.168.900	17%
Marcas	12.387.600	67%
Modelo de utilidad	1.761.200	9%
Total	18.559.800	100%

Fuente: elaboración propia en base a WIPO Statistics Database.

Según WIPO (2013:9), el registro marcas de la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos de América (USPTO) aumentó su ritmo de forma significativa a mediados de la década de setenta -en la Oficina Japonesa de Patentes (JPO) esta actividad empezó a intensificarse incluso antes-. El fuerte aumento de las solicitudes de registro de marcas en economías de ingresos altos precedió en unos diez años al histórico incremento mundial de la actividad de patentamiento que se inició a mediados de la década de 1980. Las economías catalogadas como “de ingresos medianos” comenzaron a experimentar un rápido crecimiento en la presentación de solicitudes de registro de marcas a finales de las décadas del ochenta y comienzos de la década del noventa (WIPO, 2013:10).

Una aceleración importante en este ciclo se generó a finales de la década del noventa. En la mayor parte de las economías centrales, y en algunas de economías de ingresos medianos, las solicitudes alcanzaron su primer máximo en los años 1999 y 2000, lo que sugiere una expansión en la demanda de nuevos registros durante el auge de las empresas “punto com”, seguida de una contracción, que se corresponde con la caída de muchas de estas empresas. Las solicitudes alcanzaron un nuevo máximo en 2007, antes del inicio de la crisis financiera mundial. La demanda cayó de nuevo durante la depresión económica, aunque para 2011 el nivel de nuevas solicitudes se había recuperado hasta casi alcanzar los niveles anteriores a la crisis. A partir de 2011, la oficina de registro de marcas de China se convirtió en la principal receptora de solicitudes de registro de marcas del mundo (WIPO, 2013:47).

La inversión de las empresas en marcas (*branding*) corresponde a publicidad y marketing, investigación de mercado, empaquetado de productos, contenido de sitios web, relaciones públicas y relaciones con inversores y empleados (Corrado y Hao, 2013:23). La

construcción de marcas que inspiran confianza y generan lealtad en los clientes otorgan a las empresas más poder de mercado y les permiten cobrar más por sus productos que un simple recargo sobre el costo, lo que genera mayores ingresos por rentas. Como se plantea en el reporte 2013 de WIPO (2013:134),

Las marcas fuertes como resultado de actividades de desarrollo de marcas pueden reducir la posibilidad de acceder libremente al mercado de esos productos de marca, y otorgar un fuerte poder de mercado a los titulares de los productos o servicios de marca, lo que a su vez puede plantear problemas de competencia.

Entre 1987 y 2011 las inversiones estadounidenses en marcas representaron el 22 por ciento de todas las inversiones en activos intangibles, superando la inversión en investigación y desarrollo y en diseño (WIPO, 2013:38). A nivel mundial, las empresas invirtieron \$ 466 mil millones en marcas en 2011 -excluyendo la inversión interna en marketing-, con las compañías estadounidenses a la cabeza (Standing, 2016). Los países de bajos ingresos utilizan las marcas de forma más intensa que las patentes (WIPO, 2013:52).

Según el índice *BrandZ Top 100 Most Valuable Global Brands*⁸⁷, en 2018 la valuación de las 100 principales marcas a nivel mundial aumentó un 21% respecto al año anterior, alcanzando los 4,4 trillones de dólares. Las diez principales marcas han crecido más que el promedio, encabezando el ranking Google (valor de 302 mil millones de dólares), Apple (300 mil millones), Amazon (207 mil millones), Microsoft (200 mil millones) y Tencent (178 mil millones). El valor total de las diez principales marcas de China creció un 47% interanual, más del doble que las marcas estadounidenses (23%). El valor de la marca representa una alta proporción de la capitalización de mercado de una empresa⁸⁸.

En relación a la importancia de las marcas como fuente de beneficios, en WIPO (2013:26) se destaca que las empresas con marcas fuertes -instaladas en el mercado- pueden

⁸⁷ Elaborado por WPP y Kantar Millward Brown: <https://www.wpp.com/news/2018/05/brandz-top-100-most-valuable-global-brands-2018>

⁸⁸ Por ejemplo, para el año 2013, Interbrand estima que el valor de la marca como porcentaje de la capitalización bursátil en el caso de Apple correspondía al 58%.

impedir la entrada de competidores en los mercados, pudiendo imponer un precio mayor que en condiciones de competencia perfecta:

La importancia de la imagen de marca y, por lo tanto, de las marcas como activos intangibles está reconocida universalmente por empresarios y publicaciones de mercadotecnia. Los estudios documentan el impacto positivo que una imagen de marca fuerte y la lealtad a la marca por parte del tienen en el valor, los ingresos y los beneficios de la empresa. Una buena reputación y una imagen favorable crean lealtad por parte del cliente, y la capacidad de obtener un sobreprecio. Además, una empresa puede utilizar la ventaja de la reputación de una marca no solo para obtener un precio más elevado, sino también para incrementar su cuota de mercado – y en consecuencia su flujo de ingresos– a expensas de la competencia.

En definitiva, ¿cuáles son los problemas que las marcas pueden generar en la competencia? En primer lugar, los canales de desarrollo de marcas pueden crear barreras de entrada al mercado⁸⁹; por ejemplo, pueden llevar a un mayor gasto en publicidad para todos los fabricantes en el mercado. El aumento del gasto en marketing y publicidad podría reducir los márgenes de beneficio de las empresas, lo que a su vez podría obligar a las más pequeñas a salir del mercado. Las nuevas empresas, por su parte, podrían verse disuadidas por los altos costos de la publicidad y, por lo tanto, no entrarían al mercado (WIPO, 2013:129).

En segundo lugar, las actividades de desarrollo de marcas pueden dar lugar a una segmentación del mercado, debido a que persuaden a los consumidores a considerar que productos similares son completamente diferentes entre sí en la medida en que estos productos se consideran sustitutos imperfectos unos de otros y compiten en diferentes segmentos de mercado. Este hecho, según WIPO (2013:129), crea condiciones para prácticas anticompetitivas.

Por último, las actividades de desarrollo de marcas pueden dar lugar a la concentración del poder de mercado en manos de unas pocas empresas. Tanto las altas barreras de entrada al mercado como la falta de libre competencia entre productos de marca y sin marca, pueden conducir a una disminución en el número de empresas en el mercado.

⁸⁹ Véase Comanor y Wilson (1967, 1974, 1979).

Esta concentración favorece la posibilidad de prácticas colusorias y anticompetitivas entre las restantes empresas. Más importante aún, puede tener un efecto adverso sobre la innovación, aunque esto depende de factores específicos a cada industria (WIPO, 2013:130).

En resumen, las marcas son uno de los factores más importantes que determinan el alcance del poder de mercado de las empresas. Las empresas con productos de marca fuertes son, en términos generales, capaces de aumentar los precios de sus productos o servicios sin experimentar una reducción en la demanda. En términos neoclásicos, este poder de mercado se deriva del hecho de que los productos de marca pertenecen a una clase de productos que son sustitutos imperfectos los unos de los otros. Lo que esta sustitución imperfecta implica es que los consumidores estarán menos inclinados a cambiar de un producto de marca consolidada a uno de la competencia, incluso en caso de un aumento de precio del producto de marca.

Como consecuencia, estamos en presencia de nuevas formas de competencia a través del control distintas formas de propiedad intelectual. Como ya fue señalado, los derechos de propiedad intelectual son una fuente de rentas que no surgieron para satisfacer las necesidades productivas ni para estimular el crecimiento, sino para ampliar el valor del que se apropian las empresas transnacionales en una era de crecimiento económico más lento. La extensión de los derechos de propiedad a actividades intelectuales, de manufactura y servicios no es una necesidad requerida por la innovación, sino un recurso institucional para aumentar las rentas monopólicas (Medeiros y Trebat, 2018:173-174). Las rentas financieras y de derechos de propiedad intelectual facilitaron la centralización del capital en la economía moderna y transfirieron el poder de quienes controlan la producción a quienes controlan los activos que producen renta. En definitiva, estamos en presencia de nuevas formas de competencia en el mercado mundial, en el marco del libre comercio.

2.3. A modo de cierre

Hacia fines de la década del sesenta y principios de la década del setenta comienza un proceso de transformación de la economía global. En el plano productivo, se consolidaron dos cambios importantes. En primer lugar, surgen nuevas formas de organización del proceso

de producción sobre la base de una nueva revolución científica y tecnológica con eje en la microelectrónica, la informática y la biotecnología. El segundo aspecto relevante es la segmentación de la producción a nivel internacional, que generó una nueva distribución territorial de la producción mundial. Estas novedosas capacidades han repercutido profundamente tanto en términos de los flujos de inversión extranjera directa, como en términos de los perfiles productivos y de especialización de los países centrales y periféricos, y también en relación a los sujetos socio-económicos que dirigen la nueva producción internacionalizada. Estos procesos han impactado radicalmente y de manera heterogénea en las distintas dimensiones de la realidad productiva de los países.

En el caso de las economías latinoamericanas, se observan fuertes procesos de apertura y desregulación que comienzan a generarse de manera abrupta a partir de la década del setenta. El eje dinamizador de la economía deja de ser la incorporación de nuevas actividades tendientes a completar la estructura industrial trunca -como había sucedido en el período de industrialización por sustitución de importaciones- y pasa a estar centrada en exportaciones de productos primarios o manufacturas básicas. Este proceso da lugar a una desigual distribución del ingreso, con un incentivo a la producción e importación de productos y servicios ligados al consumo de sectores de altos ingresos y la difusión en sectores populares de pautas de consumo del centro (Arceo, 2011:206).

En términos generales, América Latina participa en el comercio mundial como productora de bienes primarios y manufacturas ensambladas de bajo valor agregado. Sin embargo, si bien puede parecer que América del Sur está relativamente al margen de las redes mundiales de producción, la economía de la subregión se encuentra, de hecho, muy internacionalizada, con inversionistas extranjeros que juegan un papel preponderante en la manufactura, los servicios, los recursos naturales y el sector financiero (Medeiros y Trebat, 2018:200).

En el plano teórico-político, se han generado diversos debates en torno a los “caminos al desarrollo” que deben seguir los países periféricos y, en especial, los latinoamericanos, para avanzar en este recorrido. Una parte de esta literatura enfatiza el rol de las agroindustrias

en el desarrollo económico, considerándolo un sector fundamental en la creación de empleo y valor agregado en el caso de países con recursos naturales abundantes. En particular, como vimos, la posición que consideramos *hegemónica* es la del Banco Mundial y la Food and Agriculture Organization (FAO). Estos dos organismos han publicado numerosos documentos en los cuales desarrollan estas ideas, argumentando, en particular, alrededor de los conceptos de ventajas comparativas y linealidad del progreso, que son complementados con nuevos aportes teóricos y empíricos que tienen como objetivo reforzar la idea del agro como *motor de desarrollo*, a la luz de la nueva estructura económica mundial e inserción internacional de los países periféricos. Además, existe un correlato de esta posición en Argentina: la idea del “camino al desarrollo” del país no ya como *granero del mundo* sino como *supermercado del mundo*. Como fue desarrollado, los propulsores de estas “recetas” retoman los argumentos de las potencialidades de un país con bienes naturales abundantes, como sostienen cámaras empresarias y otras entidades que se agrupaban en el Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina.

Retomando el tema de la nueva división jerárquica del trabajo a nivel global, esta plantea una ardua competencia en las etapas de menor valor agregado de la producción, donde entre los trabajadores y proveedores que trabajan en las zonas procesadoras para la exportación en los países periféricos se imponen salarios y márgenes de beneficios bajos. En la parte superior de la jerarquía prevalece otro tipo de competencia, centrada en la capacidad de supervisar y controlar los derechos de propiedad intelectual relacionados con la innovación, las finanzas y la comercialización. En este sentido, para comprender las transformaciones a nivel global es fundamental considerar la importancia del capital intangible como condición de posibilidad del control monopólico, y, en particular, de las marcas como fuente de rentas. Durante los últimos siglos, las empresas de los países centrales han aumentado su inversión en intangibles. Por su parte, los países periféricos tienen una menor proporción de inversión en intangibles; esto se explica por su mayor especialización en manufacturas trabajo-intensivas y debido a que no tienen la base financiera ni científica para realizar inversiones a gran escala, por ejemplo, en investigación y desarrollo. En este sentido, siguiendo a Medeiros y Trebat (2018:199), podemos decir que la internacionalización de la producción en la forma de las cadenas globales de valor ha creado una amplia y desigual

división internacional del trabajo, dividiendo al mundo en economías “centrales”, ubicadas en el Japón y Occidente, y economías “fábrica”, ubicadas en el sudeste de Asia, Europa Oriental y América Latina. La actividad tangible, principalmente en manufactura y ensamblaje, se realiza en los países periféricos, mientras que el trabajo intelectual intangible, principalmente en servicios (investigación y desarrollo, diseño, finanzas y comercialización), se concentra en los países centrales.

Las marcas constituyen la forma más utilizada de protección de propiedad intelectual y los países periféricos las utilizan de forma más intensa que las patentes; esto no se da solo en sectores de alta tecnología sino también en los trabajo-intensivos como el agroindustrial. La construcción de marcas o la compra de marcas consolidadas otorgan a las empresas más poder de mercado, muchas veces limitando la entrada de nuevos competidores, generando grandes ganancias a un conjunto reducido de empresas. Además, las marcas generan una segmentación en el mercado, debido a que los consumidores son persuadidos acerca de que productos similares son diferentes entre sí. En definitiva, tienen mayores posibilidades de imponer precios y lograr más participación en el mercado.

En los próximos capítulos veremos las formas que toman estas nuevas formas de competencia en el sector agroalimentario.

Sección II: Los mercados agroalimentarios: una mirada global y local

Capítulo 3: Tendencias de los mercados agroalimentarios: transformaciones en el marco de la nueva división internacional del trabajo.

3.1. Las agroindustrias en la nueva división internacional del trabajo

Las distintas etapas que ha atravesado el sistema agroalimentario mundial reflejan los modos de organización y los procesos de acumulación seguidos por el sistema en su conjunto; así, la transnacionalización de la producción ha generado profundas transformaciones en los sistemas agroalimentarios nacionales (Mc Michael, 2005, 2009a, 2009b). Sin dudas, las políticas de desregulación, liberalización, y de ajuste estructural impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional a los países periféricos a partir de la década del setenta impactaron en el sector agropecuario y afectaron a gran parte del andamiaje institucional y empresarial desarrollado en la etapa anterior. En esta línea, se eliminaron créditos subsidiados, subsidios directos y muchos de los organismos que tradicionalmente regulaban la actividad; además, se impulsaron procesos de liberalización arancelaria y apertura al exterior. Posteriormente, el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio y de un conjunto de acuerdos bilaterales de libre comercio y de inversión durante la década del noventa profundizaron estas tendencias. La protección que tradicionalmente brindaban los gobiernos de muchos países latinoamericanos a la producción de alimentos básicos fue sustituida por el apoyo a los productos de exportación; se estimuló la participación privada y las compañías extranjeras incrementaron su presencia en los países periféricos (Murphy et. al., 2012:56). La inversión extranjera directa pasó también a jugar un papel importante. Muchas tierras fueron reconvertidas para la producción de *commodities* para la exportación o cultivos de alto valor para abastecer a los países centrales (Grain, 2008:2).

Esta nueva etapa ha sido denominada como globalización del sistema alimentario (Senauer y Venturini, 2005), globalización agraria o régimen alimentario corporativo o

global⁹⁰ (Mc Michael, 2005:278). Según McMichael (2000) y Gras (2013), estamos en presencia de un nuevo régimen agroalimentario de carácter global que desarticula los antiguos anclajes nacionales en los que el capital agroindustrial transnacional se posicionaba a partir del control de mercados internos y producciones de alto valor, y de la organización de los flujos comerciales. Este proceso implica que, en la actualidad, existen “plataformas productivas” en los países del sur que se orientan a satisfacer las estrategias globales de abastecimiento de las grandes corporaciones. Estos “nuevos países agrícolas” constituyen territorios eficientes para las corporaciones transnacionales, debido a condiciones ecológicas, económicas, de infraestructura, políticas y culturales que les aseguran la reproducción eficaz de sus inversiones (Gras, 2013:7). En este marco de debilitamiento de las funciones reguladoras de los estados nacionales, la evolución de los sistemas agroalimentarios en estos países periféricos especializados en *commodities* está ligada a un conjunto de cambios que, en términos sintéticos, se relacionan con diversos factores, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda: en primer lugar, cambios en la demanda dados por la creciente urbanización y el surgimiento de nuevos hábitos alimentarios en países en desarrollo – principalmente China- y por cambios en los patrones de consumo masivo de alimentos en los países centrales; en segundo lugar, el crecimiento de los mercados de biocombustibles y, en tercer lugar, la difusión de nuevos paradigmas tecnológicos (biotecnología, tecnologías de información y comunicación) y organizacionales.

En este apartado se analizan las transformaciones fundamentales para comprender las características de este nuevo sistema o régimen agroalimentario en los países periféricos como marco para, en los siguientes capítulos, profundizar en el caso argentino.

⁹⁰ El concepto de *régimen alimentario* es desarrollado por Mc Michael (2005, 2009a, 2009b). Para este autor, este concepto engloba la tensión de distintos períodos del orden mundial; en este sentido, el régimen alimentario no es un orden político económico, sino más bien un vehículo de una combinación de contradicciones, gobernadas por el doble movimiento de acumulación/legitimación. El régimen alimentario centrado en Inglaterra (*British-centered food regime*) engloba las tensiones asociadas con las demandas de ciudadanía de la descolonización; el siguiente régimen, centrado en EEUU (*U.S.-centered regime*), engloba las tensiones asociadas con el nacionalismo económico vs la libertad de empresa. Por último, el régimen alimentario corporativo (*the corporate food regime*) agrupa las tensiones entre la trayectoria de la “agricultura mundial” y la supervivencia de la cultura, expresada en las políticas de “soberanía alimentaria” (Mc Michael, 2005:278).

3.1.1 Cambios en las pautas de consumo a nivel global

Durante las últimas dos décadas se han registrado importantes cambios en las pautas de consumo a nivel global. Estos cambios en la demanda de alimentos y productos agrícolas están determinados no solo por el crecimiento demográfico, sino también por la estructura de la población, su rango etario, su localización, el crecimiento económico y los cambios culturales (FAO, 2017a; Saavedra y Begenesic, 2013:13).

Según la FAO (2017a:9), las dinámicas de crecimiento de la población cambiarán radicalmente la demografía en las próximas décadas: para el año 2050, la FAO prevé que la población mundial alcanzará casi los 9.700 millones de personas. Este crecimiento previsto se concentrará probablemente en África y en el sur de Asia. Para mediados de siglo, dos terceras partes de la población mundial vivirán en zonas urbanas. Además, se acentuará la tendencia al envejecimiento de la población, característica que también afecta a los países de ingresos bajos.

La rápida urbanización también ha contribuido a cambiar los estilos de vida, las preferencias alimentarias y la estructura del comercio de productos básicos. La población urbana ha aumentado su demanda no sólo de mayor diversidad dietética sino también de productos más costosos y que requieren menos tiempo de preparación. En este sentido, las importaciones de alimentos elaborados de alto valor han aumentado para atender esa demanda.

El crecimiento económico acelera aún más los cambios en la dieta e impulsa la demanda agrícola⁹¹. El rápido incremento de los ingresos en los países periféricos ha impulsado el auge de una clase media a nivel mundial, que a su vez está acelerando los cambios en la alimentación. La demanda de alimentos está cambiando hacia un mayor consumo de carne, lácteos y otros alimentos de producción intensiva (FAO, 2017a:10). Con este conjunto de cambios, los contenidos de los nutrientes de las dietas también se modifican: en

⁹¹ El PIB mundial creció en un 2,6% anual entre 1990 y 2014, impulsado especialmente sobre todo por los países de ingresos medianos y bajos, donde el PIB creció en torno a un 5,1% anual (FAO, 2017a:10).

términos generales, las dietas son más altas en sal, grasas y azúcar y más calóricas. Junto al actual problema de la subnutrición, en los países tanto centrales como periféricos ha surgido un nuevo problema: la obesidad (FAO, 2004). Los cereales, incluidos el trigo, arroz, cebada, maíz, centeno, avena y mijo continúan siendo la más importante fuente de alimentos para el consumo humano.

Estos cambios presentan algunas diferencias en los países centrales y periféricos. En los primeros, la mayoría de los consumidores tiene poder adquisitivo para acceder a los alimentos que prefieran; por ello, cuando aumentan sus ingresos, los cambios en sus hábitos alimentarios son relativamente pequeños. En los países periféricos, por el contrario, el aumento en los ingresos tiene efectos inmediatos y pronunciados en los hábitos alimentarios y, por consiguiente, en el comercio tanto de productos básicos como de alimentos elaborados, debido a que las personas reajustan sus presupuestos para incluir productos alimenticios de mayor valor⁹² (FAO, 2004).

Por último, la producción de alimentos y los canales de distribución están cambiando. Según la FAO, la agricultura y la producción de alimentos se orientan cada vez más al suministro de supermercados urbanos y periurbanos: entre 2001 y 2014, la proporción de alimentos procesados distribuidos a través de supermercados (incluyendo hipermercados, tiendas de descuento y pequeños comercios) aumentó significativamente a nivel global (FAO, 2017b:107). Estos cambios en los canales de distribución y venta impactan de manera significativa en la composición de los alimentos. Los supermercados requieren alimentos procesados industrialmente, lo que conlleva la creación de grandes plantas automatizadas para el procesamiento de productos estandarizados, que a su vez aumenta la producción primaria y la consolidación de terrenos agrarios. Por lo tanto, según la FAO,

las cadenas de valor se caracterizan cada vez más por la coordinación vertical – y en ocasiones la integración– de las instalaciones de producción primaria,

⁹² Según datos de la FAO, desde mediados del decenio de 1970 el consumo de carne per cápita en los países periféricos se ha duplicado. Durante ese mismo período, estos países han dejado de ser exportadores netos de más de 500.000 toneladas de carne para convertirse en importadores netos de más de 1,2 millones de toneladas. Además, en los próximos 30 años la población de la periferia consumirá, al menos, un 30 por ciento más de carne, productos lácteos y aceites.

procesado y distribución, la automatización del procesado a gran escala, una mayor intensidad de capital y conocimientos, y la concentración del sector agroalimentario en manos de un número más reducido de agentes (FAO, 2017a:35).

En definitiva, los cambios en los patrones de consumo a nivel global –con algunas diferencias entre los países centrales y periféricos-, explicados por el aumento de los ingresos y de la urbanización, y la mayor proporción de distribución de alimentos mediante supermercados, están generando un aumento en la demanda de productos de mayor valor y productos procesados. Algunas de estas tendencias serán profundizadas en la sección 3.2.2., en donde se analizan las transformaciones de los patrones de consumo masivo a nivel global.

3.1.2. Crecimiento del mercado de biocombustibles

Durante las últimas décadas se ha desarrollado un fuerte interés por encontrar alternativas al uso de petróleo como combustible⁹³; en este sentido, los biocombustibles-combustibles que se producen a partir de biomasa- han ganado un gran protagonismo en la agenda de investigación, especialmente el bioetanol⁹⁴ y el biodiesel⁹⁵. Estos productos pueden utilizarse en su forma pura como combustibles para automóviles, aunque normalmente se aplican como aditivos en la nafta y el diésel. En los años recientes, ha habido un aumento significativo de la producción de biocombustibles, de 60 mil millones de litros en 2007 a 130 mil millones en 2015. Estados Unidos y Brasil son los mayores productores de etanol a nivel mundial, explicando el 85% de la producción en 2015. La Unión Europea es el mayor productor de biodiesel, seguida de Estados Unidos. Las proyecciones estiman una producción de 128 mil millones de litros de etanol y 41 mil millones de biodiesel en 2025 (OCDE-FAO, 2016:140).

Los insumos para producir etanol y biodiesel son materias primas que también son importantes para la alimentación humana y animal; así, los biocombustibles fabricados en

⁹³ En el año 2017 alrededor del 14% de la energía utilizada globalmente provenía de fuentes renovables y alrededor del 73% de esta energía provenía de bioenergía (FAO, 2017:35). Según estimaciones de IEA, la demanda de bioenergía para generación de energía crecerá un 50% entre 2013 y 2020 (IEA, 2016).

⁹⁴ El bioetanol se elabora a partir de azúcar, yuca, maíz y otros cultivos que contienen almidón.

⁹⁵ El biodiesel se elabora habitualmente a partir de aceites vegetales y grasas animales.

base a *commodities* agrícolas “compiten” con la producción de alimentos. Entre el año 2000 y el 2011, el consumo mundial de cereales se incrementó en un 1,8% promedio por año; casi un tercio de este incremento anual fue destinado a la producción de biocombustibles en EEUU (FAO, 2017b:35). Por otro lado, entre los años 2000 y 2009, el consumo de aceites vegetales para todos los usos creció a una tasa del 5%, mientras que el consumo de aceites vegetales para la producción de biocombustibles creció en un 23% (FAO, 2017b:35). Según la FAO (2017b) la mayor competencia entre los usos alimentarios y no alimentarios de la biomasa ha incrementado la interdependencia entre los mercados de alimentos, alimentación animal y energía.

En definitiva, la producción de biocombustibles genera una nueva fuente de demanda de *commodities*; la proyección de crecimiento sostenido de la demanda de biodiesel producido en base a oleaginosas parece garantizar una demanda continua de estos productos para los países productores como la Argentina.

3.1.3. La demanda de soja de China

Una de las transformaciones más importantes de la economía mundial durante los primeros años del siglo XXI ha sido el ascenso de China como potencia mundial⁹⁶. La potencia asiática se convirtió en el principal país manufacturero y exportador global, promoviendo intercambios que han tenido y tienen un fuerte impacto en la periferia. Desde la transición del sistema económico de planificación hacia un sistema de mercado –iniciado en 1978-, la economía china ha crecido a una tasa anual promedio de 10%, con un significativo aumento de su PBI per cápita –de 308 dólares en 1978 a 6.498 dólares considerando precios constantes de 2010-. Hacia el año 2018, ocupaba el segundo lugar en

⁹⁶ La transformación de la estructura económica de China se desarrolló en dos grandes etapas: la primera, entre 1978 y 1992, se caracterizaba por la coexistencia del plan y del mercado como mecanismos de coordinación de la producción en el sector socializado de la economía. En la segunda, iniciada en 1993, se profundizaron las reformas, y se impulsaron la privatización y reestructuración del sector estatal e importantes cambios en el mercado de trabajo urbano (Arceo, 2011: 173-174). En las políticas chinas de industrialización, el estado jugó un rol central, y el eje de su estrategia fue la elevación del nivel tecnológico del conjunto del aparato industrial (Arceo, 2011:190). Esta política industrial fue acompañada por un entramado de políticas macroeconómicas que impulsaron elevadas tasas de ahorro-inversión y un tipo de cambio real depreciado que permitió volcar la creciente oferta de bienes industriales en el mercado externo (Bekerman et. al. 2014:60-61).

términos de importaciones y de PBI medido a precios corrientes, después de EEUU. Además, es el mayor tenedor de reservas internacionales y, junto con Japón, es uno de los principales acreedores de deuda de EEUU⁹⁷. A la luz de estas estadísticas, es evidente el papel cada vez más preponderante de China en la economía mundial.

El crecimiento económico y, principalmente, la urbanización de una porción cada vez mayor de la población⁹⁸ contribuyeron a impulsar grandes cambios en la dieta alimentaria, tanto en términos cualitativos como cuantitativos. El consumo en calorías se ha incrementado progresivamente; sin embargo, el cambio más importante ha sido en la composición de la dieta, debido a que los consumidores han pasado a consumir más carne y menos granos. Este cambio impone un gran peso en el sector agrícola debido a que la producción de carne implica muchos más recursos agrícolas y genera más externalidades que una dieta basada en vegetales y granos (Fukase y Martin, 2014:2). Además, pese al crecimiento de la producción agrícola, la demanda de alimentos parece crecer más rápido que su oferta; como resultado, el balance comercial de alimentos ha pasado de ser superavitario a deficitario, y esta brecha continuaría ampliándose en los próximos años (FAO, 2015:85). Según la FAO, en China vive un quinto de la población mundial, pero tiene, en proporción, poca tierra arable y agua en relación a esta población (OCDE- FAO, 2013:51).

En relación al comercio con América Latina, mientras que en el año 2000 China no ocupaba un lugar privilegiado como destino de exportaciones u origen de importaciones de los países de la región, en el año 2016 representó –en casi la totalidad de los casos- uno de los principales proveedores y destinos de las ventas de los países de América Latina y el Caribe⁹⁹. El poroto de soja y el aceite de soja ocuparon el primer lugar dentro de las importaciones de alimentos de la región, representando cerca de un tercio del total (39 mil

⁹⁷ Estadísticas del Banco Mundial (<http://datos.bancomundial.org/>)

⁹⁸ La población rural cayó de 868 millones en 1990 a 642 millones en 2014 (FAO, 2015b).

⁹⁹ El principal destino de las exportaciones de China para el año 2016 fue EEUU, seguido de Japón, Corea y Alemania. Las principales exportaciones de China en el año 2015 fueron: aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía (213 mil millones de dólares), máquinas para procesamiento de datos y sus unidades (137 mil millones) y circuitos electrónicos integrados (70 mil millones). Respecto a las importaciones, los principales destinos de las importaciones son Corea, Japón, EEUU y Alemania (Fuente: Comtrade).

millones dólares importados en el año 2015)¹⁰⁰. Además, ocuparon el octavo lugar dentro de las principales importaciones de China en el 2015¹⁰¹. Esas importaciones se concentran en solo 3 orígenes: Estados Unidos, Brasil y Argentina -el 91% de las importaciones de porotos de soja-. En definitiva, lo que estos datos nos muestran es la fuerte dependencia de los países latinoamericanos de las exportaciones a este destino.

Tal como se observa en el Cuadro N° 3.1, las proyecciones de importaciones soja son crecientes durante los próximos años. Según USDA¹⁰², China demandará aproximadamente 110 millones de toneladas de soja en el año 2023. Los principales proveedores de soja a nivel mundial continuarían siendo EEUU, Brasil y Argentina (Cuadro N° 2.2).

Cuadro N° 3.1: Proyecciones de importaciones de soja por destino.

En millones de toneladas

	China	Unión Europea	Resto	Total importaciones
2019/20	97,69	13,48	41,03	152,20
2020/21	101,02	13,51	41,57	156,10
2021/22	104,34	13,56	42,08	159,98
2022/23	107,66	13,64	42,59	163,90
2023/24	110,98	13,71	43,09	167,78
2024/25	114,30	13,78	43,57	171,65
2025/26	117,62	13,84	44,08	175,54
2026/27	120,93	13,91	44,57	179,41

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA- Agricultural Projections to 2028.

¹⁰⁰ Esto tiene como contrapartida la enorme movilización de capitales chinos, que ingresaron en la región latinoamericana como IED. En este sentido, las inversiones chinas en la región no solamente se orientan a productos primarios, sino que muchas vienen acompañadas de condicionalidades sobre abastecerse para los países de la región sobre la obligatoriedad de compras de insumos o contratación de empresas de ingeniería de aquel país. Adicionalmente organismos como la CEPAL destacan que se carece de transferencia tecnológica (Bolinaga y Slipak, 2015:43).

¹⁰¹Fuente: Comtrade.

¹⁰²Fuente: USDA Agricultural Projections to 2028.

Cuadro N° 3.1 Proyecciones de exportaciones de soja por origen

En millones de toneladas

	Brasil	EEUU	Argentina	Otros América del Sur	Canadá	Ucrania	Resto	Total exportaciones
2019/20	69,29	55,51	10,42	9,51	4,23	2,28	0,95	152,2
2020/21	72,28	55,93	10,47	9,82	4,29	2,39	0,92	156,1
2021/22	74,94	56,34	10,93	10,08	4,35	2,46	0,88	159,98
2022/23	77,8	56,89	11,06	10,34	4,42	2,55	0,85	163,9
2023/24	80,24	57,43	11,57	10,6	4,48	2,64	0,82	167,78
2024/25	83,17	57,82	11,7	10,83	4,54	2,76	0,83	171,65
2025/26	85,92	58,51	11,69	11,08	4,6	2,89	0,84	175,54
2026/27	88,94	58,51	12,12	11,3	4,67	3,02	0,85	179,41

Fuente: elaboración propia en base a USDA.

En definitiva, las proyecciones sobre el crecimiento de China durante los próximos años revelan que la demanda de *commodities* –y particularmente de soja- será sostenida a lo largo del tiempo, generando una continuidad con el actual esquema de comercio de los países importadores, fuertemente dependientes de esta demanda.

3.1.4. La financiarización de los mercados de *commodities*¹⁰³

Como ya fue desarrollado en los capítulos anteriores, las economías periféricas latinoamericanas dependen en gran medida de los ingresos de las exportaciones de productos primarios para poder sostener sus procesos de crecimiento. Ya desde la elaboración de la tesis de Prebisch-Singer, el impacto de la variación de estos precios en los países periféricos ha sido ampliamente estudiado. En los últimos ha surgido un nuevo concepto vinculado a estos mercados: la financiarización de los mercados internacionales de *commodities*. Se denomina así a cierta lógica de los mercados de capitales que permea estos mercados, fundamentalmente al movimiento de precios vinculado a fenómenos financieros y ajenos a la economía real¹⁰⁴.

¹⁰³ Esta sección está basada en Cibils y Allami (2017).

¹⁰⁴ Sobre el concepto de financiarización, véase Cibils y Allami (2013) y Allami y Cibils (2017), entre otros.

Los vínculos entre los alimentos y las finanzas se remontan siglos atrás hasta los orígenes de los mercados de futuros agrícolas; créditos e instrumentos de financiamiento ofrecidos por bancos y otras instituciones financieras han sido utilizados a lo largo de los siglos XIX y XX por diferentes tipos de productores agropecuarios. Los instrumentos de cobertura de riesgos climáticos o de variaciones de precios, es decir, los llamados “mercados agropecuarios de futuros”¹⁰⁵, tienen como objetivo proteger a los productores frente a riesgos en los mercados físicos, con el fin de gestionar el riesgo de precios y así estabilizar los mercados, proteger sus márgenes, defender su cuota de mercado, facilitar la planificación presupuestaria anticipada, etc. (Gras, 2013:31-32, Murphy et. al. 2012:29).

Durante las últimas décadas se han generado profundas transformaciones en la relación entre *commodities* y finanzas vinculadas a la financiarización. Especialmente a partir del año 2000, con el fuerte aumento de los precios de los *commodities* agrícolas, distintos agentes comienzan a invertir en los mercados a futuro, buscando realizar ganancias, diversificar sus portafolios y reducir riesgos. Esa posibilidad se vio favorecida por la desregulación del mercado de futuros de Chicago y la creación de nuevos instrumentos financieros como los derivados. Asimismo, durante la década de 1990 se crean varios mercados de materias primas en los cuales los fondos de cobertura de riesgos y bancos de inversión pueden contratar futuros sin limitación alguna y sin ningún control sobre su operatoria (Gras, 2013).

Así, la desregulación financiera de las últimas décadas ha provocado que las conexiones entre los mercados financieros y alimentarios se hayan vuelto más intensas e intrincadas debido a la complejidad que adquirieron los productos de cobertura de riesgo y al aumento de los derivados que se comercializan en los mercados. En algunos casos, estos derivados de materias primas agrícolas han fusionado los activos de materias primas agrícolas y no agrícolas, vinculando fuertemente las materias primas alimentarias a otras

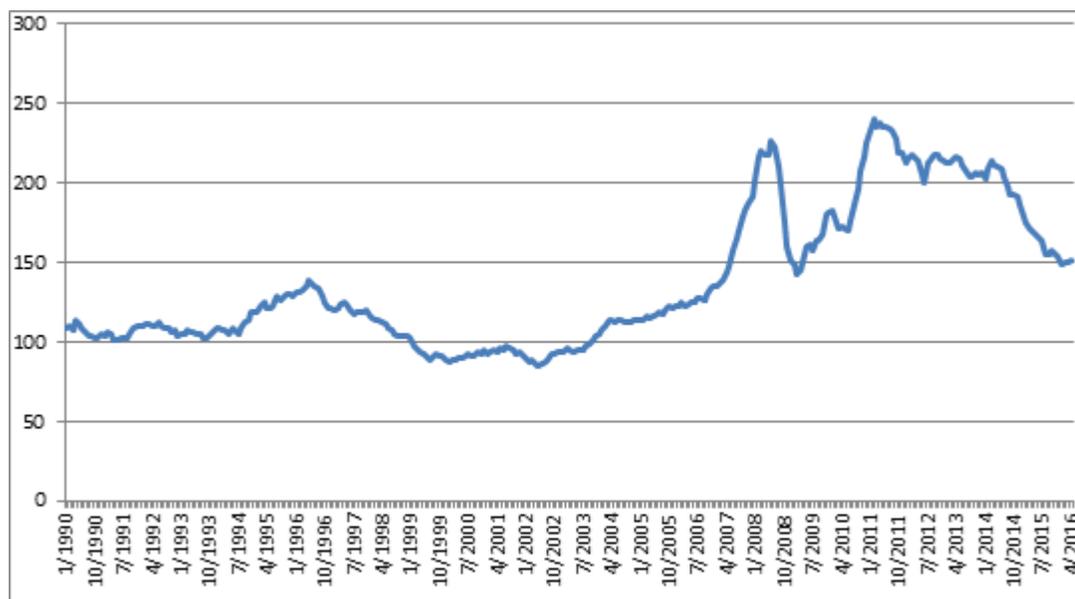
¹⁰⁵ Estos mercados, entre los cuales el principal es el de Chicago, permiten a quienes quieren reducir riesgos transferirlos a otros que están dispuestos a asumirlos; así, se transan contratos entre partes que se comprometen a vender o comprar en el futuro un determinado bien a un precio determinado. A estos mercados concurrían tradicionalmente productores, acopiadores e industrias alimenticias para cubrirse de los mencionados riesgos (Gras, 2013:31-32).

materias primas en los mercados financieros. Además, la cantidad de dinero involucrado en las operaciones comerciales con materias primas ha crecido exponencialmente en muy poco tiempo: según Bicchetti y Maystre (2012:3-4), el volumen intercambiado de derivados de *commodities* es actualmente veinte a treinta veces mayor que su producción física. Además, señala que, en la década de 1990, los inversores financieros representaban, en promedio, menos del 25% de todos los participantes de los mercados de futuros de *commodities*, mientras que hacia el año 2012 representaban más del 85% (Bicchetti y Maystre, 2012:3-4).

Estas nuevas tendencias implican que los precios de las materias primas se ven cada vez más influidos por factores que no tienen nada que ver con sus reservas físicas. Aunque en los últimos años se han intensificado los debates sobre si la especulación financiera en los mercados de materias primas agrícolas es uno de los principales factores en la volatilidad de los precios de los alimentos, existe un amplio consenso acerca de que al menos existe un impacto a corto plazo sobre los precios de los alimentos como resultado de una mayor especulación financiera en estos mercados. El entendimiento de los determinantes de este proceso es de suma relevancia para varios de los frentes de acción más importantes de la política macroeconómica: las presiones inflacionarias, el impacto sobre el tipo de cambio nominal y real, el crecimiento y la composición sectorial del producto, y la distribución del ingreso, entre otros. Estos son especialmente trascendentes para los países periféricos (Carrera, 2018:228).

Gráfico N°3.1: FAO Food Price Index 1990-2016

Base 2002-2004=100



Fuente: elaboración propia en base a información de FAO.

Una línea importante de los trabajos sobre la volatilidad de precios afirma que los precios de los *commodities* están determinados por una serie de factores financieros, entre ellos el comportamiento de los inversores. Así, como resultado del proceso de financiarización, el precio de un *commodity* individual no está simplemente determinado por la oferta y la demanda. Según Tang y Xiong (2010:4), por un lado, la presencia de inversores financieros puede llevar a un reparto más eficiente del riesgo; por otro lado, las compensaciones de sus portafolios pueden generar efectos sobre la volatilidad de los precios desde fuera de los mercados de *commodities* e inclusive a través de diferentes tipos de *commodities*. Belke et. al. (2012) afirman también que la financiarización de los *commodities* ha generado un gran flujo de inversiones en los mercados de *commodities*. De acuerdo a esta visión, el incremento en el volumen de inversiones en los mercados de derivados de *commodities* ha generado un ciclo de auge y caída sincronizado entre *commodities* que no están relacionados entre sí. Por su parte, la UNCTAD (2008:7) sostiene que el aumento de la especulación probablemente haya acelerado y amplificado las fluctuaciones de los precios. Tang y Xiong (2010) también señalan que al mismo tiempo que crecían las inversiones en fondos índice (*index funds*) en mercados de *commodities* desde principios de los 2000, los

precios a futuro de diferentes *commodities* en EEUU pasaron a estar muy correlacionados entre sí¹⁰⁶.

¿Cuáles son las consecuencias de este fenómeno? El efecto más importante de la financiarización es la incertidumbre y la potencial desestabilización en estos mercados y, en consecuencia, en las economías de los países periféricos. Las economías altamente dependientes de las exportaciones de estos productos se vuelven entonces más propensas a factores desestabilizantes externos (Bicchetti y Maystre, 2012:28). La naturaleza de la financiarización en un sistema de agroalimentos que se ha complejizado es generalmente opaco, de manera que el rol de los actores financieros no es visible o claramente comprendido. Esta ambigüedad es amplificada por la promoción, de parte de los organismos financieros internacionales, de la profundización financiera, esto es, la liberalización de los mercados financieros en los mercados de los países periféricos, y la inclusión financiera, a través de la promoción de los productos derivados a los pequeños productores, como estrategia de desarrollo (Brooks, 2016:3-4).

Además, según la FAO (2011:7), la volatilidad e incertidumbre en el precio de los alimentos afecta con más intensidad a las personas pobres –especialmente a los de las áreas urbanas-, que pueden llegar a gastar hasta un 75% de sus ingresos en alimentos. Los altos precios de estos productos reducen la cantidad y la calidad de los alimentos que pueden consumir, lo cual amenaza la seguridad alimentaria y genera malnutrición¹⁰⁷.

Por último, por la alta dependencia de los países periféricos de la exportación de materias primas, la inestabilidad de los precios genera impactos macroeconómicos como por ejemplo inflación, déficit de la balanza de pagos, devaluación, etc. Esto repercute directamente sobre la disponibilidad de divisas, y consiguientemente, sobre la necesidad o

¹⁰⁶ Según la FAO, la transferencia del aumento de precios al mercado interno no es igual en todos los países: en la mayoría de países periféricos, el aumento de los precios internacionales de los alimentos de 2007/08 se transmitió a los precios locales, aunque de forma desigual y, en algunos casos, con importantes retrasos. Además, la posterior caída de los precios internacionales sólo se transmitió de forma parcial (FAO, 2011:10-11)

¹⁰⁷ La FAO también señala que la suba de precios de 2007-2008 generó un incremento del número de pobres a nivel mundial.

no de endeudarse. De este modo, los ciclos financieros de los países centrales repercuten no solamente sobre los flujos de capitales hacia la periferia, sino también sobre los precios de sus principales productos de exportación.

3.1.5. La biotecnología agrícola

Durante las últimas décadas se ha generado una revolución en el campo de la biología y la genética que dio origen a la biotecnología. La biotecnología nació en la década del 1970, cuando se llevaron a cabo las primeras aplicaciones prácticas de la técnica del ADN recombinante en el campo de las bacterias y las levaduras, para producción farmacéutica y agroindustrial (Katz y Bárcena, 2004:23). La agrobiotecnología o biotecnología agrícola es aquella parte de la biotecnología que se dedica a aplicar los nuevos conocimientos biológicos a la mejora de las plantas y el ganado (Solbring, 2004:41). Según Solbrig,

La tesis básica de la agrobiotecnología es que prácticamente todas las características importantes de los cultivos pueden ser mejoradas por medio de la manipulación genética, entre ellas, por ejemplo, las tasas de fotosíntesis, la resistencia a la sequía y las heladas, la capacidad de crecer en suelos salobres o muy ácidos, y la resistencia a las enfermedades y pestes. El propósito de la manipulación es trasladar los genes responsables de esas características desde las especies silvestres a las cultivadas. Eso es, por lo demás, lo que se ha estado haciendo desde hace mucho mediante la selección y la hibridación. La biotecnología provee herramientas que permiten acelerar considerablemente el proceso (Solbring, 2004:51).

Respecto a las aplicaciones a la genética vegetal, según Bisang et. al. (2009:20) podemos distinguir tres técnicas: clonación, secuenciación de genoma y modificaciones genéticas. Esta última técnica –modificaciones genéticas o transgénesis- es la más difundida, y consiste en la identificación y aislamiento de uno o varios genes pertenecientes a otras especies que son insertados en el ADN de la variedad original, obteniéndose una nueva planta. Si la planta es autógama –es decir, se autofecunda- se reproduce establemente; si la base es un híbrido y/o una alógama -necesita de otra que la fecunde-, en la segunda reproducción no está asegurado el mantenimiento de los rasgos iniciales (pérdida de vigor híbrido). Los nuevos genes pueden operar en dos direcciones: en primer lugar, cambiando la

conducta de la planta pero manteniendo los contenidos finales inalterados; o, en segundo lugar, modificando los contenidos finales (Bisang et. al., 2009:21).

En el primer caso, los efectos más habituales son mejoras en los costos de producción a través de reducir etapas productivas, mejorar tecnologías de implantación¹⁰⁸ y acortar lapsos productivos¹⁰⁹. La mayor parte de los desarrollos actuales se refieren a este tipo de impacto, como veremos a continuación. En el segundo caso, las modificaciones implican cambiar el contenido del producto final suprimiendo algunos rasgos y/o adicionando contenidos. En simultáneo surgen múltiples nuevos mercados que demandan una precisa definición de los derechos de propiedad intelectual, en el marco de lo cual confluyen la ley de obtentores vegetales y la ley de patentes (Bisang et. al., 2009:21-22).

El campo en el que se ha desarrollado un mayor dinamismo ha sido en el de las semillas transgénicas. El punto de partida para la difusión comercial de los cultivos transgénicos fue la aprobación para cultivo en el año 1992 en Estados Unidos de un tomate de maduración retardada. Este evento abrió la puerta hacia la implementación masiva de la ingeniería genética para el diseño y desarrollo de cultivos modificados genéticamente. Desde ese momento hasta el año 2013 fueron aprobados a nivel mundial para cultivo 287 eventos transgénicos diferentes (Sztulwark y Girard, 2016:137). En 1998 se sembraron 28 millones de hectáreas en todo el mundo con más de 40 variedades transgénicas, especialmente en Argentina, Canadá y los Estados Unidos, países que en conjunto concentraban en el año 2000 cerca de 80% de la superficie mundial de transgénicos¹¹⁰. En otros países, sobre todo en Japón y en Europa, la introducción de estos productos ha encontrado gran resistencia (James y Kratinger, 1996). En síntesis, desde el año 1992 hasta el 2013, la superficie sembrada con estos cultivos no interrumpió su expansión con un promedio de 9,7 millones de hectáreas nuevas por año; la concentración de la producción continúa estando concentrada en pocos países. A su vez, sólo cuatro cultivos (soja, maíz, algodón y canola) concentraban hacia el

¹⁰⁸ Como el caso de la siembra directa.

¹⁰⁹ Se posibilita así al doble cultivo o al uso de nuevas tierras donde los climas acotan las posibilidades de producción en ciclos largos.

¹¹⁰ 55% en los Estados Unidos, 18% en Argentina y 6% en Canadá.

año 2016 casi la totalidad de la superficie global sembrada, y solamente a los dos primeros se les dedicó el 81 por ciento (Sztulwark y Girard, 2016:137).

¿Cuáles son los rasgos o atributos que fueron modificados en las semillas a través de la transgénesis? En el año 2013 el 57 por ciento de la superficie estaba destinada a cultivos tolerantes a herbicidas, el 16 por ciento a cultivos resistentes a insectos, el 27 por ciento a cultivos que apilan los dos rasgos anteriores y menos del 1 por ciento a cultivos con otros rasgos, dentro de los cuales están incluidas las modificaciones en la calidad del producto (Sztulwark y Girard, 2016:137). Estos datos nos muestran que existe una fuerte concentración en pocos países, cultivos y rasgos o atributos.

En este proceso se evidencia también una modificación a nivel de los actores intervinientes en el proceso productivo. Según Bisang (2011:33-34), en el nuevo esquema es fundamental el conocimiento genético; así, podemos comprender la expansión de las otrora empresas químicas (Monsanto, Dow, Basf y Dupont, Syngenta) o farmacéuticas (Bayer). Este hecho dio como resultado un proceso de adquisiciones, fusiones y alianzas estratégicas que, sumado al crecimiento propio de algunos mercados, dio como resultado mega corporaciones a escala internacional, dedicadas no sólo a la venta de semillas transgénicas sino también a otros productos e insumos complementarios¹¹¹ (Bisang, 2011:34). El grueso del desarrollo de la biotecnología moderna y su aplicación a los distintos campos de la actividad económica tienen lugar en los países centrales.

El uso de estas técnicas implicó importantes cambios en el proceso productivo; como fue señalado, fundamentalmente disminución de los costos de producción y acortamiento del proceso productivo. En el caso específico de la soja RR, implicó la incorporación progresiva de un nuevo paquete tecnológico basado en la difusión masiva de la siembra directa y en el uso de herbicidas (glifosato) y fertilizantes para mantener los niveles de rendimientos que permitió una caída de los costos por hectárea y aumento de la rentabilidad.

¹¹¹ Como veremos en la próxima sección, en el año 2016 Bayer compró a la empresa Monsanto y se convirtió en la compañía más grande de agroquímicos y semillas del mundo. Además, en 2017 Chem China compró Syngenta y se fusionaron Dow Chemical y Dupont.

En el caso de la industria de alimentos, las grandes firmas internacionales van cada vez más incorporando la biotecnología como un sector prioritario dentro de sus procesos de crecimiento¹¹². Las empresas del sector que emplean hoy la biotecnología en Argentina son muy pocas, salvo aquellas que utilizan insumos, que son en general importados. Algunos sectores son el lácteo, carnes, bebidas y enzimas (Díaz, 2003:11).

En resumen, la difusión del nuevo paradigma biológico-genético implicó una profunda transformación del agro en países que adoptaron estos paquetes tecnológicos, generando cambios en distintos niveles -tecnológico, productivo e institucional-. Actualmente se encuentran en desarrollo las técnicas de edición génica¹¹³, vinculados a ciertos signos de agotamiento de la trayectoria tecnológica asociada a la transgénesis vegetal y los cultivos transgénicos¹¹⁴ (Sztulwark y Girard, 2020:1).

3.2. Tendencias generales de los mercados agroalimentarios.

3.2.1. Concentración de los mercados agrícolas y de alimentos

Durante las últimas décadas asistimos a una fuerte tendencia a la concentración de los mercados agroalimentarios a nivel global; esto se observa tanto a nivel de la producción de insumos, comercialización de *commodities* y alimentos procesados como en la venta minorista.

En los mercados de insumos destinados a la producción agrícola existe una fuerte concentración que se manifiesta en la industria de semillas, fertilizantes y pesticidas; durante

¹¹² La biotecnología en la industria de la alimentación se refiere al uso de las tecnologías biológicas para la producción, transformación y / o preservación de alimentos o bien para la producción de materias primas, aditivos y coadyuvantes empleados en la industria de alimentos. Paralelamente crece su importancia en los aspectos analíticos (bioanalítica), control de calidad y control de contaminaciones de alimentos (Díaz, 2003:6).

¹¹³ Constituyen nuevas técnicas de mejoramiento de cultivos que utilizan sofisticados mecanismos de biología molecular para cortar, insertar o silenciar secuencias de ADN y de este modo “editar” el genoma de una planta (Sztulwark y Girard, 2020:1).

¹¹⁴ Estos remiten tanto a la ausencia de nuevos eventos biotecnológicos con carácter disruptivo en el plano de las mejoras agronómicas, a las dificultades para difundir comercialmente los eventos que proveen mejoras en la calidad de producto y a los altos costos regulatorios que se derivan, al menos en parte, de un marco político-cultural con un alto grado de desconfianza (y en algunos casos, rechazo) a la propia tecnología y al modelo productivo que se constituyó en torno suyo. Véase Sztulwark y Girard (2020).

los últimos 20 años se observa un crecimiento de las fusiones y adquisiciones que han tendido a concentrar el mercado. Según ETC (2015:5), hacia el año 2013 seis compañías -BASF, Bayer, Dow, DuPont, Monsanto y Syngenta -tenían ingresos conjuntos por más de 65 mil millones de dólares en agroquímicos, semillas y rasgos biotecnológicos, y controlaban el 75% del mercado mundial de agroquímicos, el 63% del mercado mundial de semillas comerciales y más del 75% de toda la investigación privada en el sector de semillas y pesticidas. Esta tendencia continúa avanzando: en octubre de 2016, Bayer compró a la empresa Monsanto por 66 mil millones de dólares y con esta adquisición se convirtió en la compañía más grande de agroquímicos y semillas del mundo, con ventas superiores a los 28.000 millones de dólares. Además, en 2017 Chem China compró Syngenta por 43.000 millones de dólares y se fusionaron Dow Chemical y Dupont. Así, en el año 2018 solo cuatro transnacionales controlan más del 60% de los mercados de semillas comerciales y de agroquímicos: Bayer-Monsanto, DuPont-Dow, ChemChina-Syngenta y BASF (Moldenhauer y Hirtz, 2018:22).

La comercialización internacional de granos ha estado tradicionalmente concentrada en cuatro grandes compañías: Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, conocidas como las ABCD. El funcionamiento de este oligopolio se basa en la compra de materias primas a granel en los territorios de origen, la fijación de precios a partir de los grandes volúmenes que comercializan y la integración vertical de las fases que movilizan la producción agrícola con destino a la exportación. Son formadoras de precios en maíz duro y blando, trigo, soja y aceite de palma y concentran alrededor de 75% del comercio mundial de cereales. También suministran semillas, fertilizantes y agroquímicos a los productores y proporcionan servicios financieros en los mercados de materias primas¹¹⁵ (Murphy et.al., 2012:2; Gorenstein, 2016:10). En este sentido, según Murphy et.al. (2012:2), las comercializadoras han sido un elemento clave en la transformación de la producción de alimentos en un negocio complejo, globalizado y financiarizado: los precios de los alimentos, el acceso a recursos escasos como la tierra y el agua, el cambio climático o la seguridad alimentaria se ven afectados por las actividades de las comercializadoras. En los últimos

¹¹⁵ Según Gorenstein (2016:10) en las últimas dos décadas las inversiones en este segmento se focalizaron en la ampliación de las líneas de acopio y desarrollo del transporte, incluyéndolos puertos, acorde con la tendencia creciente del comercio internacional de estos *commodities*.

años, se ha sumado a este grupo la china Cofco, una empresa estatal: en el año 2015 superó a Louis Dreyfus y Bunge en el total de ventas¹¹⁶.

En paralelo, durante las últimas décadas se ha observado la consolidación de un conjunto reducido de grandes compañías alimentarias a nivel mundial, como Nestlé¹¹⁷, Kraft Foods Inc., Tyson Food, Mars, Kraft Heinz, Mondelez¹¹⁸, Danone¹¹⁹ y Unilever, entre muchas otras. Estas grandes empresas transnacionales especializadas en la transformación agroindustrial y en la distribución, cada vez más cercanas al consumidor final, tienen una influencia creciente a través de la gestión de estrategias de marcas mundialmente conocidas que van más allá de la alimentación (CEPAL, 2012:93). Las 50 transnacionales de alimentos más grandes facturan el 50% de las ventas mundiales en el ramo; y son las transnacionales más grandes las que muestran el mayor crecimiento (Bartz, 2018:35). Además, un grupo de empresas transnacionales latinoamericanas tienen una creciente importancia en los mercados mundiales como JBS Friboi¹²⁰, Bunge, Grupo Bimbo, BRS Foods, entre otras, la mayoría de ellas de capitales brasileños y mexicanos¹²¹.

La distribución de alimentos a nivel minorista también está fuertemente concentrada. Tanto en los países centrales como en los periféricos ha aumentado de manera continua la concentración en el comercio minorista de alimentos. Walmart es la empresa con mayor facturación a nivel mundial según el ranking de la Revista Fortune en el año 2018, con ventas anuales de 514 mil millones de dólares. Otras de las principales transnacionales minoristas son Costco, Kroger, Schwarz (Lidl), Tesco, Carrefour y Aldi¹²². El comercio minorista de

¹¹⁶ En el año 2015, el valor de las ventas Cargill fue de 120 mil millones, de ADM 67 mil millones, de Cofco 64 mil millones, Louis Dreyfus 55 mil millones y Bunge 43 mil millones. Cofco es el principal comprador de soja y maíz a Brasil (Herre, 2018:33)

¹¹⁷ Algunas de las principales marcas de Nestlé son Nescafé, Nespresso, Nestea (con Coca-Cola), Caro, Nesquick, Henniez, Fürst Bismarck, Perrier, San Pellegrino, Lactogen, Buitoni, Maggi, Thomy, Herta, Wagner, After Eight, Cailler, Frigor, Kitkat (excepto Estados Unidos), Milkybar, Rowntree's, Smarties, entre otras.

¹¹⁸ Algunas de las principales marcas de Mondelez son Kaba, Suchard Express, Milka, Toblerone, chocolates Bendsorp, Marabou, Daim, entre otros.

¹¹⁹ Algunas de las principales marcas de Danone son Actimel, Activia, Danone, Milupa, Fruchtzwerge, Gervais, Evian y Volvic.

¹²⁰ JBS es el principal productor de carne a nivel global

¹²¹ Fuente: ranking principales 500 empresas de América Latina Revista América Economía para el año 2014.

¹²² En el ranking de la Revista Fortune del año 2018, Costco ocupa el lugar 35 de las empresas con mayores ventas a nivel global, mientras que Kroger ocupa el 47, Carrefour el 81 y Tesco el número 103.

alimentos se ha convertido en un influyente sector que marca pautas: es el que decide qué proveedores venden sus productos y qué alimentos encontrará el cliente, a la vez que aumenta su influencia en la producción de alimentos, como veremos en la próxima sección. Primero en América Latina y después en el sudeste asiático, las ventas de los supermercados han aumentado, en menos de 20 años, pasando de representar el 5% al 50% de todas las ventas de comercios minoristas (Alliot y Li, 2018:36). La estrecha relación entre la producción industrial estandarizada de alimentos y el comercio minorista a través de grandes cadenas de supermercados está bien expresada por Blythman (2004: xvii, 73):

‘Big Food’ and ‘Big Retail’ are really two sides of the same coin. Big global food manufacturers need big supermarket chains to get their products on to the shelves and our big supermarkets need big food processors ... Massproduced food that can be churned out over and over again in vast, uniform quantities, made by a handful of big manufacturers who jump to the big retailers’ tune, processed food lends itself to supermarket retailing: it gives them the ability to put a standard, regular product into every store nationwide, a product that does not require any specialist handling ... Industrial food lends itself to the supermarkets’ heavily centralised, highly mechanical distribution systems.

La globalización de las ventas minoristas comenzó a acelerarse a nivel global a mediados de la década del noventa, proceso que continúa en la actualidad, con algunas diferencias en la intensidad según cada región (Coe y Wrigley, 2018)¹²³. Como se observa en el cuadro N°3.3, las principales transnacionales de *retail* aumentaron de manera notable su participación en el comercio internacional entre 1999 y 2013:

¹²³ Según Coe y Wrigley (2018:9), los *retails* europeos son los más globalizados tanto en términos de ingresos como de número de países: ganan un 38,6% de los ingresos de 16 mercados externos, mientras que los *retails* norteamericanos ganan un 15,4% de sus ingresos de mercados externos de 8,5 países en promedio.

Cuadro N° 3.3: Principales transnacionales de *retail*

Ingresos por ventas externas en 2013 y variación porcentual de participación de ventas externas en ventas totales 1999-2013

Número en el ranking	Empresa	Ingresos internacionales en 2013 en millones de dólares	Ingresos internacionales en 1999 como % del total de sus ingresos	Ingresos internacionales en 2013 como % del total de sus ingresos	Variación en porcentaje 1999-2013
1	Walmart	135.201	14%	29%	+15
2	Carrefour	53.329	38%	54%	+16
3	Metro	52.787	40%	62%	+22
4	Schwarz	48.401	20%	56%	+36
5	Aldi	38.312	33%	54%	+21
6	Tesco	34.431	10%	34%	+24
7	Auchan	33.653	19%	57%	+38

Fuente: elaboración propia en base a Coe y Wrigley (2018).

Este proceso de concentración está fuertemente vinculado a las fusiones y adquisiciones principalmente de empresas de alimentos y bebidas¹²⁴, que, según datos de UNCTAD, pasaron de 38 mil millones de dólares en el año 2010 a 137 mil millones en el año 2016. En el 2016 fue el sector con mayor volumen de fusiones y adquisiciones a nivel global (UNCTAD, 2017:247). En el año 2015 solo dos fusiones representaron un volumen de transacción de más de 100 mil millones de dólares: primero, la transnacional cervecera Anheuser-Busch absorbió a su rival SABMiller; después, el productor de salsa Ketchup Heinz compró a su competidor Kraft -la Nueva Kraft Heinz Company se convirtió de esta manera en la sexta empresa de alimentos más grande del mundo- (Bartz, 2018:34). Según Wilkinson (2009:2), las principales firmas crecen tanto horizontalmente como verticalmente, generando una concentración y un poder económico que se extiende a amplios sectores de todo el sistema agroalimentario.

Los países periféricos han sido uno de los objetivos de las inversiones corporativas desde los inicios del sistema alimentario industrial. Este proceso no ha sido lineal y en diferentes momentos del tiempo se ha focalizado en distintos sectores (Wilkinson, 2009:1),

¹²⁴ La UNCTAD también incluye la elaboración de tabaco.

debido a una serie de circunstancias que incluyeron la liberalización del comercio y el movimiento de capitales, la consolidación de tratados de libre comercio y el crecimiento de estas economías. Desde mediados de los setentas, el consumo per cápita de alimentos básicos en el mundo desarrollado había alcanzado la saturación; esto desencadenó un proceso de rápida concentración y desarrollo de oligopolios, en el cual pocas compañías tomaron el control de una gran porción del mercado como condición para el crecimiento continuo. Se generó así una proliferación de productos alimentarios procesados y una segmentación de los mercados. Una nueva ola de inversiones promovió las “exportaciones no tradicionales” de alimentos, frutas y vegetales desde los países desarrollados a los mercados metropolitanos. También se generó un interés renovado por el potencial de los mercados domésticos de los países periféricos, en los cuales las altas tasas de crecimiento demográfico y la rápida urbanización estaban creando las condiciones ideales para que las corporaciones alimenticias contrarresten el lento crecimiento en los países desarrollados. En principio, el foco de las inversiones estuvo puesto en América Latina; en los últimos años, la atención fue redireccionada a Asia, región en la cual muchos países están experimentando tasas de crecimiento sustancialmente altas (Wilkinson, 2009:1). Según la CEPAL (2012:95), entre los períodos 1989-1991 y 2005-2007 los flujos mundiales de IED recibidos en actividades primarias (agricultura, caza, pesca y producción forestal) y agroindustriales (alimentos, bebidas y tabaco) en América Latina se cuadruplicaron. El porcentaje de IED dirigida a la agroindustria alimentaria provino principalmente de países desarrollados¹²⁵.

Así, los cambios en las dinámicas de la demanda y las políticas de liberalización en los países periféricos derivaron en una presencia creciente de multinacionales en todos los niveles de los sistemas agroalimentarios. Esto incluye IED en recursos como tierras y agua-ambos estimulados por el crecimiento de la producción de granos-, los biocombustibles y la alimentación animal (Wilkinson 2009:2). Según la CEPAL (2016:25), la disminución de la IED destinada a los recursos naturales que se observa en los últimos años está vinculada a la

¹²⁵ Si bien existen algunas compañías de capitales de países periféricos fuertes –por ejemplo, de Brasil y México- según Wilkinson (2009:7) este liderazgo de los actores domésticos en estos países con importantes mercados internos es en realidad un rol subordinado en la reestructuración global, bajo el liderazgo de las transnacionales de los países más ricos. Además, aunque la preservación y el crecimiento de las agroindustrias domésticas prueben ser viables para unos pocos países emergentes como Brasil y China, no es una opción factible para los países pequeños y pobres de la región.

caída de los precios de los productos primarios, como resultado del fin del “superciclo” de las materias primas y la desaceleración del crecimiento económico mundial¹²⁶.

En definitiva, es innegable que existe una tendencia a la concentración del sistema agroalimentario global, reproduciendo la estructura oligopólica de los mercados de los países desarrollados. Según el International Panel of Experts on Sustainable Food Systems (IPES Food), la concentración puede poner en peligro la capacidad de los agricultores de todo el mundo, ya que los insumos agrícolas y alimentarios están manejados cada vez más por grandes multinacionales. Estas empresas dominan la investigación y desarrollo, decidiendo de manera efectiva cómo, dónde y quién hace la innovación posible. La concentración en el sector agroalimentario contribuye también a la industrialización de los sistemas alimentarios, profundizando la pérdida de especies y la biodiversidad. Además, estas fusiones probablemente generen aumentos de los precios para productores y consumidores (IPES Food, 2016:1).

Las importantes fusiones de las empresas productoras de insumos permiten que las empresas farmacéuticas y agrícolas se conviertan en empresas de *big data*, debido a que cuando se secuencian un genoma humano o una semilla, lo que se obtiene es información fundamental: el control lo tendrán las grandes corporaciones que manejen mejor la información y el ADN en beneficio propio¹²⁷.

En esta línea, el Grupo ETC manifiesta que estas transformaciones y fundamentalmente las alianzas intersectoriales de las corporaciones de los agronegocios, - que incluyen acuerdos para el manejo, análisis y procesamiento de datos informáticos sobre las actividades de los agricultores respecto al uso de maquinaria y equipo agrícolas, semillas, fertilizantes, pesticidas, seguros de cobertura, entre otros aspectos-, allanan el camino para una colusión y control corporativos sin precedentes de los primeros eslabones de la cadena alimentaria industrial. En este sentido, advierten, “se requieren acciones urgentes para

¹²⁶ Según la UNCTAD, en el año 2016 se anunciaron proyectos *greenfield* por 4.400 millones de dólares en el sector primario y 5.400 millones en el sector agroindustrial en América Latina (UNCTAD, 2017).

¹²⁷ Fuente: diario El Guardián, 26/09/2016

vigilar, regular y frenar el poder corporativo antes de que la soberanía alimentaria y la justicia climática de las naciones y los pueblos se vean todavía más amenazadas” (ETC, 2015:19).

Las implicancias de esta nueva etapa son diversas: concentración de poder y de recursos, mayor poder de las corporaciones en controlar agendas de investigación -y, por lo tanto, la materia prima genética-, políticas agrícolas orientadas a favor a corporaciones y países centrales, mayor orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados externos, precarización del empleo rural y pérdida de la biodiversidad. Tal como lo plantea Dicken (2011:271),

Producing food for a global market requires huge capital investment and gives immense power to the transnational food producers and the big retailers. It creates serious problems – as well as opportunities – for food suppliers as they become increasingly locked into (or out of) transnational agro-food production networks.

En relación con estas transformaciones, se observan también cambios en los patrones de consumo masivo de alimentos a nivel global, que desarrollaremos en la siguiente sección más detalladamente.

3.2.2. Cambios en los patrones de consumo masivo de alimentos a nivel global

Durante las últimas décadas y principalmente, durante el periodo objeto de estudio se han generado grandes transformaciones en las pautas de consumo a nivel global de productos de consumo masivo, o, como son conocidos en la literatura académica y de las grandes consultoras, *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG)¹²⁸.

Es indudable que la industria de FMCG ha crecido de manera sostenida durante el siglo XX. Según McKinsey (2018:2), para el año 2010, 23 de las 100 mejores marcas del mundo pertenecían a este segmento, y el retorno de los accionistas fue de casi 15% promedio durante 45 años. Este modelo de negocios está basado en 5 pilares: en primer lugar, la

¹²⁸ Se los define como bienes de consumo de alta rotación o corta vida útil (alimentos y bebidas, productos cosméticos, productos de limpieza, etc.).

construcción de una marca fuerte y la innovación de producto; en segundo lugar, fuertes relaciones con distintos canales de distribución masivos que proporcionan ventajas de acceso a los consumidores; en tercer lugar, la entrada en los mercados de consumo nacientes y el desarrollo en segmentos a medida que los consumidores tienen mayores ingresos; en cuarto lugar, la designación de sus modelos operativos para reducir costos y, por último, la utilización de fusiones y adquisiciones para consolidar mercados y crear bases para un crecimiento posterior a la adquisición (McKinsey, 2018:2).

Sin embargo, a partir de comienzos del siglo XXI comenzaron a surgir evidencias que ponen en cuestionamiento la continuidad de este modelo de crecimiento corporativo a nivel global. Por ejemplo, el crecimiento de estas empresas se retrasó respecto al promedio del índice Standard & Poor's 500. Según Kantar WordPanel (2018), el crecimiento de la industria a nivel global está cayendo. Por ejemplo, Estados Unidos - el mayor contribuyente a la industria de FMCG- tuvo un crecimiento de sólo 0,5% en 2017. En este contexto, existen fuertes presiones en las compañías de consumo masivo. Sobre las causas de este fenómeno, existen diversas explicaciones; a continuación, desarrollaremos las que consideramos fundamentales para comprender las transformaciones que están ocurriendo a nivel global.

En primer lugar, el efecto *millennial*: las nuevas generaciones tienden a comprar en canales de consumo no masivo, y prefieren no comprar marcas tradicionales (McKinsey, 2018:4). Los *millennials* representan el 24% de la población mundial, y en los próximos cinco a 10 años serán la generación con el mayor poder de gasto discrecional. En comparación con las generaciones anteriores, los *millennials* tienen una mentalidad más abierta a los nuevos productos por lo cual “ya no se puede asumir la lealtad a los proveedores establecidos en el FMCG” (Nielsen, 2018: 12).

En segundo lugar, el crecimiento de las marcas propias o privadas¹²⁹ está teniendo un crecimiento exponencial. Este fenómeno es descrito por Nielsen (2018):

There is a new retail revolution underway, and it's going to affect the food industry across the globe over the next five years in ways we have never seen before. We're talking about the development of private-label products and the new challenges that this will present for brands and manufacturers across the globe, as retailers develop and market their own products rather multinational name brands to meet changing consumer needs (Nielsen, 2018:2).

Los mercados más grandes para productos de marca privada se encuentran principalmente en los mercados europeos. Por ejemplo, en España, las marcas propias representaron un 42% de las ventas totales, en Gran Bretaña un 41%, en Alemania un 36% en el año 2016, superando al porcentaje de las marcas líderes de consumo masivo (Nielsen, 2018:7). Comparativamente, las marcas privadas todavía tienen mucho espacio para el crecimiento, especialmente en América del Norte, donde la penetración todavía es relativamente baja (17%). El mercado de marcas privadas en América Latina todavía es pequeño en términos de participación de valor; sin embargo, la difícil situación económica en la región puede ayudar a que las marcas privadas se conviertan en una buena alternativa. La penetración y la adopción también aumentarán a medida que los consumidores estén cada vez más expuestos a las ofertas de marcas privadas a través de la expansión minorista de los minoristas globales y locales (Nielsen, 2018:6 y KantarWorldPanel, 2018:7). También está creciendo el porcentaje de productos de marcas propias diferenciadas o *premium*.

La tercera transformación es el aumento de la participación de marcas pequeñas o no masivas en el consumo; estas marcas están ganando cuota de mercado respecto a las marcas de las empresas multinacionales en muchos países de Europa y en EEUU. Los ejemplos incluyen té, productos orgánicos y categorías de productos naturales en el cuidado personal que ofrecen distintos beneficios para la salud (Nielsen, 2018: 7).

¹²⁹ Cuando hablamos de marcas propias nos referimos fundamentalmente a productos no diferenciados, de consumo masivo, muchas veces producidas por las mismas empresas de consumo masivo pero también por productores locales.

La cuarta transformación, fuertemente vinculada con las anteriores, es el auge de los nuevos hábitos “saludables”. Según McKinsey (2018:6), durante muchos años los consumidores manifestaron que querían comer alimentos más sanos y tener estilos de vida más saludables, pero su comportamiento no se modificaba, hasta ahora. Los consumidores están redefiniendo lo “saludable”, exigiendo más productos que sean naturales, “verdes”, orgánicos y/o libres de azúcar, gluten, pesticidas y otros aditivos. Además, están consumiendo alimentos más frescos. En este sentido, estos nuevos hábitos “saludables” generan la posibilidad de diferenciación al agregarse diversas etiquetas que garantizan un producto distinto (orgánico, sin gluten, etc)¹³⁰ por las cuales se puede cobrar un diferencial en el precio. Dicken (2011:292) plantea que el giro hacia los productos “saludables” se volvió prácticamente universal en las grandes compañías de alimentos:

Nestlé, for example, announced its intention to ‘accelerate the evolution of Nestlé from a respected, trustworthy Food and Beverage Company to a respected, trustworthy Food, Nutrition, Health and Wellness Company’. Note the very significant change of emphasis. This shift in priority towards ‘healthy’ products has become virtually universal among the large food companies. Unilever boasts about how it is ‘bringing Vitality to life’ and has launched the ‘Unilever Health Institute – a centre of excellence in nutrition, health and vitality’. Likewise, Kraft Foods has a ‘health and wellness strategy’.

La quinta transformación tiene que ver con los cambios en los canales comercialización. A nivel global, el crecimiento de las ventas por los canales de *e-commerce* es exponencial, seguido por los mayoristas y *discounts*. Esto ha generado una caída relativa de supermercados e hipermercados (McKinsey, 2018:6-7).

Por último, la inteligencia artificial y el *big data* también está transformando las industrias de consumo masivo. Según un informe de Price Waterhouse Coopers (2018: 12),

La Inteligencia Artificial (IA) está avanzando muy rápidamente entre los sectores de consumo. Cada vez más compradores utilizan asistentes virtuales, o *voice commerce* en los dispositivos de sus hogares para comprar los alimentos e insumos para el hogar. La IA también está ayudando a las tiendas a optimizar la gestión de inventarios en tiempo real y mejorar las técnicas de disposición de

¹³⁰ Véase Nielsen (2015) sobre las características identificadas con estas nuevas tendencias.

estanterías. Además, la tecnología está transformando los procesos de logística y entrega de los productos y está revolucionando la manera en que las compañías generan los perfiles de los clientes y los segmentan. En los próximos dos o tres años, los pioneros de la industria lograrán importantes ventajas, a diferencia de aquellos que no incorporen esta tecnología a su modelo de negocio.

También, vinculado a este fenómeno, está el de la “intimidad digital”: la penetración de dispositivos digitales está aumentando el volumen de datos recolectados año tras año, impulsando las capacidades de las empresas, pero también las expectativas del consumidor (McKinsey, 2018:5).

Estas transformaciones a nivel global están indudablemente modificando la estructura de los mercados de consumo masivo a nivel global. Una primera característica distintiva que se destaca es la segmentación en los mercados de alimentos:

In the affluent consumer markets of North America, Europe and parts of East Asia, it is the changing patterns of demand and consumption, rather than the overall level of food consumption, that are especially important. Increasing affluence stimulates a desire for greater choice in food products. As a result – but also, of course, driven by the marketing strategies of the transnational food producers – **the market for food has become highly segmented** (Dicken (2011:280) (énfasis propio).

Muy vinculada a esta segmentación se encuentra la histórica importancia de las marcas en los mercados agroalimentarios, que permitieron y permiten esa diferenciación:

The agro-food industries are dominated by the drive to introduce, develop and sustain branded products. **It is through branding that firms strive to convince consumers that there is something special (in terms of quality, reliability, safety and so on) about the foods they are purchasing.** The degree of product differentiation through branding is probably greater in the agro-food industries than in most other industries. Each of the leading agro-food companies has a vast portfolio of brands serving different market segments. Nestlé, for example, has around 8000 brands in up to 20,000 variants (Dicken 2011:291) (énfasis propio).

Anteriormente, la marca de productos de consumo masivo era la posibilidad de diferenciarse del *commodity*: la marca, y especialmente las marcas consolidadas, otorgan la posibilidad de cobrar diferenciales de precios. Ahora, el cambio en las tendencias globales

estaría mostrando una ruptura: se puede decir que se abre un proceso en el cual la mayor parte de los alimentos pasan a ser un *commodity*, donde la tendencia es cada vez más a marcas propias. Por el lado del desarrollo de marcas propias, los casos de Mercadona (España)¹³¹, Lidl, Aldi (Alemania)¹³² son los más significativos en cuanto al peso que están teniendo las marcas propias.

Por otro lado, se consolida un grupo de productos de un segmento diferenciado, *premium*, en el cual surgen atributos o características particulares que los distinguen y por el cual los cuales el consumidor paga un diferencial de precio. Estos atributos o características pueden no tener que ver con el producto en si ni con una marca, sino con el canal, el surtido, la atención, la forma de elaboración, etc¹³³. Así, la valoración por parte de los consumidores de una serie de atributos novedosos que se han desarrollado viene acompañada de la predisposición a pagar un precio superior. Según Nielsen (2018:12),

Despite the fact that consumers are often mindful of their spending, meaning they seek good value for a good price, Nielsen research evidences that consumers, particularly those in developed markets, are willing to spend more for premium products. They're primarily willing to do this when the product boasts a point of differentiation.

Desde el punto de vista de su contenido económico, un grupo de alimentos tiene un alto contenido de valor vinculado a la transformación industrial, el embalaje, el transporte, el marketing, los servicios financieros, los seguros y los impuestos. Esta tendencia es posible debido a que en la nueva economía del conocimiento las industrias alimentarias ya no solo venden alimentos, sino que producen “bienes intangibles y contenidos simbólicos, que son crecientemente demandados por los consumidores, con motivaciones múltiples como la salud, la belleza, la longevidad, la vitalidad, el bienestar y la identidad” (CEPAL, 2012:93).

En definitiva, se están generando fuertes transformaciones en los patrones de consumo a nivel global que implican grandes desafíos para las empresas de consumo masivo

¹³¹ “Mercadona se convirtió en el principal supermercado de España vendiendo su propia marca, vendiendo también productos *premium*.”

¹³² Aldi tiene una fuerte presencia en EEUU

¹³³ Un ejemplo de este nuevo modelo de negocios es Whole Food (EE. UU.) para productos *premium*.

y los *retails* tanto en los países centrales como en los países periféricos. Estas transformaciones van a imponer grandes desafíos a las empresas de consumo masivo de los países periféricos, como veremos en los próximos capítulos.

3.3. Tendencias de los mercados agroalimentarios: una mira de conjunto.

Los mercados agroalimentarios se han transformado en consonancia con los cambios a nivel global. Las políticas de desregulación, liberalización y de ajuste estructural impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional a los países periféricos a partir de la década del setenta impactaron en el sector agroalimentario y afectaron a gran parte del andamiaje institucional y empresarial desarrollado en la etapa anterior. Esta nueva etapa ha sido denominada como globalización del sistema alimentario (Senauer y Venturini, 2005), globalización agraria o régimen alimentario corporativo o global (Mc Michael, 2005:278). Siguiendo a McMichael (2000) y Gras (2013), estamos en presencia de un nuevo régimen agroalimentario de carácter global que desarticula los antiguos anclajes nacionales en los que el capital agroindustrial transnacional se posicionaba a partir del control de mercados internos y producciones de alto valor, y de la organización de los flujos comerciales. Este proceso implica que, en la actualidad, existen plataformas productivas en los países del sur, que se orientan a satisfacer las estrategias globales de abastecimiento de las grandes corporaciones.

La evolución de los sistemas agroalimentarios en estos países periféricos especializados en *commodities* durante las últimas décadas está ligada a un conjunto de cambios que, en términos sintéticos, se relacionan con diversos factores, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda: en primer lugar, cambios en la demanda dados por la creciente urbanización y el surgimiento de nuevos hábitos alimentarios en países en desarrollo -principalmente China- y por cambios en los patrones de consumo masivo de alimentos en los países centrales; en segundo lugar, el crecimiento de los mercados de biocombustibles y, en tercer lugar, la difusión de nuevos paradigmas tecnológicos (biotecnología, tecnologías de información y comunicación) y organizacionales. Además, como vimos, también tiene influencia la financiarización de los *commodities*, que genera inestabilidad en los precios, afectando los ingresos de los países dependientes de las exportaciones de estos productos.

En relación a las tendencias de los mercados agroalimentarios a nivel global se observa, en primer lugar, una fuerte tendencia a la concentración de estos mercados, tanto a nivel de la producción como de distribución de insumos y alimentos, con un enorme dinamismo. En el caso particular de la industria de alimentos, durante las últimas décadas se ha observado la consolidación de un conjunto reducido de grandes compañías alimentarias a nivel mundial, como Nestlé, Kraft Foods Inc. y Unilever, entre muchas otras, que tienen una influencia creciente a través de la gestión de estrategias de marcas mundialmente conocidas. Según la UNCTAD, las fusiones y adquisiciones a nivel global vienen registrando un marcado volumen en el sector de productos de alimentos, bebidas y tabaco; en el 2016 fue el sector con mayor volumen de fusiones y adquisiciones a nivel global. En definitiva, es innegable que existe una tendencia a la concentración del sistema agroalimentario mundial, reproduciendo la estructura oligopólica de los mercados de los países centrales a una escala global.

Respecto al consumo masivo de alimentos, existen evidencias que muestran que el crecimiento de las empresas de consumo masivo –o *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG)- se está ralentizando en el siglo XXI. Sobre las causas de este fenómeno, existen diversas explicaciones: el efecto *millennial* -las nuevas generaciones tienden a comprar en canales de consumo no masivo, y prefieren no comprar marcas tradicionales-, el crecimiento de las marcas propias o privadas -principalmente de los grandes *retailers*-, el aumento de la participación de marcas pequeñas o no masivas, el auge de los nuevos hábitos saludables, los cambios en los canales comercialización y, por último, el impacto de la inteligencia artificial y el *big data*.

La segmentación en los mercados de alimentos a través de marcas que permitan una diferenciación continúa, aunque las modificaciones señaladas implican un cambio en algunos aspectos de esta diferenciación. Así, anteriormente, la marca de productos de consumo masivo era la posibilidad de diferenciarse del *commodity*, generando la facultad de cobrar diferenciales de precios. Ahora, el cambio en las tendencias globales estaría mostrando una ruptura: en términos generales, una gran parte de los alimentos pasan a ser un *commodity*

indiferenciado, y muchos de estos productos pasan a comercializarse con marcas propias de supermercados e hipermercados. Al mismo tiempo, se consolida otro grupo de productos de un segmento diferenciado, *premium*, en el cual surgen atributos o características particulares que los distinguen y por los cuales un grupo de consumidores está dispuesto a pagar un diferencial de precios. Estos atributos o características pueden no tener que ver con el producto en sí, sino que pueden estar relacionados con el canal, el surtido, la atención, la forma de producción, etc.

Como veremos en los próximos capítulos, estas transformaciones imponen desafíos sobre las empresas productoras de agroalimentos. En el próximo capítulo analizaremos las principales características de las políticas económicas y los cambios regulatorios en Argentina durante el período objeto de estudio, particularmente en relación al mercado de agroalimentos.

Capítulo 4: El sector agroalimentario en Argentina (2003-2015)

4.1. Las políticas macroeconómicas y los cambios regulatorios y normativos que impactaron en el sector agroalimentario

Como correlato de las transformaciones descritas en el capítulo anterior y de cambios a nivel nacional, el sector agrícola y agroindustrial argentino ha atravesado profundas transformaciones durante las últimas décadas. Como primer paso para comprender la evolución del sector es importante realizar una breve contextualización del esquema macroeconómico y de los cambios regulatorios y normativos que tuvieron impacto en el sector agroindustrial durante el período 2003-2015. Tal como fue desarrollado en el capítulo 2, el orden mundial de la postguerra estuvo estrechamente vinculado a una forma particular de Estado-nación denominado *Estado de Bienestar*. En América Latina, estos Estados estuvieron estrechamente vinculados a un modelo de desarrollo orientado “hacia adentro”, que fue denominado de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). En efecto, en el caso de Argentina, a partir de la década del cuarenta y hasta mediados de los setenta, el Estado tuvo un rol muy activo en la economía nacional: existía una fuerte presencia estatal en la dirección de los recursos y la distribución del ingreso orientado a desarrollar la industria. Las medidas de promoción pretendieron conformar una política orgánica de industrialización a partir de diversos instrumentos, fundamentalmente la intervención cambiaria, arancelaria, impositiva y crediticia. En este proceso, la industria pasó a ocupar el papel de núcleo central de la economía, desplazando del primer lugar a los sectores tradicionales ligados al sector agropecuario y a la explotación de recursos naturales en términos de la riqueza y el empleo generados¹³⁴. Sin embargo, la sistemática oposición al modelo de desarrollo dominante por parte de los sectores más poderosos de la burguesía -principalmente la fracción agropecuaria- logró erosionar la relación de fuerzas que prevalecía en esa coyuntura (Peralta Ramos, 2007:53). A partir de la década del cincuenta, se intensificó la puja dentro de la coalición de

¹³⁴La orientación mercadointernista del modelo sustitutivo requería de una alta participación de los asalariados en el ingreso nacional, debido a que el sostenimiento del esquema dependía del alto nivel de demanda de los bienes producidos localmente, es decir, de un nivel de ingreso suficiente para acceder masivamente al consumo. Así, la expansión de la producción industrial sentó las bases para la construcción de la alianza social sobre la que se sustentó el modelo: la confluencia de intereses entre la clase obrera y una fracción de la burguesía industrial nacional (Peralta Ramos, 2007:54).

clases en el poder. Hacia fines de la década del sesenta y principios de la del setenta, las características particulares de la dinámica política, económica¹³⁵ y social en el país, junto a las transformaciones en el contexto internacional que siguieron a la crisis del petróleo, fueron la condición de posibilidad para la desarticulación del modelo de industrialización sustitutiva y la instauración de un nuevo modelo de desarrollo y de inserción económica en el mercado global: el modelo de valorización financiera (Basualdo, 2006), rentístico financiero o mercadocéntrico (Cavarozzi, 2006). Este nuevo patrón de acumulación se inicia con el gobierno de facto en 1976, continúa durante el gobierno de Alfonsín (1983-1989) y, como veremos en la siguiente sección, se profundiza durante el gobierno de Carlos Menem (1989-1999) y de Fernando de la Rúa (1999-2001).

Durante el gobierno militar y, luego del restablecimiento de la democracia, en el gobierno de Alfonsín, la puja distributiva se trasladó a las distintas fracciones del capital, expresándose en sucesivos episodios inflacionarios que se consolidarían como uno de los rasgos estructurales de la economía. Las políticas de estabilización aplicadas condujeron a una fuerte devaluación de la moneda local, lo que -junto con el congelamiento de los salarios y la liberalización de los precios- produjo una inmediata caída de los salarios reales y una significativa transferencia de riqueza hacia los sectores agropecuarios exportadores y el capital más concentrado. A la vez, el endeudamiento externo se incrementó a niveles inéditos y se consolidó como uno de los rasgos estructurales de este modelo¹³⁶. Los efectos de las políticas aplicadas sobre el sector industrial fueron la contracción de la producción, la desaparición de numerosas empresas y la desarticulación de las relaciones intersectoriales (Schvarzer, 2000:304). En este marco, un grupo reducido de las principales empresas industriales, financieras y agropecuarias nacionales y extranjeras inició un proceso de concentración financiera, integración técnico-productiva y diversificación sectorial. Esto les permitió convertirse en o consolidarse como grandes grupos económicos locales o transnacionales diversificados e integrados, capaces, por su liderazgo sectorial e inserción en

¹³⁵ Estas limitaciones se manifestaron en el particular ciclo económico de la economía argentina durante este período denominado *stop and go*, que se tradujo en crisis crónicas del balance de pagos, cuya primera manifestación pudo observarse en la crisis de 1949-1952. Este ciclo económico estaba determinado por la rigidez de la oferta de productos exportables y por la dependencia de importaciones, principalmente por parte del sector industrial. Véase Diamand (1972).

¹³⁶ Sobre el crecimiento de la deuda externa, véase Basualdo (2006).

múltiples sectores económicos, de comandar enormes porciones de ingreso nacional uniendo múltiples ámbitos de valorización, diversificando riesgos y beneficios en la producción y el sistema financiero a escala global¹³⁷. Por último, y como producto de este proceso, se produjo una redistribución del ingreso desde los salarios hacia los beneficios empresarios: la participación de los salarios en el ingreso nacional pasó de 45% en 1974 a 28% en 1989 (Lindenboim et. al., 2011:4).

Las políticas económicas implementadas transformaron sustancialmente la estructura económica, política y social y el funcionamiento de la economía argentina. Su mayor repercusión fue modificar el peso y el balance de poder entre sectores e intereses económicos, locales y externos, dando paso a una economía que se diferenciaría claramente de la prevaleciente en la etapa sustitutiva de importaciones. Estas tendencias tuvieron continuidad durante la década del noventa, como veremos a continuación.

4.1.1. Antecedentes: liberalización y desregulación del sector agroalimentario en Argentina durante la década del noventa

Carlos Menem asumió la presidencia en julio de 1989 y durante su gestión se profundizaron y consolidaron las transformaciones de la estructura económica y social mediante la implementación de un drástico proceso de reformas pro-mercado¹³⁸. Luego de dos años de inestabilidad, signados por la intensa lucha entre grupos económicos y fracciones de capital, el gobierno lanzó -con Domingo Cavallo como Ministro de Economía- un nuevo plan económico cuyo objetivo principal fue el disciplinamiento del conflicto. Por un lado, se fijó el tipo de cambio (a la paridad 1 peso= 1 dólar) y la convertibilidad monetaria, que consistió en respaldar casi la totalidad de la moneda nacional en circulación por una cantidad

¹³⁷ Según Basualdo (2001:32), los principales beneficiarios fueron un conjunto reducido de grupos económicos locales como Pérez Companc, Macri, Loma Negra, Roggio, entre otros, junto con un conjunto restringido de conglomerados y empresas financieras (Techint, Bemberg, algunas empresas automotrices, etc) y finalmente, la banca local y acreedora. Véase también Azpiazu et.al. (1986).

¹³⁸ Las dos leyes centrales fueron la Ley de Reforma del Estado (Nº 23.696) y la Ley de Emergencia Económica (Nº 23.697).

equivalente de dólares y oro¹³⁹. Además, se autorizó la realización de contratos y pagos en dólares: esto incluía el permiso de la libre constitución de depósitos bancarios tanto en pesos como en la moneda extranjera.

Asimismo, se impulsó la apertura económica, tanto comercial como financiera, implementada mediante la reducción de aranceles, la eliminación de otras restricciones al ingreso de mercancías importadas y de las barreras a los movimientos de capital. Se llevó a cabo un fuerte proceso de desregulación económica a partir de la eliminación de organismos, reglamentaciones y otras restricciones institucionales que limitaban, orientaban o protegían a determinadas actividades. El gobierno también llevó adelante la descentralización de diversas actividades estatales, transfiriendo una serie de responsabilidades tradicionalmente asumidas por el Estado central hacia las provincias, especialmente en materia de salud y educación. Por otro lado, se impulsó una fuerte modificación de la estructura impositiva, al efectuarse significativas reducciones de impuestos a determinados sectores empresarios. Estas transformaciones fueron acompañadas por la venta de empresas públicas, tanto al sector privado internacional como al local y la reprogramación de la deuda externa¹⁴⁰.

A partir de la implantación de este paquete de reformas, la dinámica de la economía argentina adquirió rasgos singulares. Durante la vigencia de la convertibilidad se registró un atraso cambiario debido a que los precios continuaron incrementándose durante los primeros años de la vigencia de la paridad -especialmente los de los productos no transables-. El valor del peso apreciado favoreció a las actividades vinculadas a la prestación de servicios (especialmente servicios públicos privatizados y sector financiero) y las importaciones, en detrimento de las actividades productivas (en especial, la industria manufacturera vinculada al mercado interno). En consecuencia, debido al atraso cambiario y al sesgo anti-exportador que provocó la apertura económica, la balanza comercial mostró una tendencia permanente

¹³⁹ Se estipuló que el Banco Central debía mantener reservas en proporción no inferior al 80% de la base monetaria (el resto podría constituirse con títulos públicos). Además, la Ley de Convertibilidad prohibió todo tipo de indexación automática en función de los índices de precios internos (Damill et.al. 2002).

¹⁴⁰ Dos reformas adicionales fueron: la reforma del sistema provisional, que modificó el esquema de reparto y dio origen a uno de capitalización en base al manejo de fondos por parte de las administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones (AFJP) y las leyes de flexibilización laboral, que consistieron en un conjunto de medidas y modificaciones legislativas cuyo objetivo explícito era bajar los costos laborales.

al desequilibrio. A su vez, el crecimiento de los servicios de la deuda externa y las amortizaciones de capital a medida que fue avanzando el proceso de endeudamiento externo profundizó el drenaje de divisas por cuenta corriente.

En este marco, la economía se tornó muy vulnerable a las crisis externas debido a que estas, al alterar los flujos de capitales hacia países como la Argentina, afectaban la supervivencia de la convertibilidad. A mediados de 1998, las sucesivas crisis en los mercados emergentes (Rusia, Brasil, Asia) desencadenaron una contracción en el flujo de financiamiento externo hacia los países de América Latina. Desde entonces, el país ingresó en un proceso recesivo que culminó con la crisis de diciembre de 2001. Los últimos años de la convertibilidad estuvieron enmarcados por la agudización de las contradicciones estructurales del régimen y del enfrentamiento entre las fracciones más poderosas del capital. Luego de la asunción de De La Rúa, los principales lineamientos del régimen continuaron vigentes. El plan económico generó una profunda transformación de la estructura económica y social del país que ya se había iniciado en la dictadura.

En este contexto general de debilitamiento de las capacidades reguladoras del Estado, el sector agroalimentario no fue ajeno al proceso de apertura y desregulación. A continuación, se enumeran los principales cambios normativos y regulatorios que impactaron en el sector:

a) Desregulación de los mercados agropecuarios

Se disolvieron diversos organismos reguladores de la actividad agropecuaria: la Junta Nacional de Granos (JNG), la Junta Nacional de Carnes (JNC), el Instituto Forestal Nacional (IFONA), el Mercado de Concentración Pesquera, la Corporación Nacional de Productores de Carnes, el Mercado Nacional de Hacienda de Liniers, la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de Yerba Mate, el Mercado Consignatario Nacional de Yerba Mate y la Dirección Nacional del Azúcar. En términos generales, estos entes regulaban precios mínimos y máximos para el mercado interno o la exportación, cupos de siembra, comercialización, industrialización y exportación, etc. Además, se eliminaron las regulaciones del mercado de leche e industria láctea (establecidas por la Ley N° 23.359) a

través de la disolución de la Comisión de Concertación de Política Lechera (COCOPOLE) y del Fondo de Promoción de Exportaciones Lácteas (FOPAL) (Ghezán et.al., 2001:13-14).

b) Impuestos al comercio exterior

La política de apertura externa se manifestó a partir de una disminución generalizada de aranceles y retenciones. Las retenciones a las exportaciones prácticamente se eliminaron hacia el final de la década. Entre 1992 y 1994, las exportaciones de trigo, maíz y sorgo no sólo no abonaron retenciones sino que recibieron reintegros del 2,5%. Las dos principales oleaginosas (soja y girasol), pagaron retenciones hasta 1996. Además, se eliminaron la tasa de estadística (3%), la contribución al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (1.5% de los productos de origen pampeano) y el otorgamiento de reembolsos simétricos a los aranceles de exportación. Además, se eliminaron de manera generalizada los aranceles a la importación de insumos, maquinaria y productos agropecuarios en general, y en mayor medida a los provenientes de los países del Mercosur (Ghezán et al, 2001:12).

c) Aprobación de la soja RR¹⁴¹

Otro aspecto regulatorio fundamental está relacionado con la aprobación del paquete de soja RR. Existe consenso acerca de que el Estado argentino generó normativas que favorecieron directamente la adopción y expansión de los organismos genéticamente modificados (OGM) y el paquete biotecnológico asociado. El Decreto N° 2183/91 estableció normas que facilitaron la incorporación de nuestro país a la Unión para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV)¹⁴² creándose el Instituto Nacional de Semilla (INASE)¹⁴³ y

¹⁴¹ Soja transgénica Resistente al Roundup

¹⁴² La Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV) es una organización intergubernamental con sede en Ginebra, Suiza. La UPOV fue constituida en 1961 por el Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales. En su página web expresan que su misión es “proporcionar y fomentar un sistema eficaz para la protección de las variedades vegetales con miras al desarrollo de obtenciones vegetales en beneficio de la sociedad. El Convenio de la UPOV es el fundamento en que se apoyan los miembros para fomentar el fitomejoramiento mediante la concesión, a los obtentores de variedades vegetales, de un derecho de propiedad intelectual: el derecho de obtentor”.

¹⁴³ El INASE fue creado por el Decreto N° 2.817/91 como el órgano de aplicación de la Ley de Semillas y Creaciones Fitogenéticas N° 20.247/73 y de su Decreto Reglamentario N° 2183/91.

la Comisión Nacional Asesora en Biotecnología Agropecuaria (CONABIA)¹⁴⁴, y en el sector privado se creó la Asociación Argentina de Protección de Obtenciones Vegetales. En octubre de 1994, la Ley N° 24.376 ratificó la incorporación de nuestro país a las Actas de creación de la UPOV y adhirió a su convenio de 1978 (Pierri y Abramovsky, 2011:44)¹⁴⁵. Con el surgimiento de la CONABIA, aparecieron las resoluciones básicas para la experimentación y liberación de los transgénicos; ese mismo año, comenzó la experimentación con la soja RR de Monsanto, tolerante al herbicida glifosato, producido por esa misma empresa. La semilla fue liberada luego de cinco años de experimentación, en 1996 (Poth, 2009:12).

d) Cambios en los sistemas de comercialización y transporte

Se sancionaron diversas medidas de privatización o desregulación de servicios vinculados, como transporte terrestre automotor¹⁴⁶, ferroviario¹⁴⁷ y fluvial¹⁴⁸. Respecto a los puertos, se sancionaron los Decretos N° 817/92, de desregulación de la actividad marítima, y la Ley N° 24093, de Actividades Portuarias, que habilitaba puertos privados ya existentes y permitía la privatización de puertos estatales. Esto permitió la licitación y concesión de los puertos más importantes del país: Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca y Quequén (Ghezán et. al. 2001:14-15). 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 industriales, donde localizaron las principales plantas aceiteras. En este sentido, la construcción de infraestructura permitió garantizar la rápida movilidad de la producción a los centros de industrialización y a los mercados.

¹⁴⁴ Resolución N° 124/91

¹⁴⁵ En este sentido, según Poth (2009), la CONABIA aparece como una respuesta a la necesidad de las empresas de legitimar la experimentación y comercialización de transgénicos. La empresa Monsanto, evitando la posibilidad de generar algún tipo de debate en la sociedad o en la comunidad científica, pudo brindar a su semilla un marco de legalidad que reconociera los derechos de propiedad de su patente.

¹⁴⁶ Respecto al transporte automotor de cargas, se desreguló el mercado de seguros para la mercadería transportada, se autorizó la constitución de empresas de transporte de propiedad extranjeras -con la obligación que los vehículos estén radicados en el país-, se disminuyeron los aranceles para la importación de cubiertas y se eliminaron los cupos para transporte internacional entre Argentina y Chile, y Argentina y Brasil (Ghezán et. al. 2001:14-15).

¹⁴⁷ Se privatizaron ramales ferroviarios de carga.

¹⁴⁸ En relación al transporte fluvial, a principios de 1994 se licitó y realizó el dragado y balizado del corredor fluvial Río Paraná-Río de la Plata, obra de significativa importancia para el comercio de grano. Además, se privatizaron los elevadores portuarios de la ex Junta Nacional de Granos.

e) Programas para pequeños productores

Durante la década del noventa, el Estado nacional puso en marcha algunas iniciativas tendientes a paliar las dificultades de los pequeños productores para insertarse o permanecer en los mercados. Por ejemplo, el Programa Social Agropecuario (PSA)¹⁴⁹, implementado a partir de 1993, y el Programa de Iniciativas para el Desarrollo Rural (PROINDER)¹⁵⁰. También se implementaron otros programas específicos de apoyo a la pequeña y mediana producción agropecuaria¹⁵¹, comerciales¹⁵² y sanitarios (Ghezán et. al., 2001: 17-18).

f) Otros

Respecto a otras regulaciones, es importante destacar, en primer lugar, que se profundizó la relación comercial con Brasil: los Acuerdos de 1986 con los protocolos sobre trigo y desarrollo de la biotecnología se institucionalizaron en el Tratado de Asunción (1991) y se ampliaron en 1994 con la reducción o eliminación de aranceles y liberalización de las corrientes comerciales agrícolas y agroalimentarias.

En segundo lugar, en relación a la política crediticia que afecta al sector agropecuario, algunas de las medidas específicas fueron: ampliación de líneas de crédito al sector, estipulación de Cédulas Hipotecarias Rurales y el Programa Trienal para PyMEs. También se institucionalizó el régimen de prefinanciación de exportaciones para productores, se creó el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) para el financiamiento del comercio

¹⁴⁹ El PSA era un programa de desarrollo rural diseñado en la SAGPyA -Ministerio de Economía de la Nación- para ser ejecutado en las provincias.

¹⁵⁰ El PROINDER era un programa dirigido a grupos de pequeños productores minifundistas de todo el país con necesidades básicas insatisfechas. Los fondos provenían de un acuerdo entre el Banco Mundial y el gobierno argentino.

¹⁵¹ Por ejemplo, el Programa de Apoyo a la Reconversión Productiva CAMBIO RURAL, creado en 1993 y destinado a los pequeños y medianos productores agropecuarios, Programa Social Agropecuario, La Unidad de Minifundios del INTA, creada a fines de los años ochenta para dar asistencia específica a productores minifundistas y PROHUERTA, creado en 1990, dirigido a la población urbana y rural de bajos recursos para la generación de alternativas de autoconsumo (Ghezán et. al., 2001: 17-18).

¹⁵² Programa de Promoción de Exportaciones de Carne Vacuna (PROCAR) y Proyecto de Promoción de las Exportaciones de Productos de Base Agrícola no Tradicional (PROMEX) (1992-1998) (Ghezán et. al., 2001: 17-18).

exterior y de proyectos de inversión, y se abrieron líneas de prefinanciación a la producción destinada a la exportación (Ghezán et.al., 1991:12).

Por último, la sanción de la Ley de Fideicomisos (Ley N° 24.441) tuvo importancia en el sector agropecuario debido a que se convirtió en una fuente importante de financiación¹⁵³.

4.1.2. La posconvertibilidad

4.1.2.1. La política macroeconómica

Luego de una de las crisis más agudas que atravesó la economía argentina, en la cual la pobreza, indigencia y el desempleo alcanzaron niveles récord, la economía retornó a un sendero de crecimiento. Se derogó la Ley de Convertibilidad y, por la magnitud de la crisis, la devaluación del tipo de cambio no tuvo un fuerte traslado a precios, lo que generó un cambio en los precios relativos a favor de los bienes transables. Es importante destacar que muchas de las principales exportadoras fueron beneficiadas con las “pesificación asimétrica” que licuó las deudas en dólares¹⁵⁴. Además, se impusieron retenciones a las exportaciones agroindustriales e hidrocarburíferas.

El 25 de mayo de 2003 se inicia un nuevo ciclo económico y político con la asunción de Néstor Kirchner (2003-2007) y luego, de Cristina Fernández de Kirchner (2007-2015) como presidentes de la Nación. Siguiendo a Kulfas (2016), se consideran tres subperíodos para analizar la política económica del *kirchnerismo*: 2003-2007, 2008-2011 y 2012-2015.

El primer período se contextualiza en un escenario internacional favorable¹⁵⁵, en el cual, en el marco de un tipo de cambio competitivo, se aplicaron políticas expansivas¹⁵⁶. El impulso a la demanda doméstica generó una rápida recuperación del mercado interno y de

¹⁵³ Véase Mackeprang (1998).

¹⁵⁴ Sobre los ganadores y perdedores de la salida del default, véase Allami (2012).

¹⁵⁵ Véase el capítulo 2.

¹⁵⁶ Por ejemplo, un fuerte aumento del gasto público, una recomposición del Salario Mínimo Vital y Móvil y el Programa de Inclusión Previsional (Porta et.al., 2017:106)

las ventas, a la vez que se incrementaron los niveles de producción y empleo. Como resultado, en un contexto de elevada capacidad ociosa, la economía creció a “tasas chinas”: entre 2003 y 2007 el PBI creció un 52%, es decir, por encima del 8% promedio anual. Se registró un crecimiento simultáneo de la producción, el empleo, la productividad, la cantidad de empresas y las exportaciones en el sector manufacturero. Los sectores agropecuarios y financiero evolucionaron por debajo de la media (Porta et. al., 2017:110). Es importante destacar también la existencia de “superávits gemelos”, una característica central de esta etapa¹⁵⁷. Se generó una caída de la pobreza, y una mejora sustancial en la distribución del ingreso y en la participación de los asalariados en el PBI. Sin embargo, hacia fines del período dos problemas comienzan a surgir: las presiones inflacionarias y la ausencia de cambio estructural¹⁵⁸.

La segunda etapa se inicia, como veremos más en detalle en la siguiente sección, con un hecho con profundas repercusiones políticas: la fallida Resolución N° 125. Además, hacia fines de 2008 se desencadena una crisis internacional con fuerte impacto en los países periféricos. En este marco, se da prioridad a la protección del empleo y la balanza de pagos. En octubre de 2009 se estatiza el sistema de jubilaciones, se continúa con las políticas de expansión de la demanda¹⁵⁹ y se ponen en marcha distintos mecanismos para administrar los precios y el comercio. Sin embargo, en el plano macroeconómico, el panorama comienza a complicarse, principalmente por la erosión de los “superávits gemelos”, la presión inflacionaria cada vez más elevada y la fuga de capitales. Además, comienzan a ser visibles diversos cuellos de botella que limitaban la competitividad de la economía, como la oferta energética insuficiente, limitaciones en infraestructura y el empleo calificado y la poca profundidad financiera (Porta et. al., 2017: 115-116).

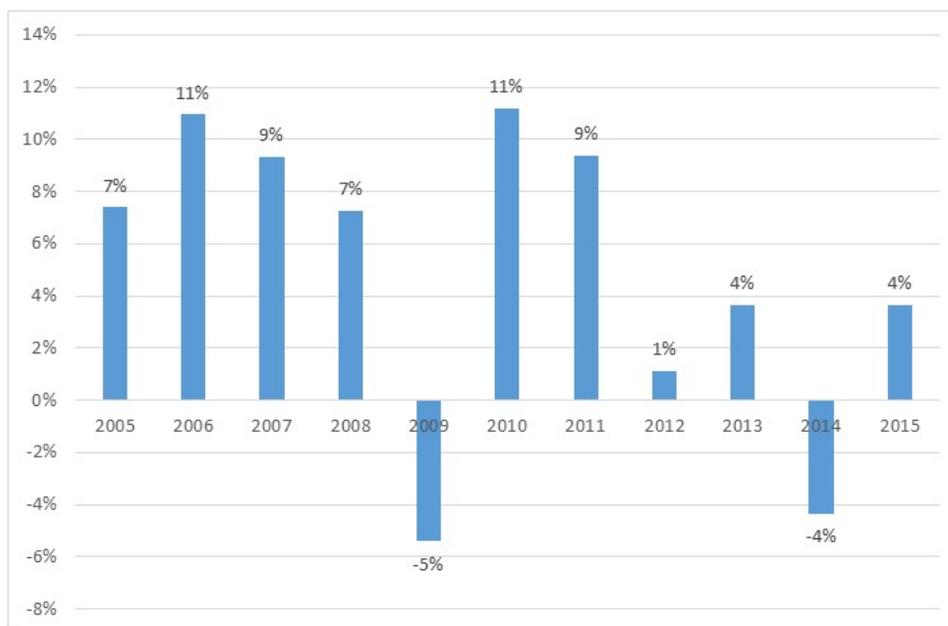
¹⁵⁷ En particular, en relación al sector externo, el fuerte superávit de la cuenta corriente permitió una rápida acumulación de reservas. Además, se le otorgó un lugar central a la cuestión del *default*: se logró una reestructuración de la deuda con una importante quita. El desendeudamiento pasó a tener un lugar central en la agenda del *kirchnerismo*.

¹⁵⁸ Véase por ejemplo Kulfas (2016) y Fernández Bugna y Porta (2007)

¹⁵⁹ En noviembre de 2009 el gobierno crea la Asignación Universal por Hijo (AUH), que tuvo un fuerte impacto en el mercado interno.

Gráfico N° 4.1: Consumo privado

Variación interanual



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

El tercer período, entre 2012 y 2015, se caracteriza por la agudización de las tensiones en materia macroeconómica y, especialmente, en materia externa. El gobierno busca la continuidad de las políticas expansivas y de administración de precios y del comercio¹⁶⁰. En este marco, se da un débil crecimiento económico con inflación elevada y caída de las exportaciones. Las tensiones por la restricción externa se agudizan¹⁶¹. Estos problemas coyunturales y estructurales, sumados a un incremento de la conflictividad y ciertas grietas al interior del gobierno, determinaron los magros resultados en materia económica durante el segundo gobierno de Cristina Kirchner.

¹⁶⁰ Se impulsaron nuevos programas como Precios Cuidados (control de precios), Ahora 12 (cuotas sin interés), Procreauto (financiamiento para compra de autos) y Progresar (programa de estímulo monetario para estudiantes).

¹⁶¹ Un hito importante del período fue la aplicación de medidas restrictivas –conocidas como “el cepo”- sobre la compra de dólares y la implementación de fuertes controles sobre distintas operaciones comerciales y financieras con el exterior. Además, en el año 2012 se aplicó un régimen de declaraciones juradas anticipadas de importaciones (DJAI), mediante la cual la Secretaría de Comercio se atribuyó la facultad de autorizar el ingreso de bienes importados.

En definitiva, durante los tres gobiernos se registraron importantes avances en materia económica y social, a la vez que se hicieron evidentes las dificultades para lograr transformaciones profundas en la estructura productiva.

4.1.2.2. Cambios normativos y regulatorios del sector agroalimentario

a) Controles de precios internos

A partir del gobierno de Néstor Kirchner se impusieron una serie de controles de precios -que incluían a los productos agropecuarios- con el objetivo de controlar su evolución. En muchos casos, los acuerdos de precios internos estuvieron acompañados por el otorgamiento de subsidios a los productores¹⁶², con el objetivo de mantener el precio final al consumidor. También se utilizaron restricciones a la exportación de ciertos productos con el mismo objetivo¹⁶³. En enero de 2007, la Resolución N° 19/2007 del Ministerio de Economía estableció los precios de referencia del trigo, maíz, girasol y soja; estos precios fueron modificados en 2009 mediante la Resolución N° 83/2009. Posteriormente, la estrategia pasó de los acuerdos sectoriales a la negociación directa con los grandes fabricantes y la cadena comercial. Así, impulsados por el secretario de comercio Guillermo Moreno, comenzaron a firmarse en 2006 un conjunto de acuerdos con los supermercados con el objetivo de fijar el precio de algunos productos alimenticios, bebidas, etc., a la vez que comenzaron a suscribirse compromisos con empresas. En el año 2014 se creó el Programa “Precios Cuidados” con el objetivo de establecer precios de referencia de los principales productos de la canasta de consumo.

b) Derechos de exportación y Registro de Operaciones de Exportación¹⁶⁴.

En el año 2002 se incrementó la alícuota de derechos de exportación para los

¹⁶² Por ejemplo, para el sector lácteo. Véase Resoluciones N° 40/2007 y N° 09/2007 del Ministerio de Economía.

¹⁶³ Las primeras medidas fueron aplicadas para el caso de la carne vacuna, en 2006. La Resolución N° 114/2006 del Ministerio de Economía de fecha 13 de marzo suspendió las exportaciones y la N° 397/2006 del 26 de mayo fijó un cupo de exportación.

¹⁶⁴ En el marco de una política cambiaria de dólar relativamente alto, los derechos de exportación tienen como función que los precios de los alimentos en el mercado interno no se vinculen directamente con los precios internacionales. Se trata, en definitiva, del establecimiento de tipos de cambio diferenciales.

productos agrícolas pampeanos¹⁶⁵. En los considerandos de la normativa se justificó su aplicación por la “grave situación por la que atraviesan las finanzas públicas” y en la necesidad de “atenuar el efecto de las modificaciones cambiarias sobre los precios internos”.

Desde ese momento hasta inicios de 2007, los derechos de exportación no se modificaron. En enero de 2007, mediante la Resolución N° 10/2007, se incrementan 4 puntos adicionales las alícuotas de la soja y derivados de la soja, quedando en 27,5% para el grano y 24% para los subproductos. En noviembre de ese año se anunció un nuevo aumento en los derechos de exportación¹⁶⁶. El ministro de economía argumentó que la medida buscaba evitar que “la suba de precios internacionales tenga impacto en el mercado interno”.

A principios del año 2008, el gobierno decidió impulsar la aplicación de alícuotas móviles -en función de las variaciones de los precios internacionales- para los cuatro principales cultivos de la región pampeana (Resolución N° 125/08). El Congreso no convalidó esta Resolución.¹⁶⁷.

También en el año 2008, la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) dispuso la creación de un registro único para todas las operaciones de exportación de carnes, granos y lácteos, ante la necesidad de dar previsibilidad al comercio frente a la crisis financiera internacional. El organismo dispuso la creación del Registro Único de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías para todos los Registros de Operaciones de Exportación-ROE Rojo, ROE Verde y ROEL¹⁶⁸.

En el mes de marzo de 2009 se creó el Fondo Federal Solidario (FFS), que destinaba el 30% de las sumas que el Estado Nacional efectivamente percibía en concepto de derechos

¹⁶⁵ Véase la Resolución N° 11/2002 del Ministerio de Economía y la Resolución N° 35/2002 de Ministerio de Economía y Producción. Inicialmente, las alícuotas fueron del 10% para trigo y maíz y del 13,5% para soja y girasol (los productos procesados pagaban sólo 5%). A partir de abril de ese año, los porcentajes subieron a 20% en cereales y 23,5% en oleaginosas, respectivamente, mientras que harinas y aceites de soja y girasol comenzaron a tributar un 20%.

¹⁶⁶ Las retenciones al poroto de soja pasaron del 27,5 al 35%; al aceite y la harina de soja, del 24 al 32%; al trigo, del 20 al 28%; al maíz, del 20 al 25%; a la semilla de girasol, del 23,5 al 32%, y al aceite y la harina de girasol, del 20 al 30%.

¹⁶⁷ Sobre el conflicto, véase Basualdo y Arceo (2009) y Barsky y Dávila (2008).

¹⁶⁸ Resolución N° 8590/08.

de exportación de soja, en todas sus variedades y sus derivados, a la financiación de obras de infraestructura en provincias y municipios¹⁶⁹.

En diciembre de 2008 se disminuyeron en cinco puntos porcentuales los derechos de exportación del trigo y maíz¹⁷⁰. También se redujeron a la mitad las retenciones de todas las frutas frescas y hortalizas¹⁷¹ (Charvay et. al., 2009:11). La alícuota para la soja se mantuvo fija en 35% para el grano y en el 32% para el aceite, tal como regía hasta antes del 11 de marzo de 2008. Los derechos de exportación a la soja y derivados se mantuvieron sin cambios hasta diciembre de 2015¹⁷².

c) Políticas específicas para pequeños productores

En el año 2004 se creó en el marco del INTA el Centro de Investigación específico para la Agricultura familiar (CIPAF), con institutos de investigación distribuidos en las diferentes regiones del país. El organismo había recuperado su autarquía financiera en 2002, lo que le permitió reimpulsar su cartera programática y fortalecer su equipamiento e infraestructura (Petrouilleau y Alonso, 2017:17).

Con posterioridad al inicio del conflicto desencadenado por la Resolución N° 125, se creó la Subsecretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar en el ámbito de la SAGPyA. También se crearon diversos programas destinados a los pequeños productores. El programa “Desarrollo Rural” agrupó a una serie de programas (Plan Social Agropecuario, PROINDER, ProderNEA, ProderNOA, ProderPA, Mujer Campesina, etc.) destinados a favorecer la reinserción de los pequeños y medianos productores en el agro y en la economía nacional¹⁷³. En SENASA se creó la Coordinación Nacional de Agricultura Familiar.

La Secretaría de Agricultura Familiar implementó el Registro Nacional de la

¹⁶⁹ Se distribuía de acuerdo a la Ley de Coparticipación.

¹⁷⁰ La alícuota para el trigo pasó a ser de 23% y la del maíz, 20%.

¹⁷¹ Valor de 2,5%.

¹⁷² En la página de CIARA se publica la evolución de los derechos de exportación del complejo sojero, trigo, maíz, maní, girasol, colza y algodón.

¹⁷³ Sobre los Programas de Desarrollo Rural, véase Manzanal y Nardi (2008).

Agricultura Familiar (RENAF) en 2009 para aportar al diseño de políticas diferenciales y permitir articular información con otras áreas de gobierno. Se creó e institucionalizó el Foro Nacional de Agricultura Familiar (FoNaf)¹⁷⁴ (Petrouilleau y Alonso, 2017:17).

Por último, en 2014 se sanciona la Ley N° 27.118 de Reparación Histórica de la Agricultura Familiar, Campesina e Indígena, que propone un marco para el acceso a la tierra, la suspensión de desalojos, el uso y conservación de semillas nativas y el desarrollo rural. Esta Ley se promulgó a inicios de 2015 pero no llegó a reglamentarse (Petrouilleau y Alonso, 2017:17).

d) Otros

A partir de 2003, el Instituto Nacional de Semillas (INASE) retomó sus funciones tras la derogación del decreto que lo disolvía, cobrando a partir de entonces una mayor importancia¹⁷⁵.

En septiembre de 2004, la Ley N° 25.924 instituyó un régimen de promoción de inversiones en bienes de capital y obras de infraestructura que estuvo vigente hasta septiembre de 2007 y que luego fue prorrogado mediante la ley N° 26.360. El régimen favoreció a grandes industrias exportadoras; las principales empresas beneficiadas fueron Aluar, Terminal 6 Industrial, Molinos Río de la Plata, Cargill, Louis Dreyfus, Peugeot, Chrysler, Siderar, Acindar, YPF, Urquía¹⁷⁶ (Azpiazu, 2008).

¹⁷⁴ Institucionalizado por la entonces Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, luego Federación de Organizaciones Nucleadas en la Agricultura Familiar (FONAF).

¹⁷⁵ Según Charvay et. al. (2009:14), el INASE es esencial para garantizar que los productores perciban las semillas adecuadas por las cuales pagan a los proveedores, repercutiendo ello de forma directa en los rendimientos del producto. En este sentido, la recuperación del INASE ha sido una herramienta útil para mejorar el desempeño productivo del sector.

¹⁷⁶ Véase Azpiazu (2008). El monto total de la inversión industrial promocionada ascendió a casi 10.000 millones de pesos, con un costo fiscal de 1756 millones de pesos. Las inversiones realizadas generaron 7781 puestos de trabajo y un incremento neto de las exportaciones estimado de 4476 millones de dólares. Los beneficios de ese régimen alcanzaron a 125 proyectos que fueron presentados por 93 empresas diferentes. Según Azpiazu, el régimen favoreció a grandes industrias exportadoras que contaban con incentivos “de mercado” más que suficientes como para encarar nuevos emprendimientos y/o ampliaciones de sus respectivas capacidades de producción.

En 2005 se modificó la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario. (ONCCA) -originalmente encargada de administrar y fiscalizar exportaciones bajo compromisos internacionales-, pasando a cumplir “intervenciones pragmáticas ad hoc”, como el control y manejo de los registros de exportación (ROE) e importación (ROI) y la instrumentación de los mecanismos de compensación dispuestos por el gobierno para el sector agroalimentario a partir de enero de 2007 (Panero, 2017:134).

En diciembre de 2007 fue promulgada la Ley N° 26.331 de Presupuestos Mínimos de Protección Ambiental de los Bosques Nativos, que exigía la autorización para los desmontes de los bosques nativos, y obligaba a la realización de estudios de impacto ambiental y audiencias públicas antes de aprobar un desmonte¹⁷⁷.

En septiembre de 2009 se creó el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

Por último, en el año 2011 se sanciona la Ley 26.737 “de Tierras Rurales”. Esta ley estipuló un “Régimen de Protección al Dominio Nacional sobre la Propiedad, Posesión o Tenencia de las Tierras Rurales”, que puso un límite a la tenencia extranjera de la tierra y creó el Registro Nacional de Tierras en el marco del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos¹⁷⁸ (Petrouilleau y Alonso, 2017:17).

4.2. Cambios científico-tecnológicos: La agrobiotecnología en Argentina

Como se desarrolló en el capítulo anterior, uno de los pilares del nuevo modelo productivo agropecuario es la biotecnología, principalmente aplicada a las semillas. En 1996 se liberó en Argentina y EE. UU. la primera variedad de soja resistente al glifosato, cuyo permiso de comercialización obtuvieron las transnacionales Monsanto y Nidera. Es importante destacar que Argentina fue el primer país de la región en liberar la

¹⁷⁷ De todos modos, la ley no impidió el espectacular proceso de desmonte en el norte argentino. Véase Fal (2014) y Reborratti (2010).

¹⁷⁸ Otras medidas fueron la Ley N° 26.160 denominada Ley de Tierras Indígenas, reglamentada en 2007 y prorrogada en 2009 y 2013 con el objetivo de suspender los desalojos de las comunidades indígenas; y la Ley N° 26.331, para la protección de bosques nativos, que como política ambiental también interviene regulando aspectos de la problemática de tierras.

comercialización de transgénicos con la soja RR; los primeros ensayos de campo se realizaron apenas unos años antes, en 1991¹⁷⁹. Las diferentes habilitaciones se basaron en criterios agronómicos, con escasa participación de instituciones estatales y públicas vinculadas con el medio ambiente (Gras, 2013:13-15). Como fue desarrollado en el capítulo 3, la difusión de los transgénicos fue rápida y América del Sur se constituyó en la principal plataforma mundial de producción de soja.

Al analizar la evolución por tipo de cultivo, la soja se destaca como el principal producto que impulsó la nueva dinámica productiva. En efecto, en sólo una década y a partir de la difusión de la tecnología RR, la producción de soja en Argentina pasó de 11 millones de toneladas en la campaña 96/97 a 47,4 millones en 2006/2007. El resto de los principales cultivos no tuvo un cambio brusco en su evolución productiva; incluso, en el caso del trigo y el algodón, se registra una leve retracción en la producción (Sztulwark, 2012:102).

Según Sztulwark (2012:103), el efecto del nuevo modelo productivo no se hizo sentir con tanta fuerza en los rendimientos productivos: la introducción de los cultivos genéticamente modificados implicó un salto en los rendimientos del maíz, pero no de la soja. Este hecho se explica porque la difusión del maíz se dio de la mano de rasgo Bt, que otorga resistencia al ataque de un insecto cuyo efecto es reducir el rendimiento de ese cultivo. En cambio, el efecto de la tecnología RR es la resistencia a un herbicida; este elemento tiene como principal contribución la reducción de los costos de la siembra¹⁸⁰, pero no impacta directamente sobre su rendimiento (Sztulwark, 2012:103). Además, el acortamiento del período de siembra¹⁸¹ permitió realizar ciclos de cultivos más cortos¹⁸².

¹⁷⁹ Se autorizaron también las de algodón con resistencia a insectos y de maíz con genes marcadores.

¹⁸⁰ Según Nicolás Arceo (2010:279), “la caída de los costos asociada a la siembra directa se debe al menor gasto en combustible y mano de obra, junto con la disminución de los tiempos de siembra con respecto a la siembra tradicional. En efecto, la menor cantidad de pasadas que tiene que realizar la maquinaria al aplicarse esta técnica implica un sustancial ahorro en el gasto de combustible, ya que mientras que con la siembra convencional se requieren entre cinco o seis pasadas del tractor con el nuevo método se reducen a tres”.

¹⁸¹ Mientras que con la siembra directa se requieren entre cinco y siete días para comenzar a sembrar una vez concluido el proceso de fumigación (a razón de 100 hectáreas por día), en el caso de la siembra tradicional el proceso completo demanda entre cuatro y cinco días por cada 100 hectáreas (N. Arceo, 2010:279).

¹⁸² Según Bisang (2008:203) la adopción de la siembra directa permitió atenuar los problemas de erosión de los suelos y mejorar su fertilización a través de la incorporación natural de barbechos. Sin embargo, como veremos en la sección 4.5., han surgido fuertes cuestionamientos y críticas a la expansión de los cultivos genéticamente modificados en Argentina y el mundo.

La reducción en los costos de producción por hectárea compensó la caída de los precios internacionales. Bisang (2008:205), estima que el costo por hectárea en el año 1997 con el paquete convencional rondaba los 115 dólares, mientras que con la técnica de la semilla RR el costo se reducía a unos 90 dólares por hectárea; en el caso del maíz las proporciones de reducción fueron similares¹⁸³.

Respecto a la difusión de la biotecnología en Argentina, es indudable la presencia central de grandes transnacionales en los procesos de producción de conocimiento y mecanismos de difusión. En este sentido, según Gras (2013:26), es posible identificar la naturaleza exógena del impulso a la innovación tecnológica y la pérdida de autonomía de los sistemas nacionales para orientar sus desarrollos. En términos generales, las empresas transnacionales son las que generan y difunden las nuevas tecnologías, adquiriendo en muchos casos empresas nacionales que habían logrado un cierto grado de desarrollo en innovaciones. Así, muchos desarrollos promovidos por las transnacionales involucran la provisión de fondos a organismos nacionales de investigación, para llevar a cabo proyectos en “alianza” pero reservándose en los acuerdos establecidos los derechos de propiedad sobre los resultados¹⁸⁴.

En este sentido, el sistema de ciencia y técnica público enfrenta fuertes limitaciones para apropiarse de los desarrollos que genera. Gutman y Lavarello (2007: 18) advierten que el aumento en las rentas tecnológicas -si bien internalizadas en gran parte por los productores- son apropiadas por las grandes empresas de semillas y agroquímicos, a partir de su control sobre el paquete “cerrado”. Se evidencia así una clara asimetría entre actores globales y locales en el plano tecnológico. Cabe subrayar además que se fueron agregando otras innovaciones en las maquinarias y equipos, en los pesticidas y fertilizantes, etc., en una suerte de proceso acumulativo que se traduce, en “irreversibilidades técnicas y económicas” (Gras, 2013:27).

¹⁸³ Sztulwak (2012) realiza un cálculo de la renta de innovación por la adopción de semillas transgénicas. Véase también las estimaciones de Trigo et.al. (2002), CESO (2013) y Panigo (2009).

¹⁸⁴ Un ejemplo es Bioceres, que junto con el CONICET de Argentina han formado el Instituto de Agrobiotecnología de Rosario (INDEAR).

4.3. Evolución de las principales variables económico-productivas

En este apartado se describe la evolución del sector agropecuario y agroalimentario - como consecuencia de las políticas descritas en las secciones anteriores y de las tendencias globales desarrolladas en el capítulo 3- en base a la evolución de algunas variables económico- productivas seleccionadas.

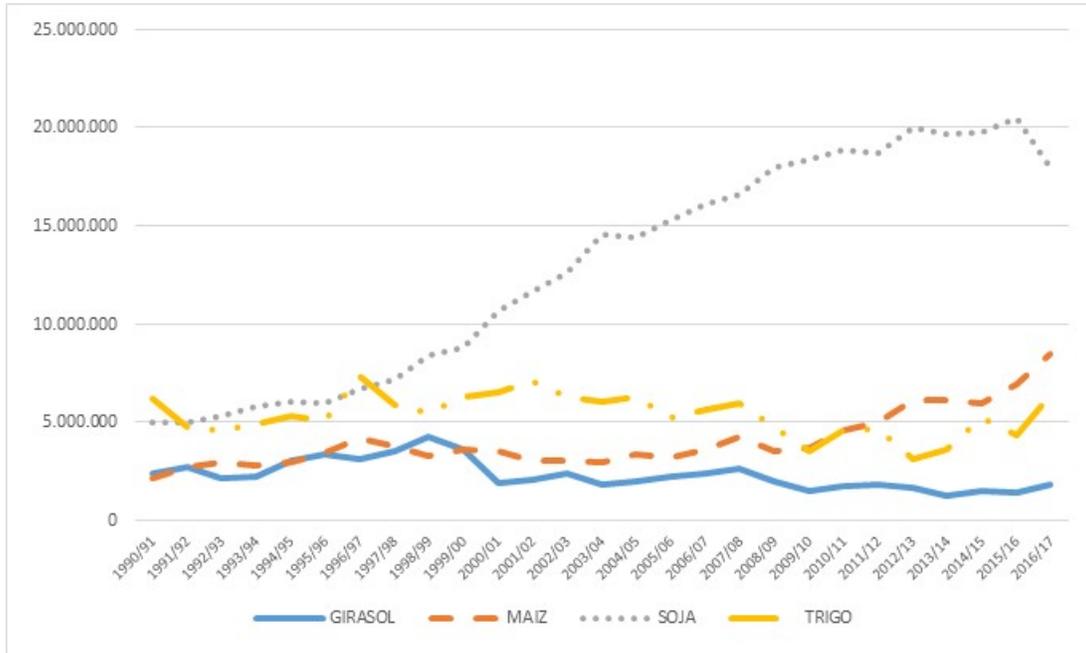
4.3.1. Producción, superficie cultivada y productividad de los principales cultivos

Los principales cultivos de Argentina son el trigo, el girasol, el maíz y la soja, que representaron el 88% de la superficie cultivada considerando la campaña 2017/2016¹⁸⁵.

Como se observa en el Gráfico N° 4.2, la superficie cultivada de soja aumentó exponencialmente, producto de la introducción del paquete de soja RR en el año 1997. La superficie cultivada de soja se incrementó en un 170% entre 1997 y 2017. Considerando el mismo período, la superficie cultivada de maíz aumentó un 104%, mientras que la de trigo y girasol cayeron un 14% y un 40% respectivamente. Así, la superficie cultivada de soja pasó de representar el 25% del total de la superficie cultivada de cereales, oleaginosas y cultivos industriales a representar en promedio más del 50% de la superficie cultivada durante el período 2003-2017.

¹⁸⁵ Según Nicolás Arceo (2010:299), “el extraordinario incremento de la superficie sojera y -en menor medida- el crecimiento de la superficie sembrada con maíz y trigo en la etapa final de la valorización financiera profundizaron el proceso de concentración de la producción agrícola en los principales cuatro cultivos pampeanos. Estas producciones representaron el 56,4% de la superficie agrícola en la campaña 1976/77, el 80% en la campaña 1993/94 y alcanzaron el 86,1% de la superficie sembrada en la campaña 2000/01”

Gráfico N° 4.2: Evolución de la superficie cultivada de girasol, maíz, soja y trigo.
En hectáreas

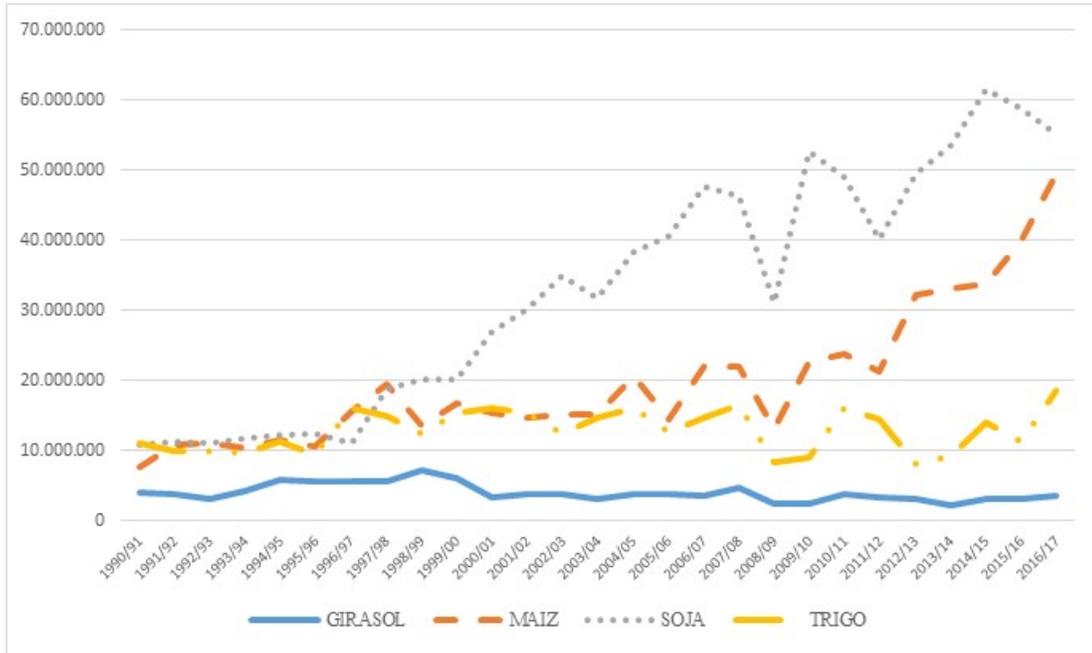


Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Agroindustria

En relación a la producción, se observa un destacable incremento de las toneladas de soja cultivadas, con un aumento del 400% entre 2007 y 2017. En el mismo sentido, la producción de maíz se incrementó un 219%, mientras que la producción de trigo sólo se incrementó un 16%. Por último, la producción de girasol cayó en un 35%.

Gráfico N° 4.3: Evolución de la producción de girasol, maíz, soja y trigo.

En toneladas



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Agroindustria

Por último, la productividad muestra un salto considerable en el caso del maíz, que pasó de aproximadamente 4 toneladas por hectárea en la década del noventa a aproximadamente 5 toneladas por hectárea a partir de la introducción de la variedad transgénica. El resto de los cultivos no mostró variaciones considerables en el rendimiento en el período 1990-2017.

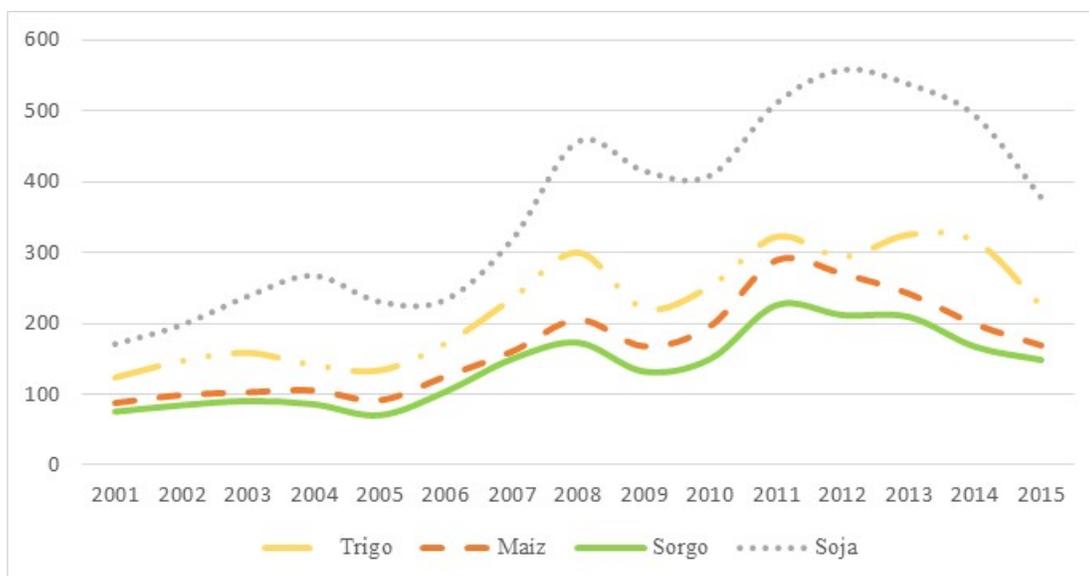
Gráfico N° 4.4: Evolución de la productividad del girasol, maíz, soja y trigo.
En toneladas de producción por hectárea



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Agroindustria.

En relación a los precios, se observa un marcado crecimiento del precio de la soja en relación al maíz, trigo y sorgo.

Gráfico N° 4.5: Precios FOB puertos argentinos del trigo, maíz, sorgo y soja
En dólares por tonelada. Promedio anual



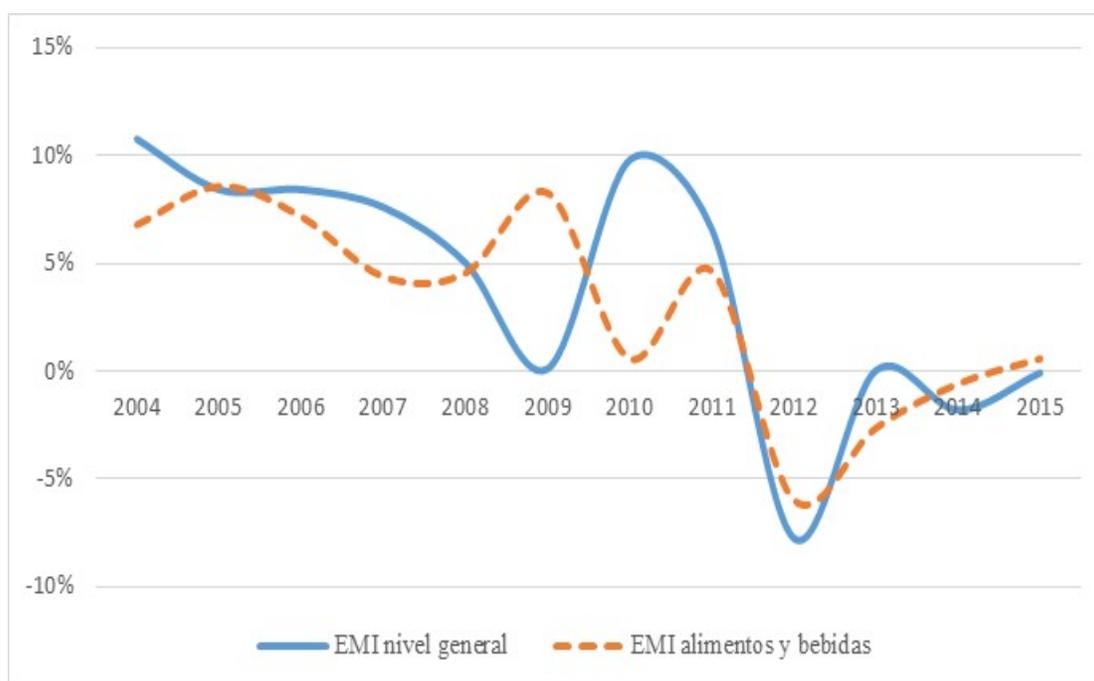
Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Agroindustria

4.3.2. Producción de la industria de alimentos

En términos de crecimiento, la industria de alimentos y bebidas muestra una evolución similar a la industria en general: como se observa en el Gráfico N° 4.6, la variación interanual del Estimador Mensual Industrial de alimentos y bebidas es positiva hasta el año 2012, año en el que se produce una caída del estimador tanto para la industria en general (8%) como la industria de alimentos (6%). La industria de alimentos continuó con crecimiento negativo en 2013 y 2014.

Gráfico N° 4.6: Estimador Mensual Industrial del INDEC- variaciones porcentuales interanuales. Nivel general y alimentos y bebidas

Base 2012=100



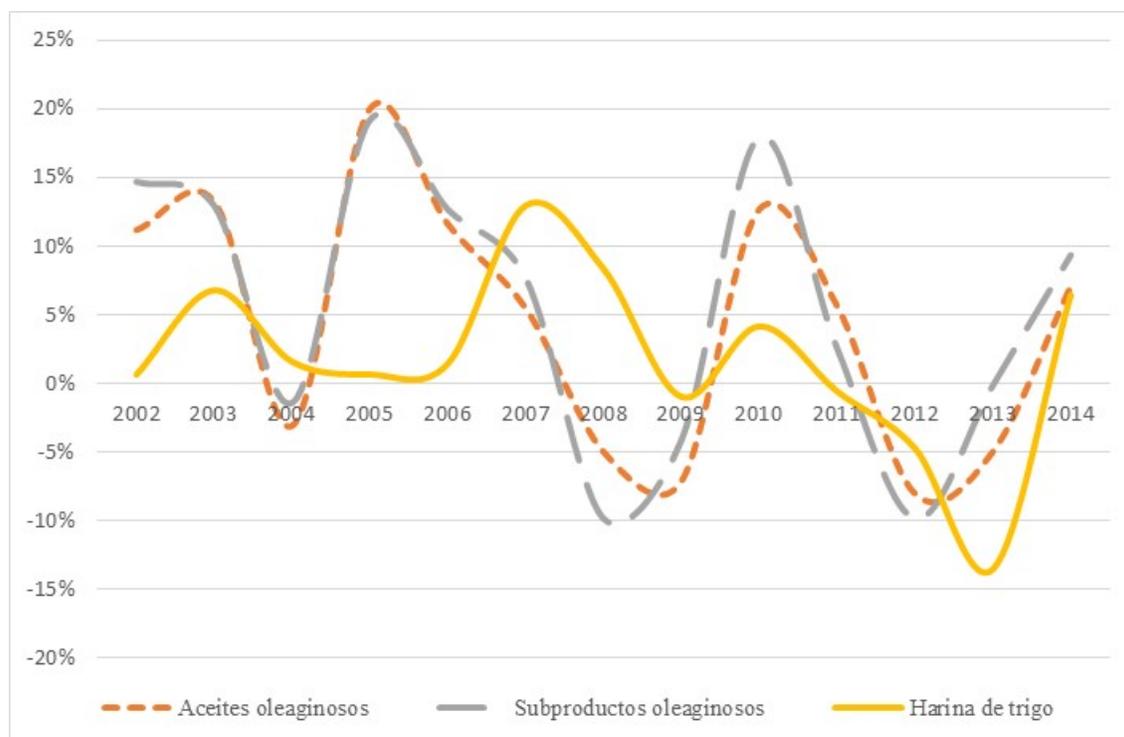
Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC

Las estadísticas de productos industriales evidencian la evolución de la producción de aceites, subproductos y harinas (Gráfico N° 4.7). La producción de aceites y subproductos tuvo un fuerte crecimiento especialmente en los años 2005 (alrededor de 20%) y 2010 (18% productos oleaginosos y 13% aceites). La producción de harina se mantuvo en niveles

relativamente estables, con un pico de crecimiento en el año 2007 (8%) y una fuerte caída en el año 2014 (14%).

Gráfico N° 4.7: Estadísticas de productos industriales- Aceites oleaginosos, subproductos oleaginosos y harina de trigo.

Variaciones porcentuales interanuales.



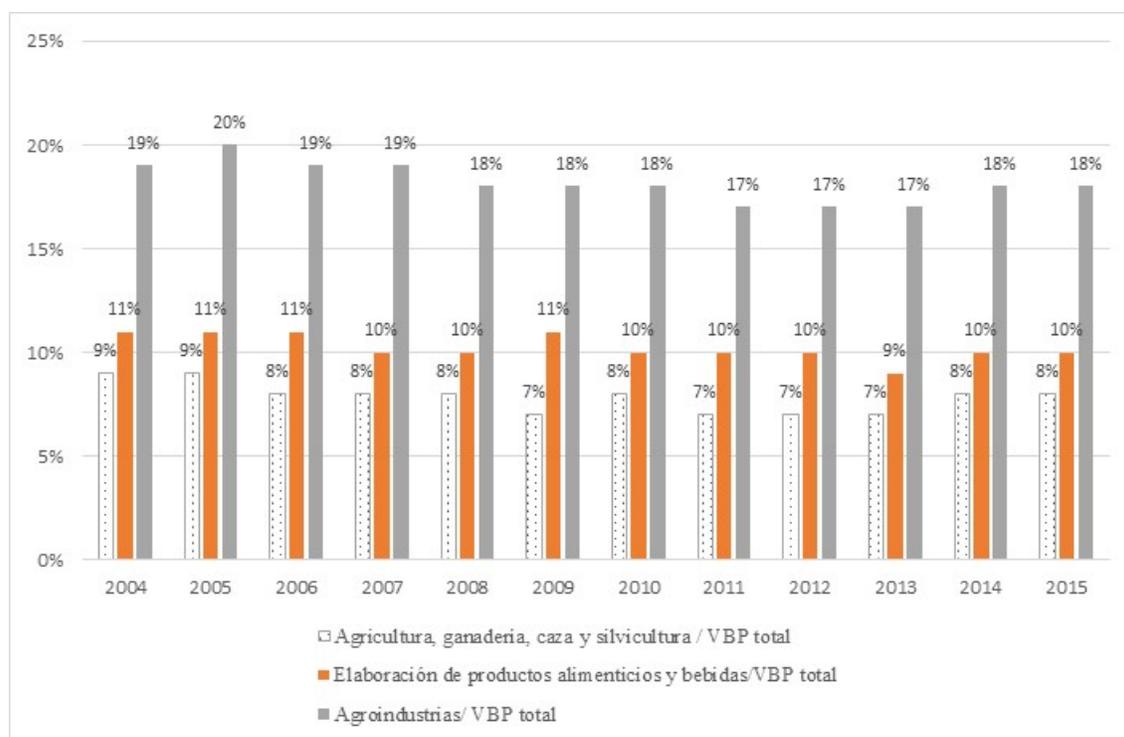
Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC

4.3.3. Participación sobre el Valor Bruto de la Producción y crecimiento del sector

La participación del Valor Bruto de la Producción (VBP) de los sectores agricultura, ganadería, caza y silvicultura se mantuvo en valores constantes en torno al 7%-9% del VBP de la economía. En el mismo sentido, la participación de la elaboración de productos alimenticios y bebidas representó alrededor del 10-11% del VBP total.

En términos agregados, las agroindustrias representaron alrededor del 19% del VBP de producción de la economía en el periodo de la posconvertibilidad. El peso del sector agroalimentario en términos del VBP no presentó mayores variaciones.

Gráfico N° 4.8: Participación de las agroindustrias sobre el Valor Bruto de Producción total
En precios constantes de 2004.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

En relación a su aporte a la industria manufacturera, la industria de alimentos y bebidas representó entre el 28% y el 32% del VBP de la industria en el período considerado. Además, las ventas de alimentos y bebidas representaron alrededor del 70% de las ventas de supermercados en el período 1997-2017¹⁸⁶ (INDEC)

4.3.4. Cantidad de empresas

La industria alimentaria se caracteriza por presentar una elevada heterogeneidad estructural en la cual coexiste plantas artesanales con grandes plantas industriales¹⁸⁷. Tal

¹⁸⁶ Fuente: Encuesta de supermercados y autoservicios mayoristas del INDEC.

¹⁸⁷ Según Gutman y Lavarello (2002:66), en la industria alimentaria coexisten “un denso entramado de pequeñas y medianas empresas de carácter semi-artesanal y grandes corporaciones multiproducto y multi-planta; empresas de propiedad nacional y extranjeras; establecimientos trabajo-intensivos de baja productividad con modernas plantas “intensivas en escala”; aprendizajes incrementales específicos y difusión de tecnologías

como se observa en el Cuadro N° 4.1, en el caso de la agricultura, ganadería y pesca se observa una gran participación de empresas micro o pequeñas: en 1996 representaban el 97% del total de empresas de la rama, mientras que en 2015 representaron el 95%. Sin embargo, es importante considerar que las grandes empresas se duplicaron en el período 1996-2015.

La rama de Alimentos y Bebidas también está poco concentrada en relación a la cantidad de empresas: sólo el 3% son grandes empresas, mientras que la mayor cantidad son micro o pequeñas. Sin embargo, estas proporciones no se replican en la cantidad de ventas. Según un informe del MINCYT, las grandes empresas explicaban más del 85% de la facturación total de la industria de alimentos y bebidas en el año 2010 (Bocchetto et. al., 2013:10).

Cuadro N° 4.1: Cantidad de empresas de agricultura, ganadería y pesca y alimentos y bebidas.

Rama de actividad	Tamaño ¹⁸⁸	1996		2005		2015	
		En cantidad	En porcentaje	En cantidad	En porcentaje	En cantidad	En porcentaje
Agricultura, Ganadería y pesca	Total	57.996		62.737		62.387	
	Grandes	187	0,3%	285	0,5%	382	1%
	Medianas	1.290	2%	1.840	3%	2.157	3%
	Pequeñas	11.065	19%	12.413	20%	12.768	20%
	Micro	45.454	78%	48.199	77%	47.080	75%
Alimentos y bebidas	Total	11.633		11.600		14.682	
	Grandes	343	3%	377	3%	421	3%
	Medianas	754	6%	781	7%	1.048	7%
	Pequeñas	3.109	27%	3.234	28%	4.250	29%
	Micro	7.427	64%	7.208	62%	8.963	61%

Fuente: elaboración propia en base a MTEySS

genéricas; ramas y empresas con fuerte dependencia de flujos externos de tecnología y empresas con fuentes internas de cambio técnico”.

¹⁸⁸ El tamaño de la empresa se determina a partir del nivel de ventas de las empresas definido por la SEPyme en la Resolución N° 24/2001. Dicha resolución establece el nivel máximo de ventas para cada categoría de empresa (micro, pequeña, mediana y gran empresa) según el sector en el que desarrollan su actividad. Fuente: MTEySS.

4.3.5. Empleo¹⁸⁹

En relación al empleo registrado, en el año 1996 el empleo del sector primario y de la industria de alimentos y bebidas representaba el 15% del total de la economía: el primero explicaba el 7%, mientras que el segundo el 8% del empleo total y el 30% del correspondiente a la industria manufacturera (Cuadro N° 4.2). Hacia el año 2016 estos porcentajes descendieron levemente: el empleo del sector primario (5%) y de alimentos y bebidas (6%) representaba el 11% del total de la economía. El procesamiento de alimento y bebidas siguió explicando casi el 30% del empleo en la industria manufacturera.

Dentro del sector primario, la actividad con mayor generación de empleo registrado es la de cría de ganado y producción de leche, lana y pelo, aunque está perdiendo participación: pasó de explicar el 33% del total del empleo del sector primario en 1996 a explicar el 25% en 2016. El cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras explica alrededor del 19% del empleo del sector agricultura, ganadería y pesca.

Respecto a la industria de alimentos y bebidas, las ramas que más empleo registrado generan son la producción y procesamiento de carne y productos cárnicos (19% del total de la rama) y elaboración de productos de panadería (aproximadamente 14% del total de la rama) durante el período objeto de estudio. Como se puede observar, la estructura del empleo al interior de la industria de alimentos no tuvo modificaciones significativas durante el período 1996-2016

¹⁸⁹ Sobre el tema del empleo generado por el sector agropecuario -y en particular, por la producción de soja-, existen controversias. Sobre el sector agroindustrial, véase Llach et.al. (2004) –que realiza el cálculo mediante la MIP 1997- y la respuesta de Rodríguez (2005). Según Llach et. al., el sector agroindustrial generaba el 35,6% del empleo en el año 2003, mientras que, según Rodríguez, el sistema agroindustrial en su conjunto abarcaba el 22,4% de los puestos de trabajo de toda la economía. Sobre la cadena de soja, Bisang y Stulwark (2006) estiman que generaba entre 214.000 y 304.000 puestos de trabajo en el año 2004. Véase también CIFRA (2011).

Cuadro N° 4.2: Puestos de trabajo registrados del sector privado según rama de actividad 4 dígitos del CIIU- Sector primario y alimetos y bebidas.

Promedios anuales.

	Rama de actividad	En cantidad			En %		
		1996	2005	2016	1996	2005	2016
111	Cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras	45.231	62.726	64.879	19%	22%	19%
112	Cultivo de hortalizas, legumbres, flores y plantas ornamentales	10.925	13.330	17.982	5%	5%	5%
113	Cultivo de frutas -excepto vid para vinificar- y nueces	28.876	35.864	44.981	12%	12%	13%
114	Cultivos industriales, de especias y de plantas aromáticas y medicinales	47.455	49.627	49.266	20%	17%	15%
115	Producción de semillas y otras formas de propagación de cultivos agrícolas	4.055	3.907	7.815	2%	1%	2%
121	Cría de ganado y producción de leche , lana y pelos	75.940	84.156	83.358	33%	29%	25%
122	Producción de granja y cría de animales, excepto ganado	7.904	8.545	13.153	3%	3%	4%
141	Servicios agrícolas	9.611	30.631	51.613	4%	11%	15%
142	Servicios pecuarios, excepto los veterinarios	2.127	2.264	2.875	1%	1%	1%
150	Caza y captura de animales vivos, repoblación de animales de caza y servicios conexos	39	82	113	0%	0%	0%
	Total primario	232.163	291.131	336.033	100%	100%	100%

Total sector privado	3.510.220	4.691.769	6.526.793
Primario/total sector privado	7%	6%	5%

	Rama de actividad	En cantidad			En %		
		1996	2005	2016	1996	2005	2016
1511	Producción y procesamiento de carne y productos cárnicos	51.165	57.203	70.800	19%	20%	19%
1512	Elaboración de pescado y productos de pescado	6.215	8.136	8.098	2%	3%	2%
1513	Preparación de frutas, hortalizas y legumbres	15.869	19.316	23.465	6%	7%	6%
1514	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal	13.329	15.509	24.060	5%	5%	6%
1520	Elaboración de productos lácteos	30.846	27.658	35.801	11%	10%	10%
1531	Elaboración de productos de molinería	8.953	9.279	12.355	3%	3%	3%
1532	Elaboración de almidones y productos derivados del almidón	275	661	1.343	0%	0%	0%
1533	Elaboración de alimentos preparados para animales	2.573	3.309	6.280	1%	1%	2%
1541	Elaboración de productos de panadería	39.258	34.510	56.017	14%	12%	15%

1542	Elaboración de azúcar	13.224	13.708	15.382	5%	5%	4%
1543	Elaboración de cacao y chocolate y de productos de confitería	10.640	13.990	15.223	4%	5%	4%
1544	Elaboración de pastas alimenticias	6.693	7.272	10.795	2%	3%	3%
1549	Elaboración de productos alimenticios n.c.p.	25.118	27.671	36.260	9%	10%	10%
1551	Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas; producción de alcohol etílico	1.883	2.242	4.225	1%	1%	1%
1552	Elaboración de vinos y otras bebidas fermentadas a partir de frutas	17.054	17.135	21.099	6%	6%	6%
1553	Elaboración de cerveza, bebidas malteadas y de malta	4.083	5.553	8.144	1%	2%	2%
1554	Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales	25.503	23.681	27.459	9%	8%	7%
	Total industria alimentos y bebidas	272.680	286.833	376.804	100%	100%	100%

Total	3.510.220	4.691.769	6.526.793
Alimentos y bebidas/total manufacturera	30%	29%	30%
Alimentos y bebidas/total	8%	6%	6%

Fuente: elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social con información del SIPA.

Es importante destacar que, tanto el sector de agricultura y ganadería como la industria de alimentos y bebidas tuvieron una generación de empleo menor al de la industria manufacturera y la economía en general considerando las tasas de crecimiento del empleo registrado¹⁹⁰.

Cuadro N° 4.3: Tasa de crecimiento del empleo privado registrado de agricultura y ganadería, alimentos y bebidas, industria manufacturera y sector privado.

Período 2002-2015.

	Tasa de crecimiento 2002-2015
Agricultura y ganadería	50%
Alimentos y bebidas	59%
Industria manufacturera	73%
Sector privado	86%

Fuente: elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social con información del SIPA.

¹⁹⁰ En Ohaco (2012) se estima que el empleo no registrado en el sector agropecuario es de 47% en promedio para el año 2010. Véase también CIFRA (2011).

Respecto a las remuneraciones promedio de los asalariados registrados, el salario promedio del sector agricultura, ganadería y pesca representó el 56% del salario promedio de la economía para el año 2016.

Cuadro N° 4.4: Remuneración promedio de los trabajadores registrados de agricultura y ganadería, alimentos y bebidas, industria manufacturera y sector privado. Año 2016

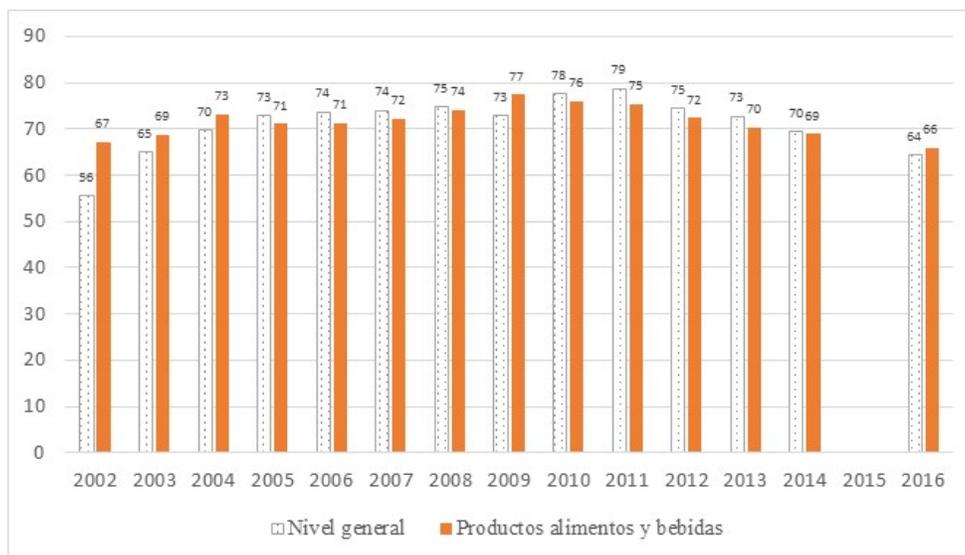
	Remuneración en pesos corrientes
Agricultura y ganadería	11.363
Alimentos y bebidas	23.936
Industria manufacturera	24.240
Total economía	20.295

Fuente: elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social con información del SIPA.

4.3.6. Capacidad instalada

La evolución de la capacidad instalada de alimentos y bebidas tuvo una tendencia similar a la industria manufacturera (Gráfico N° 4.9).

Gráfico N° 4.9: Utilización de la capacidad instalada en la industria- nivel general y Alimentos y bebidas. En porcentaje



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

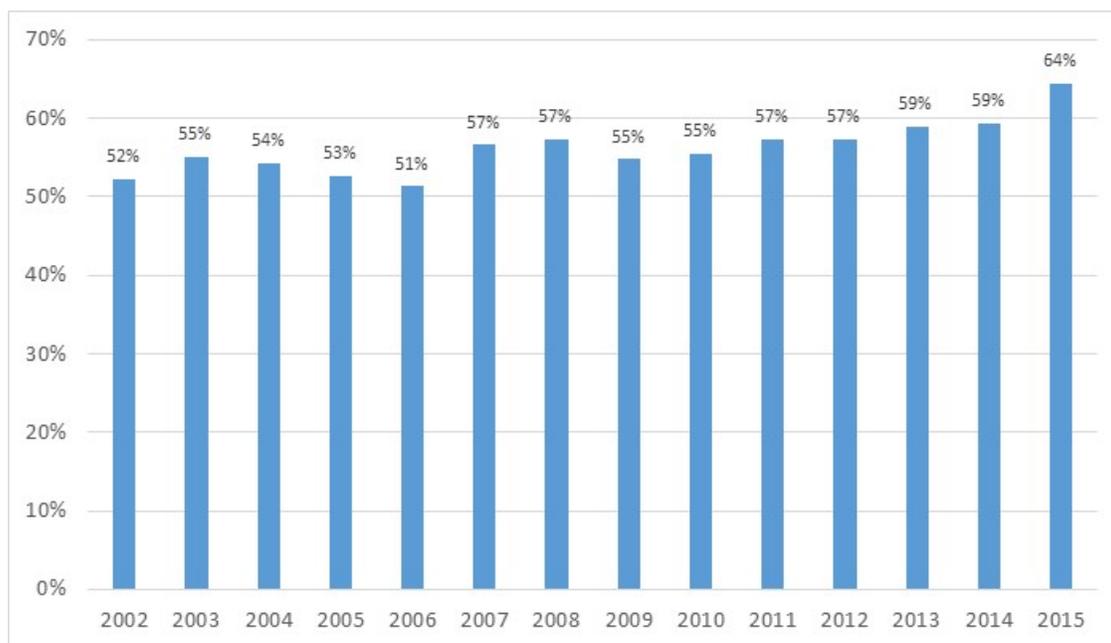
La utilización de la capacidad instalada de la rama alimentos y bebidas evolucionó de manera positiva desde año 2002, alcanzando un pico máximo en el año 2009 (77% de la capacidad instalada). A partir de ese año, la evolución de la variable muestra una tendencia descendente.

4.3.7. Comercio exterior

Las exportaciones de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (MOA) representan aproximadamente dos tercios de las exportaciones argentinas (Gráfico N° 4.10).

Gráfico N° 4.10: Exportaciones de productos primarios y de manufacturas de origen agropecuario.

En porcentaje del total exportado.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Dentro de los productos primarios, los cereales representaron el 9% del total exportado en el período 2002-2015 y las semillas y frutos oleaginosos pasaron de representar el 5% al 8%. En relación a las manufacturas de origen industrial, los residuos y desperdicios

de la industria alimenticia pasaron de representar el 11% de las exportaciones totales a representar 19% de las exportaciones. Las grasas y aceites representaron el 8% del total exportado entre 2002 y 2015¹⁹¹ (Cuadro N° 4.5). En conjunto, los productos primarios y las manufacturas de origen agropecuario representaron entre en 54% y 61% del total exportado.

Cuadro N° 4.5: Exportaciones por producto- Productos primarios y MOA

Participación sobre el total exportado

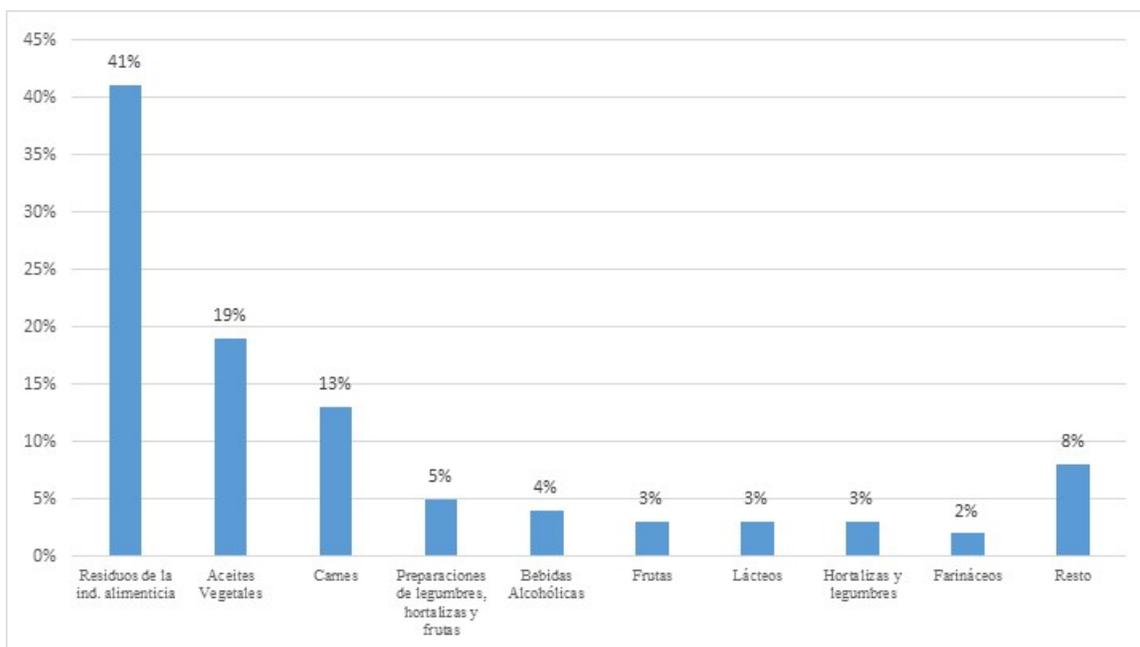
Año	Pescados y mariscos sin elaborar	Cereales	Semillas y frutos oleaginosos	Resto de primarios	Total productos primarios	Grasas y aceites	Residuos y desperdicios de industria alimenticia	Resto de MOA	Total MOA	Total PP + MOA
2002	2%	8%	5%	5%	21%	8%	11%	13%	32%	52%
2015	2%	9%	8%	4%	23%	8%	19%	14%	41%	64%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Considerando las exportaciones de alimentos y bebidas, los principales productos exportados en el año 2016 fueron productos poco elaborados, como residuos de la industria alimentaria (y dentro de este grupo, residuos y subproductos de la soja con 39% del total exportado de alimentos y bebidas), aceites (19%) y carnes (13%) (Cuadro N° 4.11).

¹⁹¹ Es importante destacar que las exportaciones del complejo sojero están incluidas dentro de semillas y frutos oleaginosos, grasas y aceites y residuos y desperdicios de la industria alimenticia.

Cuadro N° 4.11: Exportaciones de alimentos y bebidas en el año 2016- Principales productos.
En porcentaje del total de las exportaciones de alimentos y bebidas



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Agroindustria.

4.4. La concentración en el sector agroalimentario

El sector agroalimentario en Argentina no ha sido ajeno a las tendencias generales a la concentración del sector a nivel global descritas en el capítulo 3. En efecto, el sector muestra una dinámica particular que refuerza estas tendencias en diferencias niveles.

En primer lugar, se observa una fuerte concentración en la comercialización y exportación de granos –en particular, de soja-. Este proceso es resultado del control oligopólico de un pequeño grupo de empresas multinacionales poseedoras de plantas industriales aceiteras y puertos propios, que les permitieron desplazar a cooperativas y firmas nacionales. De tal forma, mientras que en 1988 entre los principales exportadores se encontraban cooperativas y empresas nacionales -como la Federación Argentina de Cooperativas Agrarias, la Asociación de Cooperativas Argentinas o la empresa Vicentín-, a partir de 2005 la cúpula del sector exportador se conforma por empresas transnacionales (Cargill, Louis Dreyfus, ADM, Bunge y Born). Como se observa en el Cuadro N° 4.6, hacia

el año 2011 las principales 7 exportadoras de granos de soja concentraban el 92% del total exportado. Cabe destacar que la producción de granos está menos concentrada que la comercialización; sin embargo, el 80% de las oleaginosas se cosecha en un 8% de los establecimientos de mayor tamaño (Gras, 2013:44).

Cuadro N° 4.7: Principales exportadores de granos de soja- Año 2011

Granos de soja		
Exportador	Toneladas	En porcentaje
Cargill	1.896.131	17%
Toepfer	1.845.086	16%
ADM Argentina	1.460.351	13%
Bunge Argentina	1.404.235	12%
Dreyfus	1.344.146	12%
ACA	1.207.318	11%
Nidera Arg.	1.198.751	11%
otros	946.695	8%
Total	11.302.713	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Zeolla (2016).

En segundo lugar, también se da una tendencia a la concentración en el procesamiento de la soja. En efecto, en la etapa de la primera transformación (producción de aceites, harinas, pellets), hacia el año 2010 diez empresas explicaban el 90% de la producción; en la segunda transformación (aceites refinados, lecitina, margarinas, biodiesel) siete empresas concentraban la totalidad del aceite refinado de soja y cuatro la de margarina, mientras que cinco explicaban el 70% de la producción de biodiesel (Vilella et al. 2010).

El sector industrial de producción de aceite de oleaginosas está conformado por 52 firmas dedicadas a la molienda de granos y 20 que llevan a cabo la refinación del aceite. Las cuatro empresas más grandes concentran el 54 % del mercado. Al analizar el grado de concentración en las ventas finales a consumidores a través de hipermercados, supermercados y *discounts*, se observa que las cuatro marcas principales concentran entre el 85 % y el 87 % del volumen de ventas y un 74 % de la facturación total (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2017a).

En muchos casos, las empresas procesadoras son también las mayores exportadoras de oleaginosas y cereales, y producen soja en establecimientos propios o asociados con grandes empresas de siembra. En cuanto a las exportaciones, los primeros 5 exportadores de harina de soja representan el 64% de las ventas, mientras que los primeros 10 representan el 91%. En el mismo sentido, los primeros 5 exportadores de aceite de soja representan el 62% de las ventas, mientras que los primeros 10 representan el 90%, como se observa en el cuadro N° 4.7

Cuadro N° 4.7: Principales exportadores de harina y aceite de soja- Año 2016

Harina de soja			Aceite de soja		
Exportador	Toneladas	En porcentaje	Exportador	Toneladas	En porcentaje
Vicentin	4.879.552	15%	Vicentin SA	887.901	15%
Aceitera Gral. Deheza	4.817.932	15%	Aceitera Gral Dehez SA	850.392	14%
Bunge Argentina	3.980.421	13%	Cargill SA	772.076	13%
Cargill	3.512.461	11%	Bunge Argentina SA	635.913	10%
Oleag. Moreno	3.137.167	10%	Oleaginoso Moreno Hnos. SA	627.242	10%
LDC Argentina SA	2.715.941	9%	Nidera SA	451.516	7%
Mol. Río de la Plata	1.796.208	6%	Mol. Río de la Plata SA	400.863	7%
Nidera Arg.	1.713.332	5%	Noble Argentina SA	377.142	6%
Noble Arg.	1.583.097	5%	LDC Argentina SA	333.104	5%
Molinos Agro SA	728.793	2%	Molinos Agro SA	164.273	3%
Resto	2.850.352	9%	Resto	622.694	10%
Total	31.715.256	100%	Total	6.123.116	100%

Nota: En el año 2016 Molinos Río de la Plata se dividió en dos empresas: Molinos Río de la Plata y Molinos Agro. La primera mantuvo únicamente el negocio de marcas, mientras que la segunda absorbió el negocio de graneles.

Fuente: elaboración propia en base a datos de CIARA.

La concentración y transnacionalización también son rasgos presentes en el caso de la provisión de insumos y agroquímicos, vinculados especialmente a la introducción de la biotecnología; esto llevó al crecimiento de productoras de fertilizantes, herbicidas y semillas como Monsanto, Dow Agrosciences y Syngenta. Según un documento de trabajo del MINCyT (2016) en 2015 existían en Argentina 201 empresas de biotecnología; de estas, 18 son empresas productoras de semillas, que representaban el 70% de las ventas de esas 201 empresas (12,2%).

En relación a la producción de alimentos, también se observan fuertes tendencias a la concentración. Es un sector condicionado por los grandes oligopolios formadores de precios¹⁹²: lácteos, cerveza, yerba mate, azúcar, galletitas, panificados, gaseosas, entre otros (Cuadro N° 4.8).

Cuadro N° 4.8: Concentración en el mercado de alimentos

Producto	Concentración
Lácteo	La industria láctea estaba conformada al año 2017 por unas 1.100 empresas, que presentaban diferencias importantes en cuanto al tamaño y especialización de producto. Según un informe de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2017b), la industria presenta cierto grado de concentración: cuatro empresas concentran el 86 % de la oferta de leches fluidas. Solo Mastellone Hnos. S.A. explicaba el 65% de las ventas de leche fluida a grandes cadenas de supermercados en el año 2016; además, el 75% de las ventas de yogurth y el 87% de las ventas de flanes y postres correspondían a Danone Arg. S.A. (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2019:16).
Aceite	Molinos Cañuelas explicaba el 32% de las ventas de aceite de girasol, Aceitera Gral. Deheza S.A. el 37% de las ventas de aceite de maíz y Molinos Río de la Plata el 73% de las ventas de aceite mezcla a grandes cadenas de supermercados en el año 2016 (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2019:16).
Carne	En el caso del procesamiento de carne, apenas 5 firmas concentraban hacia el 2011 el 57,5% de las ventas de las empresas de la cúpula dedicadas a este sector: Quickfood, Cresta Roja, JBS Swift, Frigorífico Gorina y Finexcor (Lozano y Raffo, 2013:10).
Yerba mate	Las cuatro principales empresas concentraban hacia el año 2017 el 75 % del total de las ventas finales: Las Marías como el actor más importante, con una participación del 37 % en el total de ventas, seguido por Molinos Río de la Plata, con un 14,9 % (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2017c).
Cerveza	Más del 80% del mercado de cervezas lo concentra Quilmes (AMBEV) ⁽¹⁾
Gaseosa	En relación al mercado de gaseosas, el 78% del mercado está concentrado en Coca-Cola y Pepsi. Las segundas marcas (Manos, Secco y Pritty) se dividen el resto del mercado y son más fuertes en el interior del país ⁽¹⁾
Pan de molde	Bimbo explicaba el 63% de las ventas de pan de molde a grandes cadenas de supermercados en el año 2016 (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2019:16).

¹⁹² Véase Manzanelli y Schorr (2013b)

Pan rallado	Molinos Río de la Plata explicaba el 68% de las ventas de pan de molde a grandes cadenas de supermercados en el año 2016 (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2019:16).
Mermelada	Arcor explicaba el 67% de las ventas de mermelada a grandes cadenas de supermercados en el año 2016 (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2019:16).
Golosinas y galletitas	En el mercado de las galletitas, dos empresas (ArcorDanone y KraftFoods) controlaban el 73% de las ventas domésticas en el año 2015, mientras que en el rubro de las golosinas solo Arcor concentraba un 80% del mercado (UNDAV, 2016).

(1) Información brindada por integrante de la Secretaría de Comercio Interior

Por último, las ventas minoristas de alimentos también presentan un elevado nivel de concentración en el país. Si bien el comercio minorista en Argentina se caracteriza por ser una actividad comercial que se realiza a través de una gran variedad de formatos -que abarcan desde grandes superficies de venta como hipermercados o supermercados¹⁹³, hasta pequeños almacenes, autoservicios o quioscos-, las grandes cadenas concentran alrededor del 80 % de las ventas totales del sector supermercadista en Argentina: Carrefour¹⁹⁴; Cencosud¹⁹⁵; Walmart¹⁹⁶, el Grupo Casino¹⁹⁷, Coto y La Anónima -Carrefour, Wal-Mart y Cencosud son empresas transnacionales-. Además, el comercio electrónico ha crecido de forma significativa.

En términos de facturación, la principal gran cadena de supermercados en Argentina es Carrefour, con 591 bocas de expendio, 16.277 empleados y 1481 proveedores, seguida de Cencosud (284 bocas de expendio, 17.157 empleados y 1477 proveedores) y Coto (220 bocas de expendio, 13.102 empleados y 1806 proveedores). Estas tres cadenas principales son responsables de aproximadamente la mitad de las ventas del sector¹⁹⁸.

¹⁹³ Según la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2019), los supermercados ofrecen una variedad de productos que incluye las categorías básicas de alimentación, perfumería y limpieza, y otras categorías como pueden ser librería y bazar. Por su parte, los hipermercados pueden ofrecer, además, artículos de informática, artículos para el auto, electrodomésticos, indumentaria y calzado, vivero, herramientas, camping, entre otros. Ver Kantar World Panel, Guía de canales en LATAM por país.

¹⁹⁴ El grupo es propietario de los supermercados *Día y Eki*

¹⁹⁵ El grupo es propietario de los supermercados *Jumbo, Disco y Vea*

¹⁹⁶ *Changomás*

¹⁹⁷ De origen francés, dueño de los hipermercados *Libertad*.

¹⁹⁸ Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2019). Corresponden a datos del año 2019.

Por último, es importante destacar que estas grandes cadenas comercializan productos de marcas propias o marcas “blancas” cuya producción generalmente está tercerizada en un fabricante. De acuerdo con la información de Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2019:11), los productos de marcas blancas se venden a precios más bajos que los productos de marcas líderes y en su gran mayoría son fabricados por proveedores pequeños o medianos, aunque existen casos de empresas líderes, con una alta participación de mercado, que también fabrican productos de marca blanca para los supermercados. Estos fabricantes suelen también estar presentes en el canal con sus propias marcas, es decir que el producto de marca blanca y aquel que se vende con la marca del proveedor compiten en las mismas góndolas.

4.5. Las críticas al modelo de agronegocios en Argentina

La expansión del modelo agrícola vinculado al cultivo de la soja RR ha generado profundas críticas que exceden los aspectos meramente económicos abordadas en esta tesis. Encontramos tres dimensiones fundamentales que son objeto de críticas: cuestiones socioeconómicas, ambientales e impacto sobre la salud humana.

Las críticas desde una dimensión socioeconómicas se centran en los efectos del “modelo sojero” sobre la concentración de la tierra, la injerencia del capital financiero en el sistema productivo, la migración rural, la imposibilidad de acceso a la tierra y la dependencia tecnológica, entre otros. Algunas de estas cuestiones ya fueron tratadas en este capítulo; sin embargo, es importante señalar que es indudable que el papel de la Argentina en la promoción del modelo agrícola industrial transgénico fue crucial, representando uno de los propulsores de esta expansión para la industria semillera y agroquímica mundial, focalizada en su primera etapa hacia los países con grandes territorios agrícolas. En líneas generales, los críticos plantean que con la expansión sojera se impone un nuevo modo de funcionamiento general de la economía rural, con predominio del capital financiero orientado ya casi exclusivamente al mercado externo y con una tendencia inherente a la concentración de unidades de explotación, con la consecuente desaparición de las agriculturas familiares de las agroindustrias (Giarraca y Teubal, 2008:350).

En segundo lugar, las cuestiones ambientales como la aparición de *supermalezas*, la deforestación y ampliación de la frontera agropecuaria de forma insustentable, la pérdida de biodiversidad, la erosión de suelos y el desmantelamiento de la biota son cuestiones centrales abordadas por diversos especialistas en la materia (Pengue, 2016:20-21). Según datos del Banco Mundial¹⁹⁹, el área selvática como superficie de la tierra total pasó del 13% en el año 1990 al 9,8% en el año 2016, disminuyendo casi 80.000 km². Hacia el año 2016, Argentina ocupaba el tercer lugar en cuanto a superficie de cultivos transgénicos sembrados en el mundo (14% del total), después de EEUU (41%) y Brasil (21%) (Pengue, 2016:7). La totalidad del área cultivada con soja, maíz y algodón en la Argentina es transgénica y la deforestación causada por el avance del cultivo de soja, especialmente en las regiones del Chaco, Salta y Santiago del Estero, indudablemente plantea un problema de sustentabilidad ambiental. En esta misma línea, la pérdida de la biodiversidad y el deterioro ambiental como efecto de la utilización masiva del glifosato y otros agroquímicos requeridos cada vez en mayor proporción son otros aspectos críticos que se plantean del modelo. Muchos especialistas advierten que el uso de agroquímicos prolongado en el tiempo genera resistencias o trastornos ecológicos²⁰⁰.

Por último, y vinculado al tema impacto ambiental, se enumeran diversas consecuencias vinculadas a la salud humana, principalmente aumento de la llegada (deriva) de agroquímicos a la población, aumento de problemas de contaminación en pueblos y ciudades rurales, aumento de la contaminación por fertilizantes y pérdida de la calidad nutricional y diversidad alimenticia (Pengue, 2016:20-21). Es importante destacar que no existe un marco regulatorio específico que controle los efectos de la utilización del paquete soja RR sobre el medioambiente y la salud, y sin consideración del “principio precautorio”. Si bien las compañías argumentan que si los herbicidas son aplicados correctamente no

¹⁹⁹ <https://datos.bancomundial.org/>

²⁰⁰ Según el investigador Damián Marino, científico del Centro de Investigaciones del Medioambiente (CIM), "cuando arrancó hace 20 años el modelo de agroproducción extensivo en base a transgénico, se usaban en el país 3 litros de glifosato por hectárea por año. Hoy el promedio es de 15 litros de glifosato por hectárea por año, y en el caso del algodón hasta 40 litros por hectárea por año. Las dosis han ido aumentando porque ya no hacen el mismo efecto que hacían al principio y esto se debe a la resistencia que van generando las distintas especies". Publicado en www.noticiauno.com.ar el 05/06/2018

producen efectos negativos ni sobre el hombre ni sobre el medio ambiente, existen algunas evidencias que cuestionan estas afirmaciones²⁰¹. De hecho, La Organización Mundial de la Salud (OMS) catalogó al glifosato como “cancerígeno probable” en 2015²⁰².

En definitiva, las críticas a la expansión del cultivo de soja RR abarcan diversas dimensiones que implican consecuencias sobre la estructura económica, el medio ambiente y la salud humana. Tal como lo resume Pengue (2005:22),

Hoy en día, nos encontramos en que una parte relevante de nuestros recursos genéticos (vegetales, animales, humanos) y ecosistémicos se pretenden ofrecer al aprovechamiento y explotación de grandes corporaciones y países supradesarrollados, promoviendo un comercio ecológicamente desigual por subvaluación y sobreintensificación de estos, mientras que por otro lado, una importante porción de los pueblos sudamericanos junto a sus ambientes es sometida a una uniformización y disciplinamiento social y ecológico con serias consecuencias ambientales, culturales, económicas y alimenticio-nutricionales.

4.6. El sector agroalimentario en Argentina 2003-2015: algunas reflexiones

En este capítulo se desarrollaron algunos aspectos centrales de la evolución de la economía argentina y del sector agroalimentario en el período 2003-2015. Como correlato de transformaciones globales y nacionales, este sector ha atravesado profundas transformaciones en las últimas décadas. En los años noventa, en un contexto general de debilitamiento de las capacidades reguladoras del Estado, el sector agroalimentario no fue ajeno al proceso de apertura y desregulación de la economía: se disolvieron diversos organismos reguladores de la actividad agropecuaria, se disminuyeron y eliminaron retenciones a las exportaciones y aranceles a las importaciones y se sancionaron diversas medidas de privatización o desregulación de servicios vinculados al sector, como transporte

²⁰¹ En la página de la Red Universitaria de Ambiente y Salud (www.reduas.com.ar) se centraliza información sobre estudios científicos de la vinculación entre glifosato y distintos trastornos en la salud. Véase también Altieri y Pengue (2006) y Antoniou e. al. (2011), entre muchos otros.

²⁰² En agosto de 2018, un jurado en California condenó a la empresa Monsanto a indemnizar con 289 millones de dólares a un hombre que aseguraba que el cáncer terminal que padecía se debía a su exposición a un producto de la multinacional que contiene el polémico herbicida glifosato. Luego de esa condena, se sucedieron 3 más hasta diciembre de 2019.

terrestre automotor, ferroviario y fluvial. Sin embargo, sin dudas uno de los hechos más significativos de las últimas décadas fue la aprobación de la soja transgénica -con su paquete tecnológico asociado- que implicó un cambio en el modelo de producción con una fuerte reducción de costos. A partir del gobierno de Néstor Kirchner, se incorporaron diversas herramientas de control de precios internos y se incrementaron los derechos de exportación, con el objetivo de morigerar el impacto del aumento de los precios internacionales en el mercado interno. También, algunos regímenes de promoción industrial -como el impulsado por la Ley N° 25.924- tuvieron como resultado la ampliación de la capacidad instalada de algunas industrias agroalimentarias.

La evolución de las variables económico-productivas durante el período 2003-2015 refleja la importancia del cultivo de la soja y su procesamiento en la producción y exportaciones de nuestro país, con una exponencial expansión de la frontera agropecuaria. Las agroindustrias explicaron alrededor del 18% del VBP y el 11% del empleo registrado en el sector privado en el año 2016. Sin embargo, es importante destacar que en términos de tasas de crecimiento del empleo registrado, tanto el sector de agricultura y ganadería como la industria de alimentos y bebidas tuvieron una generación de empleo menor a la de la industria manufacturera y la economía en general.

En relación al comercio exterior, las exportaciones de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario representaron aproximadamente dos tercios de las exportaciones argentinas. Los principales productos exportados por la industria alimentaria en el año 2016 fueron productos poco elaborados, como residuos de la industria alimentaria (y dentro de este grupo, residuos y subproductos de la soja con 39% del total exportado de alimentos y bebidas), aceites (19%) y carnes (13%). Además, el sector agroalimentario en Argentina no ha sido ajeno a las tendencias generales a la concentración; en efecto, el sector muestra una dinámica particular que parece reforzar estas tendencias en diferencias niveles, en especial en exportación y procesamiento de granos, producción de alimentos y venta minorista. En el caso de la elaboración de alimentos y bebidas, encontramos un sector controlado en gran medida por grandes oligopolios formadores de precios, especialmente en los productos lácteos, cerveza, yerba mate, azúcar, galletitas, panificados, gaseosas, entre

otros. Como veremos en el próximo capítulo, Molinos Río de la Plata, empresa fundamental del sector agroalimentario en Argentina, fue un actor con gran peso tanto en el procesamiento de trigo como en la producción de alimentos en nuestro país desde sus orígenes a principios del siglo XX.

Sección III: Estudio de caso

Capítulo 5: La empresa Molinos Río de la Plata durante el siglo XX y comienzos del XXI: la expansión de una empresa *imaginada desde el campo*²⁰³

5.1. La historia de Molinos Río de la Plata: el nacimiento de la empresa y su evolución durante el siglo XX

5.1.1. El nacimiento de Molinos Harineros y Elevadores de granos Molinos Río de la Plata

La historia de la fundación de Molinos Río de la Plata se inicia a fines del siglo XIX. Argentina comenzaba a vender granos y se perfilaba como una plataforma de exportación de este tipo de productos vinculados a la riqueza de la Pampa. La producción local de trigo permitió el abastecimiento del mercado interno en la década de 1880 y generó crecientes saldos exportables en los años siguientes.

Ernesto Burge y Jorge Born –quienes serían los fundadores del grupo Bunge y Born– llegaron a Argentina con el propósito de ampliar sus negocios de Europa²⁰⁴. El origen del grupo data de 1884, año en el que se inscriben en el Registro Público de comercio como socios fundadores de la empresa “Ernesto Bunge y Jorge Born SA” (Schvarzer, 1989:14). Años después –en 1987– Alfredo Hirsch y Jorge Oster se asocian a los fundadores²⁰⁵. La sociedad Bunge y Born de Argentina intervendría en dos niveles: en primer lugar, en el mercado internacional para comerciar en coordinación con Bunge S.A. de Amberes los excedentes argentinos, y en segundo lugar, en el mercado interno, con el objetivo de acrecentar la producción cerealera y asegurar la comercialización en el interior del país (Green y Laurent, 1985:27).

²⁰³ “Molinos era una compañía orientada, o sea, imaginada desde el campo” (Amancio Oneto, entrevista personal).

²⁰⁴ Según Schvarzer (Schvarzer, 1989:14), Ernesto Bunge tenía contactos con la elite local en Argentina; estos contactos le permitieron establecer sus negocios con mayores facilidades. Su tío, Carlos Augusto Bunge, residía en Buenos Aires e instaló una representación de firmas alemanas y holandesas y una casa financiera que daría lugar al grupo económico Tornquist y Cia. Sobre los vínculos de Ernesto Bunge y Jorge Born con otras familias extranjeras y locales, véase también Paz (1939) y Ceva (2010).

²⁰⁵ Alfredo Hirsch se especializó en el comercio de cereales en el mercado internacional mientras que Jorge Oster cumplió un papel decisivo en la diversificación posterior de las actividades de la empresa.

Si bien inicialmente su actividad consistía en la exportación de cereales, en el año 1899 Bunge y Born de Argentina compra un taller de envases metálicos para alimentos que posteriormente sería conocido como Centenera. Al mismo tiempo, fundan la Compañía Industrial de Bolsas, dedicada a coser las bolsas de yute que se utilizaban para el transporte de cereales.²⁰⁶

En 1902, Bunge y Born crea la empresa molinera “Molinos Harineros y Elevadores de granos Molinos Río de la Plata”. En ese año comienza la construcción del molino en el Dique 3, que se pone en marcha en septiembre. Los elevadores del Dique 3 fueron habilitados en 1903. El segundo molino inició sus actividades en 1904, y el tercero, en 1908 (Ceva, 2010:89).

En 1905 Bunge y Born instala su primer molino en Brasil en el puerto de Santos: Molinhos Santista. También fundan el Banco Hipotecario Franco Argentino (Ceva, 2010: 86)²⁰⁷ y comienzan a realizar inversiones en el sector agropecuario²⁰⁸.

Según el Censo de 1913, entre 1895 y 1913 la producción de harina aumentó un 448%; este aumento se dio conjuntamente con la reducción del número de establecimientos, que pasaron de 659 a 401 en ese período (Lahitte, 1917:93). La producción de harina

²⁰⁶ A principios del siglo XX, una de las características del sistema de comercialización de granos en Argentina –a diferencia de otros productores- era la ausencia de una red nacional de silos y elevadores de granos. Según Green y Laurent (1985:30) mientras que en EEUU se desarrolló una fuerte inversión en infraestructura en almacenaje y transformación –dado el fuerte peso del mercado interno-, en Argentina sólo se invirtió en silos en zonas portuarias, dado que el 70% de la producción era exportada. Esta falta de medios de almacenamiento en las zonas de producción generó una posición débil de los productores en relación a los acopiadores, debido a que los primeros estaban obligados a desprenderse rápidamente de su producción. Esta situación comienza a modificarse a partir de la década del treinta, cuando el Estado comienza a intervenir en el sector cerealero (Green y Laurent, 1985:30).

²⁰⁷ En relación al grupo en Argentina, se distinguen dos grandes tipos de operaciones: las actividades hipotecarias en el sector agrícola y las actividades financieras ligadas al comercio exterior (Green y Laurent, 1985:58).

²⁰⁸ En 1904, Alfredo Hirsch fundó la empresa COMEGA, propietaria de diversas estancias, y comenzó a dedicarse a la cría de vacunos; en ese período Jorge Born, por su parte, atendía la estancia La Pelada, con 18.500 hectáreas en Santa Fe (Schvarzer, 1989:8). Según Green y Laurent (1985:62) hacia 1936 controlaban más de 500.000 hectáreas.

explicaba el 19% de la industria de alimentos; a su vez, la industria de alimentos representaba el 53% de la producción industrial.

En relación al empleo, la industria molinera a nivel nacional empleaba a 4.909 personas, mientras que la industria alimentaria empleaba a 134.342 personas, sobre un total de empleo de 410.201 personas, explicando un tercio del empleo (Lahitte, 1917:27,40). Se exportaba alrededor el 15% de la producción de harina.

El primer mercado relevante para la exportación de harina local fue el Brasil: en el año 1905 se exportó el equivalente a entre el 10% y el 15% de la molienda local²⁰⁹. Sin embargo, la competencia de los Estados Unidos y la expansión de la producción de harina en San Pablo y Río de Janeiro frustraron las expectativas positivas generadas por estos volúmenes. La intervención diplomática norteamericana favoreció la penetración de la harina estadounidense en el mercado brasileño; en 1904, EE.UU. obtuvo una reducción especial del 20% de los derechos aduaneros aplicados por el gobierno de Río de Janeiro a cambio de facilidades para la introducción de café (Schvarzer, 1989:19).

Los molinos fueron modernizándose durante esta etapa²¹⁰. Según Kornblihtt (2010:23) los molinos de EE.UU. y los argentinos poseían tecnologías muy similares debido a que la incorporación de maquinaria importada colocaba a los molinos argentinos al mismo nivel que sus pares internacionales. En esta misma línea, Schvarzer (1989:38) plantea que en esa expansión jugó un papel importante la empresa Molinos, que creció hasta instalarse como líder en el mercado e inició una agresiva política de compra de otras empresas con el objetivo de controlar el mercado local de harina. En el año 1910, Molinos Río de la Plata adquirió tres de los mayores molinos del país, instalados sobre el Riachuelo, a la Compañía Molinera Anglo-Argentina; la compra de establecimientos se extendió a todo el territorio nacional. Así

²⁰⁹ Véase Gimenez (1959:615).

²¹⁰ Sobre la industria molinera a principios del siglo XX, véase Artuso (1917), Gimenez (1959), Girbal de Blacha (1982) y Martiren y Rayes (2016). Lahitte (1917) dedica un apartado especial al estudio de la industria molinera en la publicación del censo económico.

se refleja en los testimonios de la Comisión Investigadora de los trust de la Cámara de Diputados²¹¹:

“El trust harinero se ha visto en la obligación de comprar los principales molinos del país, para evitar la competencia; y cuando no los ha podido comprar, como por ejemplo, en el caso de Córdoba con el Molino Minetti, entonces el trust ha construido un molino tan grande o mayor que el de Minetti” (Testimonio del diputado Repetto, Comisión Investigadora de los trust de la Cámara de Diputados, 1919).

En el informe figura el testimonio del propio Minetti, quien asegura que fueron no solo solicitados sino también “amenazados” por Molinos para la venta de sus molinos, además de la venta de harina a precios “verdaderamente reducidos” (Comisión Investigadora de los trust de la Cámara de Diputados, 1919:147).

5.1.2 Molinos Río de la Plata desde la Primera Guerra Mundial²¹²

A partir del desencadenamiento del conflicto bélico, muchos de los mercados de exportación se cerraron. A partir de este hecho, Molinos tuvo dos estrategias: en primer lugar, la utilización del exceso de harina –antes exportada- derivada de otros procesos productivos para diversificar su producción para el consumo interno; en segundo lugar, instaló plantas de harina en Uruguay²¹³ y Brasil (Kornblihtt, 2010:18).

²¹¹ En el año 1919 Molinos es investigada por una comisión antitrust que investiga si la empresa tiene prácticas monopólicas. Un año antes, en 1918, el diputado socialista Nicolás Repetto declara: “... la constitución del trust molinero en la República Argentina colocó en situación de clausura (...) a la mayor parte de los molinos de nuestro país. Recórrase el interior de la provincia de Buenos Aires, y se contarán por docenas los grandes molinos clausurados desde hace años, porque no pueden luchar ventajosamente contra el trust formado alrededor de los molinos de Río de la Plata” (Congreso Nacional, Cámara de Diputados, Sesión de enero 10 de 1918, p. 815. Citado de Kornblihtt, 2002).

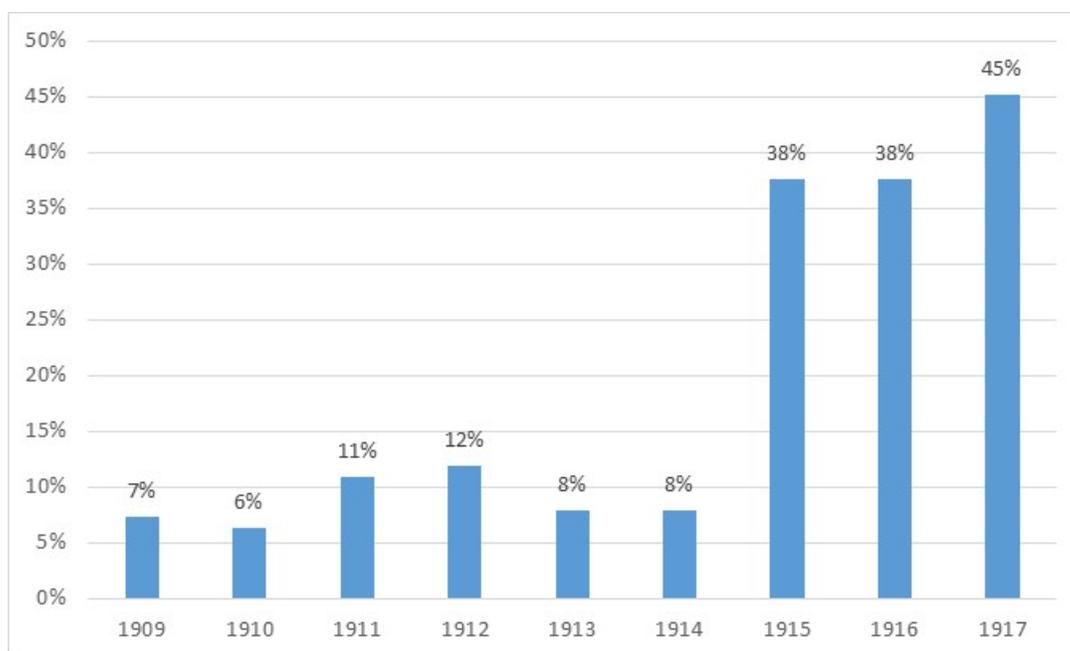
²¹² Jorge Born, al ser consultado en una entrevista por el momento de mayor expansión y proyección de la Argentina, respondió: “Yo diría que fundamentalmente es un momento que yo no viví, pero sí mi padre. Entre los años 1914 o 1915 o mejor después de la primera guerra hasta 1940, hasta que vino Perón. Toda esa época fue fabulosa. El país creció, había libertad, un esquema bastante claro de qué podía ser privado y qué debía hacer el Estado. Había un esquema muy claro impositivo, todo estaba bien configurado. Después, cuando vino Perón se empezó a trastornar todo porque nacionalizó los elevadores, estatizó, se resquebrajó todo el sistema legal del país. Entonces claro, la cosa cayó. Si hubiéramos seguido como en esos primeros años, cosa que yo le decía a Menem: “Fíjate cómo era en aquella época, lo que creció el país, lo que era el ingreso per cápita en la Argentina comparado con la mayoría de los países del mundo y ¿Por qué funcionaba así?”. Esa falta de curiosidad intelectual, para averiguar, para mejorar, en este país no existe” (Lluch, 2008:16).

²¹³ Sobre la expansión del grupo Bunge y Born en Uruguay, véase Jacob (1995).

La concentración en la producción también se reflejaba en las exportaciones: Bunge y Born, Luis Dreyfuss y Luis de RidderLtda exportan la mayor parte de los cereales ²¹⁴. En el año 1927, el valor de las exportaciones de cereales de Bunge y Born representaban el 30% de las exportaciones totales de Argentina (Green y Laurent, 1985:33).

Esta posición privilegiada tanto en la producción como en la comercialización en el mercado externo tuvo su correlato en un elevado nivel de utilidades, que se incrementó de manera exponencial a partir del año 1915. Como se observa en el gráfico N°5.1, el ratio de utilidades en relación al capital realizado alcanzó el 45% en el año 1917. El notable incremento de las utilidades durante el período de la Primera Guerra Mundial puede deberse a las favorables condiciones que se generaron en cuanto a precios y volúmenes de exportación (Vázquez Presedo, 1976).

Gráfico N° 5.1: Utilidades en relación al capital realizado- Molinos Río de la Plata 1909-1917



Fuente: elaboración propia en base a Comisión Investigadora de los trust de la Cámara de Diputados (1919:156)

²¹⁴ Véase CEPAL (1959) sobre datos de producción y exportación de los principales productos agropecuarios durante la primera mitad del siglo XX.

Una vez terminado el conflicto bélico, Molinos profundizó el camino de su diversificación productiva; esta estrategia se realizó mediante la industrialización de productos básicos agrícolas que producían. Así, en el año 1925 inauguran su primera fábrica de aceite²¹⁵ y Alba S.A.; posteriormente, Grafa²¹⁶ (1932) y Compañía Química²¹⁷ (1937). Las empresas estaban relacionadas, vinculadas a los productos agropecuarios comercializados por el *holding*, e integradas verticalmente. Por otra parte, las bolsas arpilleras se utilizaban para transportar los productos agropecuarios que intermediaba y los envases metálicos eran los contenedores de sus productos industriales.

En esta década ingresan en el negocio algodonero en Brasil, mediante la compra de una empresa en Pernambuco en 1926, que dio origen a la Sociedad Algodonera del Nordeste Brasileño (Schvarzer, 1989:10). En 1929 instalan un molino en Uruguay.

Las utilidades de Bunge y Born Argentina en relación al capital invertido hacia fines de la década del veinte se mantuvieron en valores entre el 13% y el 20%²¹⁸.

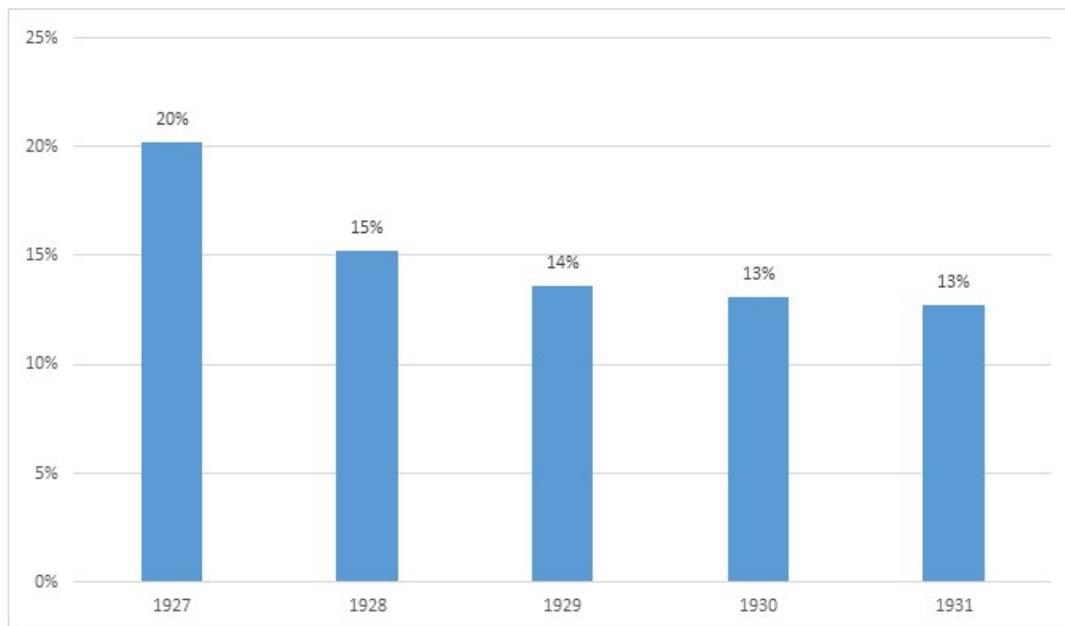
²¹⁵ Inicialmente comenzó a producir aceite de algodón, y luego girasol, lino y maní.

²¹⁶ Empresa textil

²¹⁷ La Compañía Química comenzó a elaborar ácido sulfúrico, soda cáustica y fertilizantes.

²¹⁸ Paz (1939:314) estima que Bunge y Born tenía, hacia la década del treinta, además de su exportadora/casa matriz, 10 empresas industriales, 7 agropecuarias, 8 financieras y 10 sin definición.

Gráfico N° 5.2: Utilidades en relación al capital realizado- Bunge y Born Argentina 1927-1931



Fuente: elaboración propia en base a Schvarzer (1985:10).

5.1.3. La empresa Molinos²¹⁹ desde la década del treinta hasta fines de siglo

A partir de la década del treinta, el Estado comienza una etapa de mayor intervencionismo estatal en la economía y se crean instituciones que tendrán un rol central en la regulación del sector agrario y agroindustrial: la Comisión de Legislación Agraria, la Junta Reguladora de Granos -luego Junta Reguladora de la Producción Agrícola- y la Comisión Nacional de Granos y Elevadores²²⁰. Paralelamente, el Estado comienza a tener una mayor intervención en el sistema financiero nacional; en 1933 la Ley de Crédito Agrario otorga prioridad al financiamiento de la actividad agraria (Green y Laurent, 1985:93; Ceva 2010:95).

²¹⁹ En el año 1932 la compañía simplifica su nombre y a partir de allí comienza a denominarse "Molinos Río de la Plata". Asimismo, el 4 de enero de 1935 la empresa comenzó a cotizar sus acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

²²⁰ Ley N° 12.253 del 5 de octubre de 1935.

La Comisión Nacional de Granos y Elevadores había decretado la expropiación de los elevadores de granos a las empresas exportadoras en todo el país²²¹. Este hecho, sumado a las nacionalizaciones ferroviarias y a la expropiación de las instalaciones portuarias, implicó un activo rol del Estado en la comercialización y en otros eslabones como la exportación, transporte y almacenamiento. Los precios de los principales productos agrícolas estaban en gran medida establecidos por el Estado, tanto para el caso de la exportación como en el mercado interno²²² (Bullor, 2015:180). En 1946 se creó el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI). EL IAPI pasó a ser el principal órgano de control del comercio exterior argentino, comprando la producción agropecuaria de manera directa y controlando precios.

Diversos autores coinciden en señalar que, durante los gobiernos de Juan Domingo Perón, Bunge y Born tuvo algunas dificultades en la exportación de granos, principalmente debido a la nacionalización del comercio exterior. Sus ventas al exterior entre 1947 y 1955 se redujeron en promedio a una cuarta parte de lo que habían sido entre 1939 y 1946 (Green, 1998). Por otra parte, desaparecieron las rentables actividades financieras de adelanto de fondos, al alterarse sus relaciones con los productores y no contar con financiamiento bancario (Cuesta y Newland, 2015:17).

Sin embargo, Bunge y Born obtuvo importantes beneficios en forma de comisiones, actuando como intermediario: compraba por cuenta del IAPI en el mercado interno y vendía al exterior, beneficiándose con permisos de exportación (Bozzo y Mendoza, 1974:25). El propio Jorge Born lo relata en Lluch (2008).

²²¹ Las empresas exportadoras eran Bunge y Born, Continental, Luis De Rider, Dreyfus, Cia de Comercio Ltda Van Warden, Cia de Exportación de Cereales S.A y Embarcadero Escoses S.A, La Plata Cereal Co, Genaro Garcia S.A, Graneros Modelo S.A y Saldel S.A (Bullor, 2015:180)

²²² Además, a partir de 1950 la política crediticia otorgó una importancia central al estímulo del crédito agropecuario, acorde con la política de estímulo a la producción del campo. La resolución 147 del Ministerio de Finanzas -de fecha 30 de junio- autorizó al BCRA a fijar tipos reducidos de interés para el redescuento de los adelantos y descuentos que se otorgasen con ese destino (Memorias BCRA 1950:58). Durante los años siguientes se continuó estimulando el crédito al sector agropecuario a partir de diversos instrumentos (Allami et. al., 2014:19).

Al mismo tiempo teníamos el riesgo (que sucedió) que el gobierno de un día para otro expropió todo y se llevó todos los elevadores, y quedaron en el IAPI, que era el Instituto Argentino de Promoción de Intercambio. La exportación la querían hacer ellos, pero se encontraron con el mismo problema que se van a encontrar hoy de vuelta, o se encontraron los chinos: del otro lado tenés que venderle a alguien. Y si ese alguien no está dentro del circuito grande de los importadores y los exportadores, no le vas a vender a un molino en Bélgica porque no te conoce, y no te va a comprar. Entonces el molino te va a pedir que vos vendas a Bunge y yo le compro a Bunge. Bueno entonces así vino todo ese período de IAPI, que duró los primeros seis meses, y después el IAPI empezó a llamar por teléfono: “vamos a trabajar juntos”. “Bueno, trabajamos juntos”. En esa época el IAPI nos vendía a nosotros, ya se olvidaba de tratar de vender a los molinos de Venezuela o de otro lado, nos vendía a nosotros y nosotros exportábamos afuera. Con lo cual nos hacíamos siempre una buena diferencia, porque el IAPI vendía mal, a destiempo, no conocían el negocio. Entonces había que adaptarse a esa nueva modalidad de trabajar y a esa nueva modalidad de ganar dinero (Lluch, 2008:14-15).

Según Bullor (2015:184), en base a datos del Boletín de la Dirección Nacional de Granos y Elevadores, el accionar del IAPI no impide la continuidad en la concentración de las exportaciones: entre 1945 y 1948, las primeras 10 exportadoras concentraban el 78% de las exportaciones de trigo, mientras que Bunge y Born, la principal exportadora, concentraba el 25% de las exportaciones (2.010.365 millones de toneladas)²²³.

En el plano interno, Molinos Río de la Plata se expande gracias a las políticas de industrialización, recibiendo subvenciones e instalándose en los protegidos mercados internos (Green y Laurent, 1985:94). En este período decide ingresar en categorías como arroz, harina, yerba mate, fideos, aceites especiales –como el aceite de uva– y luego ingresar

²²³ Paz (1939:316) también denuncia el control oligopólico de las exportaciones por parte de Bunge y Born: “Los defensores de los monopolios extranjeros, cuando tratan de demostrar que no existe tal trustificación en el país, repiten el estribillo que hay 153.000 explotaciones dedicadas a cultivos de cereales, pero no dicen que sólo Bunge & Born compra aproximadamente la mitad de la producción y exporta más del 30% y que hay otras empresas [...] que mantienen relaciones directas o indirectas con Bunge & Born (De Ridder y La Plata Cereal) que exportan otro tanto, sobrepasando en conjunto las tres firmas el 59%. Si a ello le agregamos lo exportado por Dreyfus, el monto total de lo exportado por estas cuatro firmas, en 1936, de creales y lino, se eleva al 85%”. En la misma línea, Raúl Scalabrini Ortiz señalaba: “La producción agraria hasta la creación del IAPI estuvo monopolizada por Bunge y Born y sus acólitos. Durante muchos decenios se estafó al productor y al país con la treta, ingenua pero eficaz, de “a fijar precio”. La reapertura del llamado Mercado a Término vuelve a ofrecer la oportunidad de repetir la maniobra... El IAPI que era un instrumento de regulación y de contención, fue acusado de ser una institución totalitaria y de entorpecer la libertad de comercio, a pesar de asemejarse notablemente al ICC norteamericano. ¿Por qué lo que allá y en Gran Bretaña es democrático aquí es totalitario?” (Carta en Revista Qué, N° 117, 12 de febrero de 1957).

a categorías aún más elaboradas como premezclas, sémolas y rebozadores; nacen así las marcas Blancaflor, Río, Cocinero, Nobleza Gaucha, Exquisita, Vitina y Preferido. En ese período, Molinos inaugura un molino arrocero en Corrientes (1945), un molino arrocero y yerbatero en Barracas (1948), una planta de alimentos balanceados en Mendoza (1951), una planta de alimentos balanceados en el Puerto de Buenos Aires (1953) y una planta de harina de sémola en Córdoba (1955)²²⁴.

Esta expansión es acompañada por otras empresas del grupo. En 1948, la Compañía Química inauguró una nueva planta para producciones destinadas a la ganadería y se asoció con otra firma para generar Sulfacid, una empresa que puso en marcha una planta de ácido sulfúrico en 1950. Entre 1949 y 1951 Grafa amplió su capacidad mediante la incorporación de husos y telares. La profundización en la orientación industrializadora se refleja en las utilidades del grupo: entre 1948 y 1955 los dividendos de sus empresas manufactureras aportaron el 68% de los beneficios totales, mientras que antes de 1945 esta proporción no había superado el 15% (Cuesta y Newland, 2015:17).

En relación a los mercados externos, la estrategia de Bunge y Born en estos años estará centrada en Brasil y Perú. También se instala con Molinos Harineros en Paraguay en el año 1943. Durante la década del sesenta, Bunge y Born desarrolla una fuerte actividad en Brasil (Anaya Franco, 1997:117, Green y Laurent, 1985:107). El grupo dispone también de grandes extensiones de tierras forestales en Salta, lo que le permite ser uno de los principales productores de madera del país (Bozzo y Mendoza, 1974:24).

El secuestro de los hermanos Born en septiembre de 1974 aleja al grupo de la Argentina y los miembros de la familia se instalan en San Pablo, Brasil²²⁵. Según Anaya Franco (1997:117), en el año 1981 el grupo tenía en Brasil 28.000 empleados. Este movimiento también coincide con una expansión de las actividades productivas del grupo en USA²²⁶ y en Europa, principalmente en torno a los aceites. Como consecuencia de todos estos

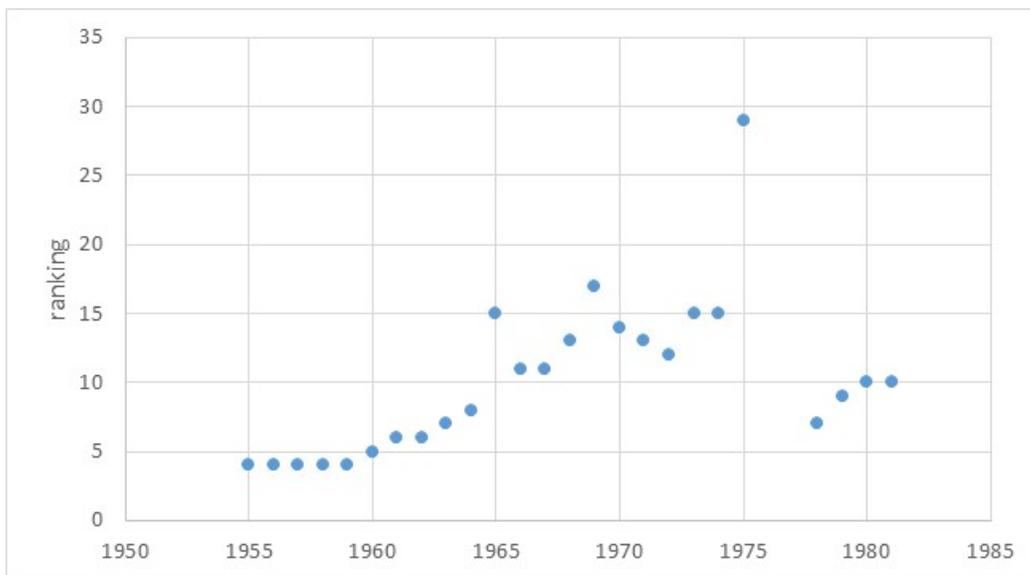
²²⁴ Fuente: página web de la empresa consultada el 01 de septiembre de 2015.

²²⁵ Véase Lluch (2008), en donde Jorge Born relata su mudanza y la de 23 familias que encabezaban el grupo Bunge y Born.

²²⁶ La filial norteamericana de Bunge y Born se denominaba Bunge Corporation.

procesos, a partir de la década del sesenta se evidencia una pérdida de posiciones de Molinos como una de las empresas más grandes de Argentina (Gráfico N°5.3)

Gráfico N° 5.3: Evolución de Molinos en ranking de empresas más grandes de argentina 1950-1985.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Green y Laurent (1985) basados en La Prensa Económica.

A partir del golpe de Estado de 1976, el grupo Bunge y Born se lanza a una nueva ola de inversiones apoyado por diversos regímenes de promoción industrial y exenciones impulsadas por el Estado²²⁷. A pesar de la reducción de los ingresos de los estratos populares, las ventas de la empresa no se vieron afectadas; por el contrario, su situación de monopolio se refuerza por la desaparición de un gran número de pequeñas y medianas empresas de la rama (Green y Laurent, 1985:156).

En 1978 Molinos adquiere las instalaciones y la marca “Matarazzo”, punto de partida de su futura posición oligopólica en el mercado de pastas secas. En relación a los *commodities*, a partir de la asunción de Nestor Rapanelli en la gerencia general, Molinos comienza a darle más importancia a la molienda que a la exportación de granos.

²²⁷ Sobre los grupos económicos nacionales durante el período de la dictadura militar, véase Acevedo et. al. (1990) y Azpiazu et. al. (1989).

En los años ochenta la estructura del grupo no cambió sustancialmente. Sin embargo, Molinos es beneficiada por programas de promoción industrial y de capitalización de deudas (Castellani, 2006:347). En el año 1985 compra la marca Fanacoa -Molinos ya poseía la marca Ri-K, que había sido lanzada en el año 1968-. Así, consolida su posición en el mercado de salsas y condimentos. En el año 1990, Molinos compra el Frigorífico Tres Cruces y comienza a comercializar salchichas Vieníssima y fiambres Tres Cruces.

5.1.4. La década del noventa: el comienzo del proceso de reconversión de la empresa

Durante la década del noventa el grupo Bunge y Born -y, en particular, Molinos Río de la Plata- atravesaron grandes transformaciones. La implementación de las reformas estructurales tuvo un fuerte impacto sobre el entramado económico industrial, aunque con impactos heterogéneos (Castellani y Gaggero, 2012)²²⁸.

El primer hecho destacado que se da cuando asume Carlos Menem es una abierta vinculación de Bunge y Born con el presidente: los dos primeros ministros de economía de Carlos Menem eran ejecutivos del grupo: Miguel Roig –quien falleció a los 5 días de asumir- y Néstor Rapanelli²²⁹. Este hecho le dio mucha visibilidad al grupo y participación en las decisiones de política económica²³⁰. Néstor Rapanelli dejó el cargo unos meses más tarde debido al estallido hiperinflacionario.

²²⁸ Sobre las estrategias seguidas por los grupos económicos durante la década del noventa, véase Basualdo (2006), Castellani y Gaggero (2012) y Schorr (2004).

²²⁹ Esta relación es explicada por Jorge Born en Lluch (2008): “Yo personalmente estuve muy comprometido, por ejemplo, con Álvaro Alsogaray, en su momento, y con Menem después. Cuando tuve la oportunidad de conocer a Menem y de hablar de todo lo que había sucedido y lo que estaba sucediendo, me impresionó las ideas claras que tenía, y todavía me dijo: “mire, si usted me puede ayudar, me puede facilitar un programa económico y todo lo demás, bienvenido sea”. Bueno, nosotros habíamos elaborado programas económicos, tratando de ayudar en su época a los militares, después a Alfonsín, nunca se llevó mucho a cabo. Me dio la impresión de que este hombre sí tenía la intención de hacer bien las cosas. Bueno, nos pidió dos personas para ser Ministro de Economía, cosa que le dimos. El primero se murió y el segundo siguió un tiempo” (Lluch, 2008-Entrevista a Jorge Born).

²³⁰ Néstor Rapanelli señala que “A mí me llaman el jueves 15 de julio a las 21 horas para ofrecermelo oficialmente el cargo. Dos días después, el 17 de julio, renuncio al cargo de vicepresidente de Bunge & Born y no vuelvo nunca más. Cuando me llama Jorge Born para avisarme, no tuve ninguna duda de que Menem quería que fuera él el ministro de Economía. Pero él eludió el compromiso apelando a mi figura. Yo aceptaba o me iba de Bunge & Born [...] Cuando lanzamos la reforma impositiva pedimos ayuda a Bunge & Born porque el copyright del Plan BB era de ellos. Correspondía pedir una opinión. Nosotros ideamos el plan que contempla el IVA, pero

Poco después de la salida de su ex gerente del ministerio de Economía se produjo un giro en la estrategia del grupo que generó cambios importantes. Esta transformación fue resultado de la puja de poder entre los miembros de las familias accionistas, con distintas concepciones sobre cuál era la mejor estrategia a seguir²³¹. En la Argentina, la primera consecuencia de ese conflicto fue el desplazamiento en 1991 de Jorge Born III de la conducción y el ascenso de Octavio Caraballo, integrante de la familia Hirsch (Gaggero, 2014:8).

Poco después, el grupo contrató a la consultora internacional McKinsey para realizar una auditoría y diseñar una reestructuración. En la Argentina, el diagnóstico fue claro: concentrar inversiones en el sector agroindustrial y alimentos, y desprenderse del resto de las empresas. Es importante destacar que esta estrategia de especialización en sus actividades principales fue seguida por un gran número de grupos económicos, tanto los más grandes como los de menor tamaño²³² (Gaggero, Schorr y Wainer, 2014:98).

Molinos absorbió a Bunge Comercial, la *trading de commodities* que dio origen al grupo en la Argentina. Entre 1992 y 1995 Bunge y Born vendió activos por 280 millones de dólares: se desprendió de Grafa (textil), Proceda (informática), Centenera (envases) y Compañía Química, entre otras firmas. En 1996 vendieron todo su negocio de pinturas en Argentina, Brasil y Uruguay y Petroquímica Río Tercero por U\$S468 millones²³³

Bunge & Born se opuso. Querían un impuesto a la venta" (Reportaje a Nestor Rapanelli publicado en La Prensa, 02/05/2010).

²³¹ Según Gaggero (2014:8-9), "los sectores disidentes que encabezaron la destitución (liderados por la rama Hirsch) planteaban importantes cuestionamientos. En primer lugar, se le criticaba a Born el desempeño económico del grupo que, efectivamente, había sido poco satisfactorio durante la gestión de Jorge Born. En segundo lugar, una parte de los accionistas locales, vinculados a la familia Hirsch –liderados por Octavio Caraballo–, criticaban la alianza del grupo con el gobierno menemista y los perjuicios que le había provocado a la organización. Pero el punto de disidencia más importante residía en que los descendientes de la familia Hirsch sostenían que, frente al nuevo panorama económico, era necesaria una reestructuración del grupo, que redujera la diversificación y concentrara inversiones en sectores considerados estratégicos. Estas críticas se daban en paralelo a una propuesta de reestructuración del grupo a nivel mundial. El argumento era que la organización estaba demasiado ramificada y que faltaba un comando centralizado".

²³² Esto incluyó grandes grupos (Techint, Bidas, Madanes, Bunge y Born y Pérez Companc); entre los medianos (Acindar, Alpargatas, Mastellone, Garavaglio y Zorroaquin) y los relativamente pequeños (Loma Negra, Gatic y Urquía, entre otros) (Gaggero, Schorr y Wainer, 2014:98).

²³³ La Nación, 21/04/1996.

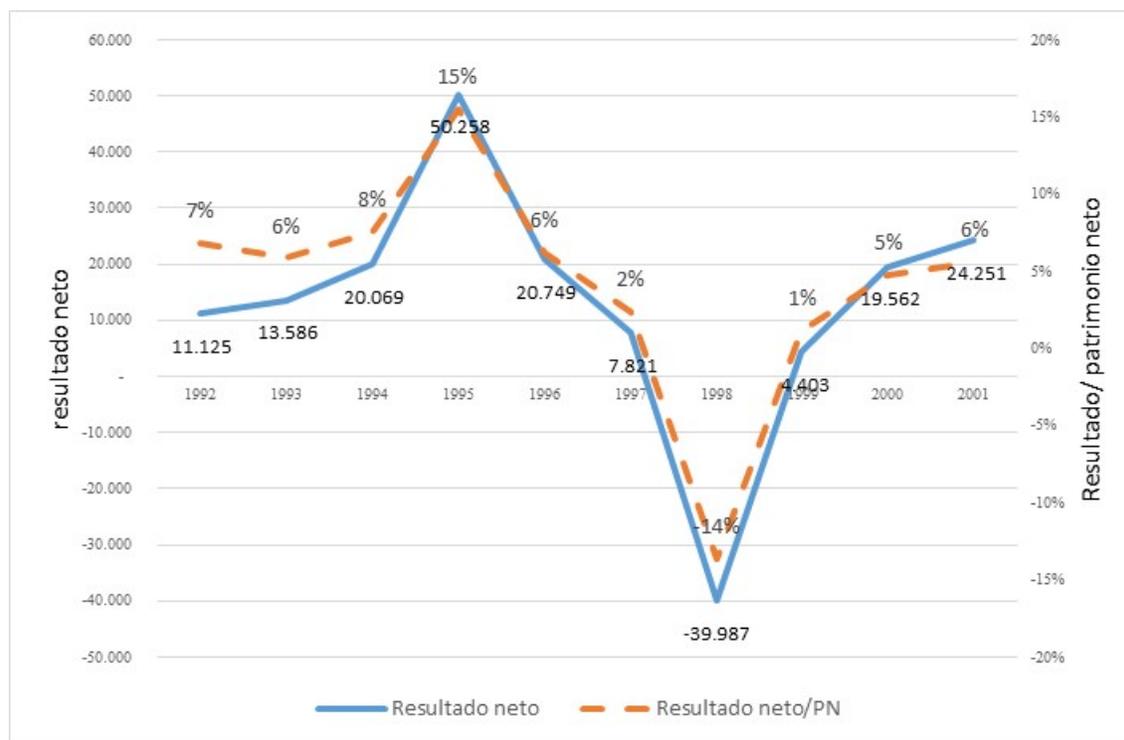
En los primeros cinco años de la década, Molinos compra la marca jugos Pindapoy, la elaboradora de carnes Wilson, Tres Cruces, la distribuidora uruguaya Dardael y la planta aceitera Santa Clara, en Rosario. Esta última compra es muy importante debido la cercanía del puerto y la consecuente caída en los costos de transporte²³⁴. Además, incorporan la marca Aceite Patito. Al mismo tiempo, trata de reforzar su negocio de *commodities*:

En los noventa se empezó a dar mucho énfasis al negocio de compra y venta de cereales; es decir, buscar los resultados de la empresa a través de una gestión de buena compra de cereales, buena compra de materias primas -sobre todo que allá estábamos igual que hoy con la inflación, con la bicicleta y todo aquello-. Molinos compraba semillas, compraba semillas de soja -ahí comienza a desarrollarse la soja en Argentina- y vender la harina por su contenido proteico y ahí hacer una diferencia (Entrevistado 2, ex gerente de planta de Molinos).

En definitiva, en la primera parte de la década, Molinos se expandió. Sin embargo, en un contexto macroeconómico de alto desempleo, subempleo y de precarización del consumo, los resultados no fueron buenos desde el comienzo y empeoraron hacia la segunda mitad de la década. Como se observa en Gráfico N°5.4, Molinos experimenta una muy fuerte caída de la rentabilidad desde el año 1995, pasando de ganancias de aproximadamente 50 millones de pesos en ese año a una pérdida de 40 millones de pesos en 1997.

²³⁴ “El negocio de los commodities es un negocio de mucho volumen y poco beneficio, pero tiene mucha importancia el transporte. Y se colocan más cerca de la producción. Avellaneda, que era la fábrica que tenían, estaba cada vez más difícil de llegar” (Entrevistado 2, ex gerente de planta de Molinos).

Gráfico N° 5.4: Resultado neto y resultado neto/patrimonio neto- Molinos Río de la Plata 1992-2001.



Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa MRP.

En el año 1996 se crean Bunge International Ltd y Bunge Argentina -que absorbe a Bunge y Born Argentina y pasa a ser subsidiaria de Bunge Internacional Ltd-²³⁵.

En el año 1997, cuando Bunge Internacional compra la mayor procesadora de soja de Latinoamérica -Ceval-²³⁶, se consolida como el tercer procesador mundial de soja y comercializador de granos del mundo. Esta compra marca el inicio del desprendimiento de la empresa Molinos Río de la Plata por parte de Bunge Internacional, como veremos a continuación²³⁷.

²³⁵ Sobre la relación de entre Bunge y Born S.A con las otras empresas del holding, la versión “oficial” difundida es que funcionaron como empresas totalmente separadas hasta que, a mediados de los 90, la rama argentina vendió Bunge y Born Argentina a cambio de una participación en el holding Bunge International LTD por decisión de los descendientes de los fundadores (Clarín, 31/05/1998).

²³⁶ Ceval tiene su sede central en Gaspar, estado de Santa Catarina. Con esta adquisición, Bunge se transformó en el mayor productor alimentario de Brasil superando a la suiza Nestlé.

²³⁷ Antes de ser vendida a Pérez Companc, Molinos compra la marca “Granja del Sol” a Cargill.

5.2. La transferencia al grupo Pérez Compañc: reconversión y racionalización

En el año 1999 el grupo Pérez Compañc compra la empresa Molinos Río de la Plata. En la presente sección se realiza un breve recorrido sobre la historia del grupo, la compra de Molinos, la estructura de la empresa Molinos Río de la Plata a partir de su cambio de propiedad y su relación con otras empresas de Pérez Compañc.

5.2.1. El grupo Pérez Compañc: la historia de un conglomerado de capital nacional²³⁸

El origen del grupo Pérez Compañc se remonta al año 1947, cuando Carlos Pérez Compañc y Jorge Pérez Compañc fundaron la Compañía Naviera Pérez Compañc. En esta primera etapa, centrada en el transporte naviero, transportaban por mar los insumos para las explotaciones petroleras del sur. También, en esos años, entraron en el rubro forestal. A mediados de la década del cincuenta, inician sus actividades en el sector petrolero fundando la Petrolera Pérez Compañc S.A., que durante los primeros años se dedicó al servicio de mantenimiento y reparación de pozos que pertenecían a YPF (Gaggero, 2014:14).

En la década del sesenta el grupo ingresó en la actividad financiera -mediante la compra del Banco Río de la Plata y el Banco del Este del Uruguay- y en el sector agropecuario. En el año 1968 nace “Petrolera Pérez Compañc S.A.”, incorporando servicios de explotación de gas natural y gases licuados de petróleo. Pero será en los setenta cuando el grupo inicia un fuerte proceso de diversificación: obras públicas, manufactura, cemento, informática y petroquímica. Este crecimiento estuvo, como en el caso de los principales grupos económicos, vinculado a las oportunidades abiertas por el gobierno de facto en relación a obras de infraestructura. En 1976 adquiere el paquete mayoritario de SADE S.A., un eslabón de General Electric, ampliando el negocio al de las obras civiles y montajes industriales.

²³⁸ La información sobre compra de empresas se obtuvo principalmente de la página web Pecom Servicios de Energía consultada el 15 de marzo de 2019.

Ya en los ochentas, el grupo inició su batalla por la desregulación petrolera y promovió la liberalización del área exploratoria, haciendo, al mismo tiempo, una fuerte apuesta en la industria. La decisión estuvo vinculada a la política de promoción industrial implementada en el sector: la mayor parte de las firmas creadas o adquiridas gozaron de los beneficios promocionales por parte del Estado (por ejemplo, Petroquímica de Cuyo, PASA y Petrosur). Durante este período también comenzó la internacionalización del grupo, primero como contratista para Petrobrás en Brasil, y luego gerenciando proyectos en Perú y Ecuador (Gaggero, 2014:14). En el año 1985 la compañía adquiere una participación de Petroquímica Cuyo S.A., destinada a la producción de polipropileno. Además, adquieren Siam Electromecánica, Cemento San Martín S.A., una participación en Supermercados Carrefour Argentina S.A. y crean Pecom Agropecuaria.

Este crecimiento del grupo se da en el marco de un fuerte crecimiento y consolidación de los grupos económicos nacionales, en un momento de fuerte vinculación con el aparato estatal, específicamente aprovechando políticas de incentivo aplicadas desde el Estado (Castellani, 2006, 2009; Gaggero et. al., 2014:93). Entre 1973 y 1987, Pérez Compañc pasó de controlar 10 a 87 empresas (Acevedo et. al, 1990:55)²³⁹.

Durante la década del noventa, en el marco del proceso de privatizaciones, el grupo Pérez Compañc se consolidó en el sector energético, pasando a ser un actor central²⁴⁰: se convierte en el segundo productor de petróleo del país, con una participación del 12,2% de la producción total en el año 1994²⁴¹. Además, pasó a tener diversas participaciones accionarias en Telefónica de Argentina, Telecom, Edesur, Segba, Entel, Central Costanera, Transener, Elenet, Distribuidora Metropolitana de Gas (Metrogás), Transportadora de Gas del Sur (TGS), Ferroexpreso Pampeano, concesiones de peajes en las rutas 5 y 7, entre otros.

Así como ocurrió con Bunge y Born, durante la segunda mitad de la década del noventa Pérez Compañc también contrató a la consultora McKinsey para una reorganización

²³⁹ En Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990) se detallan las empresas controladas por Pérez Compañc en 1973, 1983 y 1987.

²⁴⁰ Pérez Compañc participó en todos los sectores de YPF que fueron privatizados, salvo en el del transporte marítimo. Véase Castellani y Serrani (2011).

²⁴¹ Información de la página web Pecom Servicios de Energía consultada el 15 de marzo de 2019.

del grupo. En base a las recomendaciones de la consultora, que plantea concentrarse en negocios principales -energía y petroquímica-, a partir del año 1997 comenzó un fuerte proceso de reestructuración del grupo; Pérez Companc vendió su participación en Telefónica de Argentina, Alto Palermo SA, Banco Río, Pecom-Nec, Metrogas, Sade, Telecom e YPF, entre otros (ver Cuadro N° 5.1). Según estimó la Comisión especial Cámara de Diputados sobre Fuga de Divisas (2005), durante el período 1992-1999, Pérez Companc realiza operaciones de compra por 607 millones de dólares y de venta por 2.411 millones de dólares.

Cuadro N° 5.1: Principales ventas de Pérez Companc 1990-2002

Empresa	Año	Porción transferida	Monto operación en millones de dólares	Comprador
Cementos San Martín	1992	100%	s/d	Loma Negra
Quitral Co	1996	100%	140	Pride Internacional
Central Termoeléctrica de Buenos Aires	1997	-	5	s/d
Telefónica de Argentina	1997	13,50%	590	France Telecom y Telecom Italia
Banco Río	1997	35%	694	Santander
Alto Palermo SA	1997	100%	183	IRSA
Pecom-Nec	1997	su porción de la sociedad	82	Nec
Metrogas	1998	25%	75	British Gas
Proyecto Profertil	1998	Compartía en partes iguales con YPF y con la canadiense Agrium	60	s/d
Sade	1999	100	70	Skanska (66%) y Emepa SA (33%)
Telecom	1999	13%	380	France Telecom y Telecom Italia
YPF	1999	1,5% (equivalente al 80% de su participación)	163	colocación en el mercado de acciones
Pecom Energía (1)	2002	58%	3.381	Petrobras

(1) La operación incluyó a todas las empresas energéticas del grupo, subsidiarias de la firma holding.
Fuente: elaboración propia en base a información de diarios Clarín, La Nación y Página 12.

Sin embargo, pese a las recomendaciones de la consultora McKinsey, hacia fines de la década del noventa el grupo abandonó el sector energético²⁴². La fuerte concentración del sector petrolero a nivel mundial indudablemente tuvo que ver con este proceso: Pérez Companc entendió que no podía ser un jugador central. En 1999, altos directivos de Pecom

²⁴² En el año 2015 Pérez Companc reingresa al negocio energético como prestador de servicios al adquirir las operaciones de Skanska en Argentina. La nueva empresa se denomina Pecom Servicios Energía.

admitieron que la petrolera estaba en venta²⁴³. Finalmente, en julio de 2002 el grupo vendió el 58% de Pecom Energía a Petrobrás por 1.124 millones de dólares y estipuló que se hiciera cargo de los 2.000 millones de dólares que adeudaba. La operación incluyó a todas las empresas energéticas del grupo, subsidiarias de la firma holding²⁴⁴.

La estrategia de Pérez Companc durante este período estuvo alineada con el de los principales grupos económicos locales, que participaron activamente del proceso de privatizaciones, conformando consorcios inversiones junto a grandes operadores transnacionales y bancos de inversión (Comisión especial Cámara de Diputados sobre Fuga de Divisas, 2005:31). Una vez finalizado este proceso, los grupos locales tomaron distintas estrategias. Por una parte, vendieron sus participaciones en las empresas privatizadas, realizando una importante ganancia patrimonial derivada de la diferencia entre los precios de compra y los de venta. Pérez Companc desembolsó 79 millones de dólares y 112 millones de dólares para la adquisición de acciones de Telefónica y de Telecom, respectivamente, y obtuvo 515 millones de dólares en febrero de 1997 por la primera y 379 millones de dólares en julio de 1999 por la segunda (Abeles et. al., 2001:126).

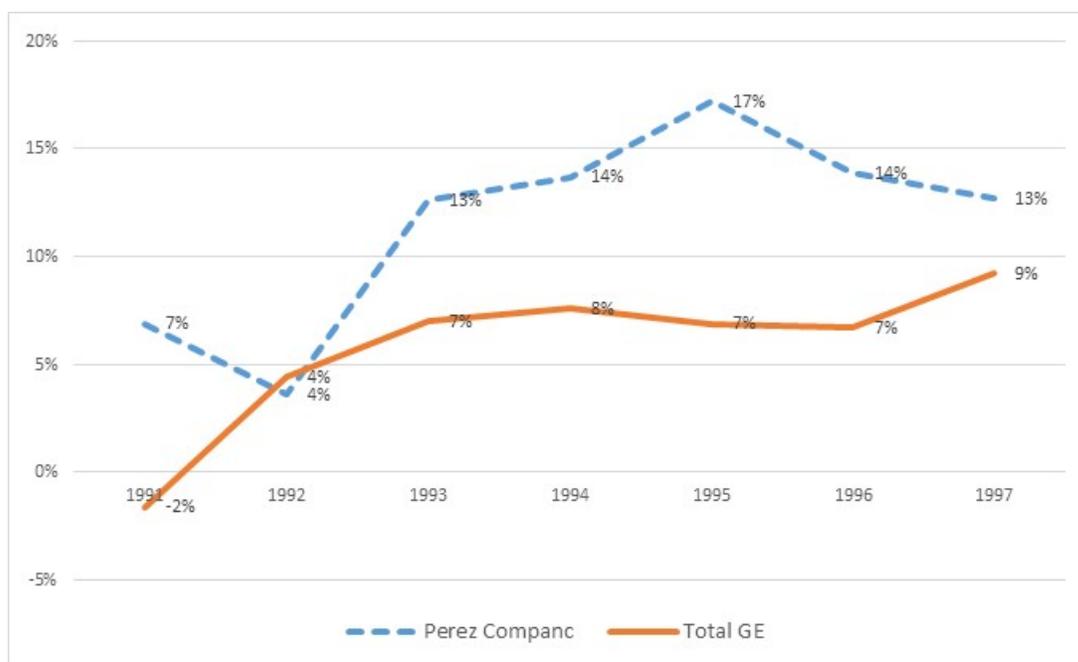
Además, los grupos económicos y empresarios locales tomaron dos tipos de estrategias adicionales con las ganancias obtenidas: en primer lugar, fugaron al exterior una porción de los fondos obtenidos; en segundo lugar, invirtieron una parte minoritaria en emprendimientos agropecuarios y agroindustriales de exportación. De esta manera, este segmento empresario obtuvo un óptimo posicionamiento ante el posterior escenario devaluatorio, debido a que se hizo de una significativa masa de capital líquido en dólares y

²⁴³ Según Gaggero (2008: 18), la estrategia de concentrarse en el sector energético cambió luego de 1997, debido a tres factores: en primer lugar, la fuerte baja de los precios internacionales del petróleo; en segundo lugar, la compra de Repsol de las acciones de YPF que todavía conservaba el Estado: Pérez Companc perdió la oportunidad de integrar con la mayor firma energética más importante del país, acceder a importantes reservas petroleras y lograr así economías de escala y, en tercer lugar, la concentración del sector petrolero a nivel mundial que provocaron el predominio de pocas firmas globales.

²⁴⁴ Ver informe de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) sobre la venta de Pecom Energía. Pecom poseía, al momento de la venta, el control exclusivo de las siguientes sociedades: Pecom Energía S.A., World Energy Business S.A., Enecor S.A., Enelba S.A., Pecom Energía Internacional S.A., Pecom Hispano Argentina SA y poseía el control conjunto en Transportadora de Gas del Sur S.A., Citelec SA, Transener S.A., Transba S.A., Istrilec S.A., Edesur S.A., Oleoductos del Valle S.A.; Refinería del Norte S.A., Telcosur S.A., Compañía de Inversiones de Energía S.A. y Petroquímica Cuyo S.A. (Informe CNDC sobre venta de Pecom). Disponible en https://www.economia.gob.ar/download/cndc/dictámenes/c388_petrobras.pdf

se posicionó en sectores exportadores (Comisión especial Cámara de Diputados sobre Fuga de Divisas, 2005:31). Como se observa en el Gráfico N° 5.5, la rentabilidad del grupo Pérez Companc como porcentaje de las ventas se mantuvo en valores superiores al 10% a partir del año 1993 y superó al promedio obtenido por los principales grupos económicos nacionales.

Gráfico N° 5.5: Grupo Pérez Companc y principales grupos económicos nacionales (GE)*. Rentabilidad como porcentaje de las ventas



*Alpargatas, Astra, Bunge y Born, Loma Negro, Macri, Pérez Companc, Soldati, CEI y Techint. Fuente: elaboración propia en base a Kulfas (2001:51).

La salida del sector energético se dio en paralelo a la concentración en el negocio de alimentos y *commodities*. En 1997 crean el Pérez Companc Family Group (PCF) para invertir el dinero de la venta del Banco Río y otros activos en firmas agroalimentarias. En 1998 compran Molfino y la bodega Nieto Senetier, y en 1999 a Abolio y Rubio. Finalmente, compra Molinos Río de la Plata en el año 1999, proceso que se aborda en la próxima sección.

Es importante destacar que la nueva orientación de Pérez Companc hacia el *core business* implicó una desinversión mucho más importante que las nuevas inversiones realizadas; en este sentido, el grupo se achicó en términos de activos invertidos en empresas nacionales.

5.2.2. La transferencia de Molinos Río de la Plata al grupo Pérez Companc

Un nuevo giro se da en la estrategia de Bunge Internacional hacia fines de la década del noventa, al decidir la venta de todas las empresas que producían alimentos con marcas: Molinos (Argentina), Santista Alimentos (Brasil), Bunge Australia, y Gramoven (Venezuela)²⁴⁵. En el año 1999 Bunge y Born vende el 60% del paquete accionario de Molinos a Pérez Companc –el 40% restante estaba en posesión de pequeños accionistas-. Bunge y Born comienza su nueva estrategia, es decir, volver a las “fuentes”: comercializadora de granos y procesamiento de aceite de soja²⁴⁶.

La integración de la rama argentina Bunge & Born S.A. a Bunge Internacional - holding internacional con una fuerte presencia en el negocio de los granos- dejaba a Molinos y otras compañías de la región a contracorriente de los negocios globales. En la rama argentina, más del 90% de los ingresos totales provenían del segmento de alimentos elaborados, mientras que en el conjunto del holding las dos terceras partes de las ventas provinían del comercio de granos y el procesamiento de soja²⁴⁷. Además, Molinos no estaba teniendo altas rentabilidades, como se analizó en la sección 5.1.4. Otro argumento tiene que ver con la muerte de Jorge Born y los cambios en la toma de decisiones de la empresa por parte de los herederos²⁴⁸. Además, es importante destacar que todo este proceso se en un

²⁴⁵ Según una nota del diario Clarín del 31 de mayo de 1998, “la decisión de vender las empresas alimentarias de Bunge & Born se tomó en el corazón de Nueva York. El viernes 22, en las suites del hotel Rihga Royal, uno de los más altos de Manhattan, ubicado en el número 151 de la calle 54, cien accionistas europeos, norteamericanos, brasileños y argentinos de Bunge International Ltd. definieron la retirada del holding de todas aquellas ramas de negocios que no sean la venta de commodities” (Clarín, 31/05/1998).

²⁴⁶ Sobre la venta a Pérez Companc, Jorge Born reflexiona: “A los Pérez Companc que compraron Molinos, nosotros le contamos todo esto, le dijimos: “Nosotros vamos a ser totalmente honestos con ustedes”, porque además era gente amiga. Ellos compraron Molinos y se quedaron cuatro años perdiendo plata. Se lo dijimos, pero ellos creyeron que nosotros trabajábamos como los americanos, que no entendíamos cómo era el país. Ellos también eran gente seria y perdieron mucho tiempo y plata. Recién ahora están trepando y ganando un poquito. Todo eso empujó a que nosotros liquidáramos todo eso y que nos concentráramos mucho más en lo que respecta al país, en la Fundación y que nos concentráramos en la exportación, algo que se lo trabaja prácticamente desde afuera porque el manejo de todo eso está fuera del país.” (Lluch, 2008:26-27).

²⁴⁷ Clarín, 31/05/1998

²⁴⁸ Esta versión es respaldada por ex gerente de plata de la empresa: “En el año 1978 muere Jorge Born (padre)- ya se había hecho cargo de los negocios internacionales Mario Hirtz que tenía su escritorio en Madrid. Para darte una idea de lo que era Bunge y Born nosotros teníamos fabrica de aceite en Argentina, Uruguay, molino harinero en Paraguay, extracción de aceite en Brasil en Porto Alegre y cerca de XX, EEUU -que es donde se maneja Bunge Corporation- tenía también fabrica de extracción, en España tenía fábrica de aceite y de pintura,

contexto de brutal caída de la actividad económica y el consumo, que culminó en el año 2001 con una de las peores crisis económicas de la historia argentina.

En la página de web de Molinos se relata la compra de la empresa por parte del grupo Pérez Companc y el afianzamiento en los segmentos de marcas y graneles.

En el año 1999 Molinos Río de la Plata es adquirida por la Familia Pérez Companc. Este hecho marca un hito clave en su historia, ya que a partir de aquí comienza, por un lado, la consolidación de marcas innovadoras y por otro, el ingreso y reafirmación del sector de graneles [...]. Asimismo, Molinos Río de la Plata se ha convertido en uno de los principales compradores nacionales de productos del agro argentino, particularmente en mercado de oleaginosas y de cereales, carnes, yerba, arroz y vegetales, entre otros. La estrategia de negocios definida por entonces incluyó un agresivo programa de molienda de soja y girasol por encima de los requerimientos específicos para el negocio de aceites envasados, resultando una exportación de aceites a granel que superó el 50% de la producción total. Reafirmando así la visión de los inicios, comercializando mundialmente **no ya grano, sino grano procesado como aceite y harina proteica** (énfasis propio)²⁴⁹.

El cambio de propiedad implica, como ya fue señalado, una fuerte reorganización de la empresa, que abarca diversos ejes: 1) una nueva estructura organizacional; 2) una redefinición del portafolio de productos y negocios; 3) un programa de reestructuración administrativa; 4) una recapitalización y reducción del nivel de endeudamiento de la compañía; 5) una racionalización de estructuras y gastos y 6) mejorar el posicionamiento de marcas (balance 1999 MRP: VII).

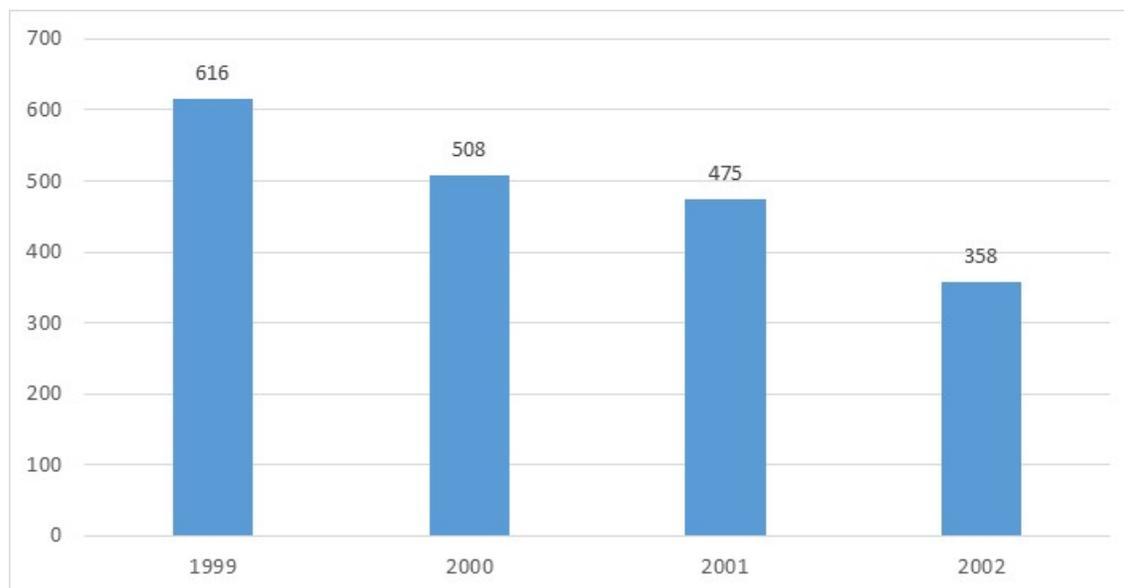
Dentro de esta reorganización, el proceso de “racionalización de estructuras y gastos”, con el objetivo de reducir sus costos fijos, fue central. Observando la composición porcentual de la reducción de gastos, el mayor recorte corresponde a costo laboral (34% de la reducción):

en Inglaterra fábrica de aceite, en la India con Yute, en Australia tenía... todo eso era Bunge Born... para que te des una idea de la visión de Jorge Born y Mario Hirtz. A Jorge (hijo) no le iba bien en los negocios y a Juan le gustaba el campo y le gusta el campo hasta el día de hoy... Y van haciendo malos negocios. Estos muchachos que dirigían la empresa quedan con deuda en dólares y a cobrar en pesos. Eso hace que tuvieran que desacerse de Grafa, cerrar Centenera y vender Alba... fue una deuda muy grande en dólares. Bunge se achica mucho, a los hijos no les importa mucho porque no es lo que ellos hacían; Caravallo que también estuvo metido en el tema tampoco fue muy brillante. Entonces se achican y terminan vendiendo Molinos a Pérez Companc” (Entrevistado 2, ex gerente de planta de Molinos).

²⁴⁹ Fuente: página web de Molinos Río de la Plata consultada el 01/04/2013

en solo un año, el personal pasó de 4.262 personas a 3.358. Se eliminaron el 30% de los puestos gerenciales, representando un ahorro de sueldos y cargas sociales de 7,7 millones de pesos (balance MRP 1999: IX). Este proceso continuó a lo largo de varios años, como se observa en el Gráfico N° 5.6

Gráfico N° 5.6: Evolución de los gastos fijos en valores constantes- Molinos Río de la Plata.
En millones de pesos



Fuente: elaboración propia en base a balance 2003 MRP

En relación a la deuda estructural, a partir de la compra el proceso de racionalización de gastos implicó una reducción de la deuda financiera de un 70% en dos años, a la vez que se extendieron los plazos de vencimientos (balance MRP 1999:XV).

Además, cerró Molinos Chile S.A. y discontinuó Molinos Uruguay S.A. -ambas con pérdidas-. En los dos países realizó acuerdos de distribución con otras empresas.

Este proceso de reconversión de la empresa, en el que se redefine el portfolio de productos y negocios, es claramente descripto por Amancio Oneto, ex CEO de la empresa:

Molinos era una compañía orientada, o sea, imaginada desde el campo. Molinos fue creada hace 100 años por Bunge y Born porque había producto en el campo

argentino, entonces con esas materias primas hacían los productos, inventaron las marcas. Los nombres de las marcas de Molinos hablan de la visión de como eran, porque se llaman Exquisita, Preferido, Ideal, o sea, no hubo mucha investigación. Quizá Molinos había perdido un poco el tren del consumo porque estaba alejado del consumidor. Yo siempre digo: se definió el lanzamiento del producto porque era un subproducto de un molino más que porque el consumidor lo necesitara. Eso hizo que empezáramos a generar todo este cambio -que fue un cambio cultural- y eso llevó a un enorme cambio de portafolio. En el año 2000 Molinos más del 70% del *revenue* venía de aceites y harinas; hoy eso no es ni el 10%²⁵⁰. Hoy vendemos productos con más valor agregado y con más diferenciación (Amacio Oneto, entrevista personal).

Molinos adquiere diversas marcas para consolidarse en distintos segmentos: Don Vicente, Luccetti, Goodmark, Fritolim, Nieto Senetiner, entre otras. Además, vendió sus marcas Ri-K y Fanacoa²⁵¹. Respecto al segmento de graneles, adquiere la empresa Conagra e indirectamente, Pecom Agra, como veremos en el capítulo 6.

5.2. La estructura del grupo Molinos Río de la Plata en el período 2003-2015

La estructura del grupo Molinos Río de la Plata es fundamental para comprender su estrategia de expansión. A lo largo del período analizado, existieron numerosas operaciones de compra y venta de empresas y de fusión y liquidación de las mismas. En el cuadro N° 5.2 se presenta la evolución del grupo Molinos en el período 2003-2015.

²⁵⁰ Es importante destacar que Amancio Oneto se refiere a las ventas en el mercado interno, y no a las ventas totales de la empresa.

²⁵¹ En 1999, Cargill compró el 50 por ciento de la operación harinera de Molinos Río de la Plata. La compañía resultante se llamó Trigalia y estaba constituida por siete molinos en la Argentina y dos en Brasil. El objetivo era lograr economías de escala. En 2002 Cargill compró la participación de Pérez Companc en esa firma y pasó a detentar el 100 por ciento de Trigalia, que pasó a llamarse Harinas Mercosur.

Cuadro N° 5.2: Empresas del grupo Molinos 2002-2015

	31/12/02	31/12/03	31/12/04	31/12/05	31/12/06	31/12/07	31/12/08	31/12/09	31/12/10	31/12/11	31/12/12	31/12/13	31/12/14	31/12/15	Situación
Molinos Uruguay S.A.	100%	100%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Pasa a ser controlada por Molinos de Chile y Río de la Plata Holding S.A
Molinos International S.A.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Alimentaria S.A.	100%	100%	100%	100%	100%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Sociedad liquidada al 31 de diciembre 2007.
Molfino Hnos. S.A.	99,9999%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	venta
Pastas del Plata S.A. (1)	99,9999%	100%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	fusionada
Congelados del Plata S.A. (1)	99,99%	99,9892%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	fusionada
Bodegas Nieto Senetiner S.A. (2)	60,98%	99,9999%	99%	100%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	fusionada
Pecom-Agra S.A. (1)	50%	100%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	fusionada
Legumbres del Plata S.A. (1)	-	100%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	fusionada
Molinos CIS	-	99,90%	99,90%	99,90%	99,90%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Sociedad liquidada al 31 de diciembre 2007.
MGC Crushing	-	99%	99%	99%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Sociedad liquidada al 31 de diciembre de 2006.
Molinos de Chile y Río de la Plata Holding S.A.	-	-	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	100,00%	100%	100%	100%	100%	100%	
PCA International S.A.	-	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%							
Molinos USA Corp.	-	-	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%	-	-	-	-	-	Venta en 2011 a Molinos del Plata SL, propiedad de Molinos de Chile y Río de la Plata Holding S.A
Los Robles S.A.	-	-	99%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	fusionada
Jugos Naturales Minerva S.A. (2)	-	-	98%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	fusionada
Virgilio Manera S.A.I.C.F (2)	-	-	-	-	-	100%	100%	-	-	-	-	-	-	-	fusionada
Grupo Estrella S.A. (3)	-	-	-	-	-	83,34%	99,47%	-	-	-	-	-	-	-	fusionada
Molinos do Brasil Comercial e Industrial Ltda.	-	-	-	-	-	-	99,90%	99,90%	99,90%	99,90%	100%	100%	100%	100%	
Molinos del Plata S.L. (2)	-	-	-	-	-	-	100%	-	-	-	-	-	-	-	Pasa a ser controlada por Molinos de Chile y Río de la Plata Holding S.A
Mermeladas y Conservas Argentinas S.A. (2)	-	-	-	-	-	-	100%	-	-	-	-	-	-	-	Sociedad liquidada y disuelta al 31 de diciembre de 2009.
Corporación General de Alimentos Uruguay S.A.	-	-	-	-	-	-	100%	100%	-	-	-	-	-	-	Sociedad liquidada y disuelta al 31 de diciembre de 2010
Compañía Alimenticia Los Andes S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	99,66%	99,66%	99,66%	?	fusionada
Emprendimiento Joralfa S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100%	100%	100%	?	fusionada
Bodega Ruca Malen S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100%	

Fuente: elaboración propia en base a balance de MRP

Como se observa, la mayor parte de las empresas compradas por el grupo son integradas y fusionadas a la estructura de Molinos Río de la Plata, con el objetivo de ganar cuota de mercado, como veremos en el capítulo 6. Además, el grupo Molinos tiene subsidiarias en el exterior, con el objetivo de comercializar, pero también de administrar y funcionar como sociedades financieras. Las sociedades subsidiarias del Grupo Molinos en el período 2003-2015 son:

- a) **Molinos Internacional S.A.:** esta empresa fue constituida en el año 1996 en Montevideo, Uruguay. Su actividad principal declarada en sus estados contables es “Actividades de comercio exterior y actividades relacionadas”. Durante el período analizado, Molinos Internacional S.A. posee la totalidad del paquete accionario de Molinos Ukraine LLC., una sociedad de responsabilidad limitada que se encuentra instalada en Ucrania, cuya actividad es la realización de actividades comerciales y de inversión. También posee el 1% del paquete accionario de Molinos Do Brasil Comercial e Industrial Ltda, ciudad de San Pablo, cuya actividad es la importación y exportación de productos alimenticios²⁵².

- b) **Molinos Chile y Río de la Plata Holding.** El 30 de diciembre de 2003 Molinos constituye una nueva sociedad denominada “Molinos Chile y Río de la Plata Holding” cuya actividad general es, según sus balances contables, la “realización de inversiones en Chile y en el exterior, y la prestación de servicios remunerados a las empresas que constituya o establezca formalmente en el extranjero”, con domicilio fiscal en Santiago de Chile. Esta sociedad se ocupa básicamente de administrar otras sociedades vinculadas. Según consta en los balances del grupo, se constituye como una plataforma jurídica sobre la cual desarrollar en un futuro inversiones directas en la región, y suscribiendo a dicha fecha capital por 5 millones de dólares estadounidenses. Las empresas subsidiarias de Molinos Chile y Río de la Plata Holding son:

²⁵² A partir de 2012, el porcentaje es 0,1%

Cuadro N° 5.3: Empresas subsidiarias de Molinos Chile y Río de la Plata Holding 2004-2015

	31/12/04	31/12/05	31/12/06	31/12/07	31/12/08	31/12/09	31/12/10	31/12/11	31/12/12	31/12/13	31/12/14	31/12/15	Observaciones
Alimentos del Plata S.A.	100%	100%	100%	100%	100%	-	-	-	-	-	-	-	sociedad liquidada el 31 de dic de 2009
Molinos Overseas S.A.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
Molinos Chile S.A.	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%		
Molinos del Perú S.A.	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	99,99%	-	-	-	-	-	-		venta durante el primer trim de 2009 a ADM Limited
Molinos Uruguay S.A.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
Molinos del Plata SL	-	-	-	-	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%		posee dos empresas: Molinos IP SA y Delverde Industrie Alimentari (100%).

Fuente: elaboración propia en base a balance de MRP

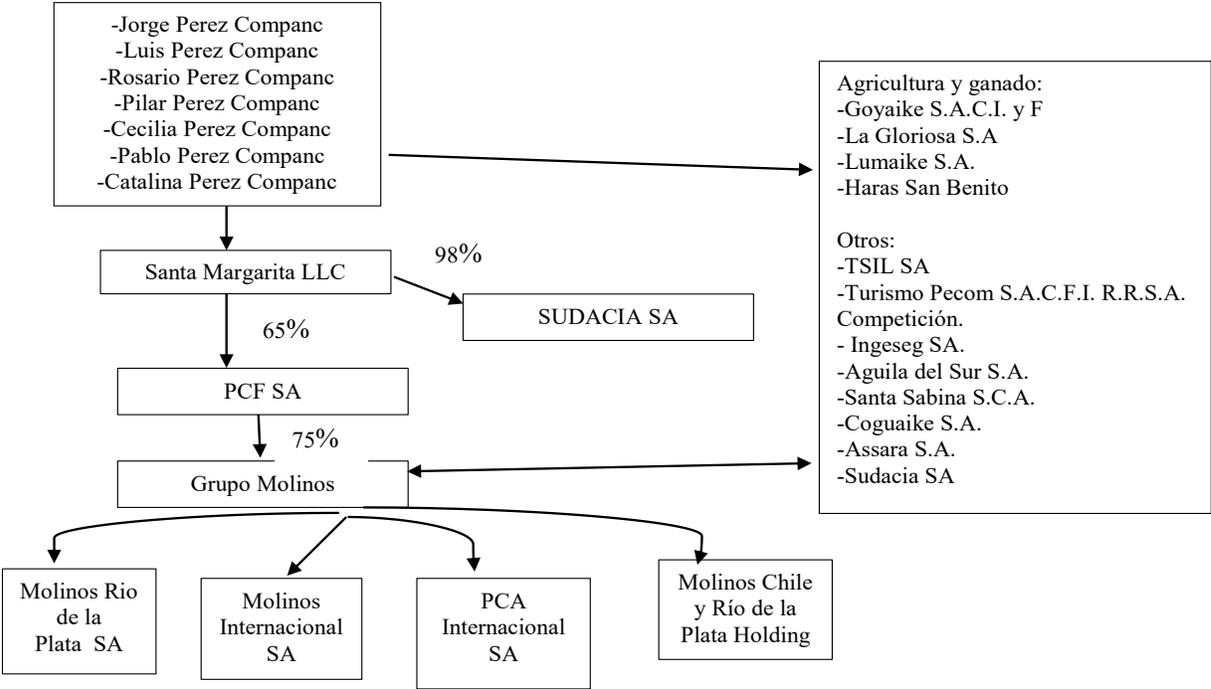
c) **PCA Internacional S.A.** Constituida en el año 2004, si bien se declara como actividad principal la “Comercialización y venta de soja, aceite de soja y sus subproductos” (balance 2004), también se declara en el mismo balance que “ A partir del segundo semestre del año 2004, la Sociedad ha comenzado a discontinuar sus operaciones comerciales en función a los lineamientos estratégicos y premisas de gestión de su sociedad controlante, focalizándose en su actividad financiera”. Así, se constituye como una plataforma de actividades financieras con sede en la zona franca de Montevideo, Uruguay, efectuando préstamos a Molinos Río de la Plata y otras empresas subsidiarias del grupo. Los ingresos corresponden únicamente a ingresos financieros.

La existencia de una subsidiaria de servicios financieros es similar a la estructura de las compañías ABCD²⁵³ tal como describe en Murphy (2012:32). Estas subsidiarias de servicios financieros cumplen diversas funciones como protección, otorgamiento de servicios a terceros y especulación; su estructura es sumamente opaca y dificulta la realización de un análisis acabado a partir de los balances.

Además, Molinos Río de la Plata tiene relación con otras sociedades propiedad de Pérez Companc, como se observa en el diagrama a continuación.

²⁵³ Referencia a las principales comercializadoras de *commodities* agrícolas a nivel global: ADM, Bunge, Cargill y Dreyfus.

Esquema N° 5.1: Estructura del grupo vinculada a Molinos Río de la Plata en el año 2015.



Fuente: elaboración propia en base a balances de MRP e informes de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Cuadro N° 5.4: Sociedades de Pérez Companc vinculadas a Molinos Río de la Plata en el período 2003-2015.

Nombre de sociedad	Actividad	Relación con Molinos Río de la Plata	Notas
La Gloriosa S.A.	Cría de ganado bovino, agricultura (trigo pan, girasol, maíz, soja, sorgo), semillas forrajeras, arándanos y vinos.	Compra de materias primas y servicios	Propietario: Jorge Pérez Companc (98,59% de las acciones) (CNDC, 2017). Posee 8452 hectáreas en la provincia de Buenos Aires (CNDC, 2014)
Goyaíke S.A.A.C.I. y F. ²⁵⁴	Agricultura, ganadería, lana, lácteos y biotecnología.	Compra de materias primas y alquileres	Posee 301.357 hectáreas distribuidas en Santa Cruz y en la provincia de Buenos Aires (CNDC, 2014) Controla a PAUEN SA (actividades inmobiliarias y operaciones financieras y de inversión)
Coguaike S.A.	Cría de ganado equino realizada en haras	Compra de materias primas y servicios, venta de productos.	
Turismo PECOM S.A.C.F.I.	Turismo	Servicios (pasajes y hoteles)	
Tambos San Isidro Labrador (TSIL SA)	Heladerías (Munchi's y San Isidro Labrador)	-	
Ingeseg S.A.	Seguros	Servicio broker seguros	Controlada por Sudacia (77%)
Lumaíke S.A.	Agricultura y cría de ganado bovino	Compra de materias primas. Molinos le vende productos	
Haras San Benito S.A.	Cría de ganado equino realizada en haras y agricultura	Compra de materias primas	Propietaria: Pilar Pérez Companc.
Assara S.A.	Cultivo de cereales (excepto arroz), legumbres y semillas oleaginosas	Compra de materias primas	
Santa Sabina S.C.A.	Cría de ganado bovino	Compra de materias primas y servicios.	Propietario: Jorge Pérez Companc (98,84% de las acciones) (CNDC, 2017).
Sudacia S.A.	Servicios de financiación y actividades financieras	Servicios	Controlada 98% por Santa Margarita LLC. A su vez, controla una sociedad denominada PCFG Advisory SA y CONUAR SA (que a su vez controla a FAE SA). CONUAR es un fabricante de combustibles nucleares.
Proevento S.A.	Promoción y producción de espectáculos deportivos	-	Propietario: Jorge Pérez Companc (99,97% de las acciones) (CNDC, 2017).

²⁵⁴ Ver <http://www.goyaike.com.ar>

Haras Quila Quila	Cría de ganado equino realizada en haras.	-	Propietaria: Catalina y Rosario Pérez Compañc (2)
Águila del Sur	Transporte aéreo no regular	Venta de productos	Controlada por Sudacia SA
SICMA S.A.	Sociedad de inversión	-	Controlada por Santa Margarita LLC (85%)

Fuente: elaboración propia en base a balances contables, información periodística, informes de la CNDC y páginas web de las empresas.

Por último, respecto a la sociedad controlante de Molinos Río de la Plata, hasta el año 2008 los accionistas controlantes de Molinos eran PCF S.A. en un 39,8% -sociedad controlada por J. Gregorio Pérez Compañc- y el propio J. Gregorio Pérez Compañc, que poseía el 23,9% de las acciones. A partir del año 2009, el controlante principal pasó a ser PCF S.A. con un 75% de las acciones²⁵⁵. Además, impulsó la creación de una nueva sociedad denominada Santa Margarita con sede en Delaware²⁵⁶. Santa Margarita está conformada, a su vez, en dos partes: el 35% es aportado por los hijos por separado y el 65% por los hijos en conjunto.

5.3. Algunas reflexiones sobre la historia de Molinos Río de la Plata

Para finalizar, plantearemos algunas reflexiones sobre la trayectoria de Molinos durante el siglo XX. Entendemos que existen diversos ejes sobre los cuales se estructura la historia de la empresa durante el siglo XX y que deben considerarse a la luz de su evolución posterior.

En primer lugar, Molinos Río de la Plata pudo crecer de manera acelerada apoyándose en un primer momento en la exportación de materias primas en un particular contexto económico-político y en las estrechas relaciones de los dirigentes locales de Bunge y Born con sus familiares europeos. La empresa se desarrolló y consolidó en un mercado en expansión, antes de que surgieran otros posibles competidores. Es importante destacar que, posteriormente, mantuvo una posición de monopolio y control de sus competidores, como se

²⁵⁵ En un comunicado remitido a la Bolsa porteña, J. Gregorio Pérez Compañc informó que “en el día de la fecha he procedido a transferir a mis hijos, en partes iguales, la totalidad de mi tenencia accionaria en PCF, que actualmente es accionista controlante directa de Molinos”

²⁵⁶ Delaware es un estado de EEUU donde la legislación permite la exención de impuestos para sociedades limitadas (LLC) en manos de extranjeros no residentes, siempre y cuando no operen dentro del estado.

evidencia en distintas fuentes de la época; esto, indudablemente, se constituyó en un pilar de su crecimiento y de su rentabilidad.

En segundo lugar, a partir la década del veinte, Molinos Río de la Plata buscó complementar su actividad exportadora con una apuesta a la diversificación de sus actividades a partir de la integración vertical, aprovechando los productos de la molienda y sus derivados. Si bien el proceso de diversificación tuvo marchas y contramarchas acompañando las distintas coyunturas económicas, en base a este doble modelo de negocios Molinos continuó su expansión durante todo resto del siglo XX. Hacia mediados del siglo, ingresa en categorías como arroz, yerba mate, aceites especiales y rebozadores, entre otras.

En tercer lugar, Molinos dio muestras de internacionalización desde sus comienzos, aprovechando oportunidades en otros países de la región a través de la inversión en mercados que se cerraban para el abastecimiento desde Argentina: Brasil, Perú, Chile, y posteriormente, EEUU.

En cuarto lugar, el proceso de transferencia de Molinos a Pérez Companc hacia fines de la década del noventa implicó una reestructuración de la empresa y una revisión de sus estrategias. La nueva gerencia impulsó una fuerte reducción de costos -especialmente de salarios- y el aumento del peso de su negocio de graneles en el exterior, además de consolidar su posición en algunos mercados de marcas.

Finalmente, la estructura del grupo Molinos Río de la Plata es fundamental para comprender su estrategia de expansión. A lo largo del período analizado, existieron numerosas operaciones de compra y venta de empresas, y de fusión y liquidación de las mismas. El grupo Molinos tiene subsidiarias en el exterior, con el objetivo de comercializar, pero también de administrar y funcionar como sociedades financieras. Al mismo tiempo, tiene relaciones comerciales y financieras con numerosas sociedades propiedad de Pérez Companc.

El análisis de la evolución de la empresa en los primeros quince años del siglo XXI será desarrollado en el próximo capítulo.

Capítulo 6: Las estrategias de Molinos Río de Plata en el período 2003-2015

6.1. Molinos Río de la Plata en la posconvertibilidad

La evolución de Molinos en la posconvertibilidad estuvo signada por distintos sucesos vinculados a la coyuntura macroeconómica y las políticas impulsadas por los sucesivos gobiernos en ese período²⁵⁷. Como veremos a continuación, algunos hechos en particular se destacan para comprender la evolución de la rentabilidad y de las principales variables económico-productivas: en primer lugar, la pesificación asimétrica; en segundo lugar, diversos créditos y regímenes de promoción industrial; en tercer lugar, la nacionalización del sistema de AFJP y, por último, las denuncias de prácticas de elusión impositiva por parte de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) a grandes empresas exportadoras.

La pesificación asimétrica²⁵⁸ benefició al grupo Pérez Companc. En febrero de 2002, producto de las sucesivas corridas cambiarias y bancarias, y luego del “corralito” y el “corralón”, el gobierno negoció un esquema de salida para el problema del descalce de los créditos y deudas. En este marco, el principal deudor privado del sistema financiero beneficiado con la pesificación fue Pecom Energía S.A., que tenía una deuda de 350 millones de dólares con los bancos Francés, Del Lavoro, Río y HSBC²⁵⁹. Además, Molinos fue beneficiada con una extensión de los plazos para liquidar divisas en enero de 2002²⁶⁰; esto benefició también a otras empresas exportadoras del grupo. Es importante destacar también que Pérez Companc fue el principal grupo que transfirió divisas al exterior en el año 2001,

²⁵⁷ Ver capítulo 4.

²⁵⁸ Una norma fundamental en el proceso de resolución de la crisis bancaria de 2001-2002 fue la pesificación asimétrica, llamada así por la diferencia de criterios de conversión de depósitos y créditos de dólares a pesos. Específicamente, el Decreto N° 214/2002 -y su reglamentario, el Decreto N° 320/2002- determinó que los depósitos en dólares del sistema financiero fueran convertidos en pesos a razón de \$1,40 por cada dólar, mientras que las deudas en dólares fueran convertidas en pesos a razón de \$1 por cada dólar. Al mismo tiempo, tanto a los depósitos como a las deudas referidas se les aplicaría un Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER), que sería publicado por el BCRA, y una tasa de interés mínima para los depósitos y máxima para los préstamos. Véase Allami (2012).

²⁵⁹ Fuente: BCRA, principales deudores del sistema financiero de diciembre de 2001.

²⁶⁰ La Resolución N° 13/2002, del 14 de enero, modificó los plazos máximos dentro de los cuales los exportadores debían vender sus dólares al Banco Central -anteriormente estaban regulados por la Resolución N° 269/2001-. En este marco, las posiciones NCM del capítulo 11 (Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo) pasaron de un plazo de liquidación máximo de 15 días a 120 días.

como se refleja en el Cuadro N° 6.1. En el ranking, la empresa con mayor monto de transferencias al exterior fue Pecom Energía SA (176 operaciones por un total de 1.890 millones de dólares). Molinos Río de la Plata ocupó el lugar número 10 con 105 operaciones y 388 millones de dólares fugados (Comisión Especial Investigadora de la Cámara de Diputados sobre Fuga de Divisas en Argentina durante el año 2001, 2005:141-142)²⁶¹.

Cuadro N° 6.1: Principales grupos empresarios o firmas con mayores transferencias de divisas en el año 2001*

Grupo o empresa	Cantidad de operaciones	Millones de dólares
Pérez Companc	792	3.213
Telefónica Argentina	524	2.569
Repsol	478	1.742
Telecom Argentina	311	1.188
Nidera S.A.	258	806
Shell S.A.	346	793
Esso Argentina S.A.	162	490
Bunge Ceval S.A.	168	412
IBM Argentina	155	303
Techint	216	295

Fuente: elaboración propia en base a Basualdo et. al. (2005:65)

En segundo lugar, a partir del cambio de propiedad de Bunge y Born a Pérez Companc, Molinos busca profundizar su inserción en el negocio de graneles y comienza a realizar inversiones para ampliar su capacidad de molienda. En el año 2002 el Banco Mundial otorga un crédito de 30 millones de dólares a Molinos con este objetivo²⁶². Además, a lo largo del período de la posconvertibilidad, Molinos fue beneficiada con distintos regímenes

²⁶¹ Dentro de las personas jurídicas, figuran Jorge Gregorio Pérez Companc (15 operaciones que suman 47 millones de dólares) y Luis Pérez Companc (3 operaciones de 6 millones de dólares).

²⁶² Según consta en el resumen del proyecto, “To assist Molinos overcome short-term capital constraints and increase exports to the envisaged levels, IFC intends to structure a short-term, pre-export finance, export receivables-backed facility (...) IFC’s participation in the proposed project will: provide capital not accessible today from the markets and enhance the operational and financial sustainability of a major domestic agro-exporter; ensure the participation of foreign banks through a B-Loan under a challenging country scenario; and protect an existing IFC investment” (Banco Mundial Banco Mundial, Summary Of Project Information Project Number 20100). Sobre los proyectos privados financiados por el Banco Mundial en Argentina, véase Toftum y Fal (2019).

de promoción industrial. En el año 2004 y 2005 ingresó en el Régimen de promoción industrial de la Ley N° 25.924²⁶³ y licitó 5 proyectos para ampliar su molienda de soja por 559 millones de pesos, con un beneficio fiscal total de 66 millones de dólares²⁶⁴ (Azpiazu y Schorr, 2010). También fue beneficiada con un programa de subsidios destinado a los operadores que venden en el mercado interno derivados del trigo, maíz, girasol y soja, impulsado para minimizar el impacto generado por la suba del precio internacional de los alimentos²⁶⁵.

En tercer lugar, en el año 2008 -año en el que se nacionaliza el sistema de jubilaciones y pensiones-, el 20% de las acciones de Molinos Río de la Plata –antes en poder de distintas Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJPs)- pasan al Fondo de Garantía de Sustentabilidad, manejado por la ANSES. Sin embargo, el Estado no pudo colocar a ningún director en la compañía.

En cuarto lugar, durante el transcurso del período analizado, Molinos fue denunciada por la AFIP por dos maniobras. Según el organismo, diversas exportadoras habrían realizado una presentación anticipada de las Declaraciones Juradas para poder abonar retenciones con una alícuota antigua (del 27,5%), pero sin haber efectuado la compra de granos y cereales, y les habrían efectuado a los productores el descuento de la alícuota vigente (35%)²⁶⁶. En total, habrían sido veinte multinacionales las que habrían evadido a través de este mecanismo, entre las que se encontraba Molinos Río de la Plata. La multa aplicada por AFIP a la empresa fue de 197 millones de dólares (Gaggero et. al., 2013:77). Además, en el año 2012, Molinos fue denunciada por abuso de un convenio tributario de doble imposición con Chile por la evasión

²⁶³ Los beneficios previstos en la Ley N° 25.924 de Promoción de Inversiones en Bienes de Capital y Obras de Infraestructura eran de dos clases: la devolución anticipada del IVA que se pagaba en el momento de la importación de un bien de capital y la amortización acelerada de estos bienes, que se traducían en mayores resultados negativos en los balances y, en consecuencia, en menores pagos de impuesto a las Ganancias.

²⁶⁴ Según Azpiazu y Schorr (2010), los principales beneficiarios de este régimen de promoción fueron grandes firmas, quienes recibieron casi el 90 por ciento del costo fiscal asociado a los beneficios impositivos otorgados al amparo de dicha ley, que alcanzaron un total de 1.756 millones de pesos.

²⁶⁵ Fuente: Página 12, 06/01/2008.

²⁶⁶ Según la Ley N° 26.351, en caso de un aumento de retenciones, los exportadores deben pagar el impuesto previo sólo si pueden acreditar la tenencia o adquisición de dichos granos; de lo contrario, deben abonar el nuevo impuesto.

de alrededor de 300 millones de pesos²⁶⁷. Según lo comunicado por la AFIP, la maniobra se realizó desde el año 2006²⁶⁸.

Por último, en el año 2006 Molinos fue denunciada, dentro de un grupo de empresas, por la Federación Agraria por impulsar prácticas oligopólicas con el objetivo de generar caídas de precios en la producción porcina local a través de la importación de Brasil a precios más caros que los del mercado local²⁶⁹.

6.2. Evolución de las ventas internas y externas e importaciones

A continuación, se realiza un análisis de la evolución de las ventas internas y externas y de las importaciones de Molinos durante el período objeto de estudio.

6.2.1. Ventas en el mercado interno y el mercado externo

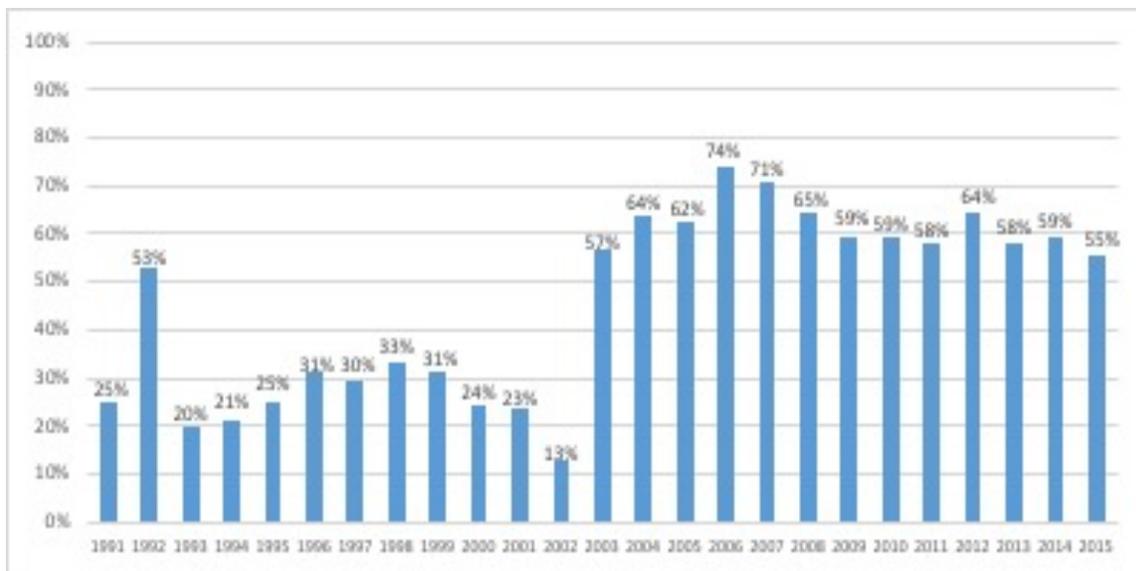
Durante el período 2003-2015, Molinos aumentó considerablemente la participación de sus exportaciones como porcentaje de las ventas totales. Como se observa en el gráfico N° 6.1, mientras en la década del noventa las ventas externas representaban aproximadamente el 30%, en el período 2003-2015 pasan a representar el 60% en promedio. En particular, en el año 2003 se produce un salto muy considerable en la composición de las exportaciones sobre el total de las ventas.

²⁶⁷ AFIP, gacetilla N° 3234 (27 de marzo de 2012).

²⁶⁸ Rua (2014:60) realiza una clara descripción de la maniobra: “Molinos convirtió el holding chileno en una sociedad controlante, ya que en ese país no tributa el Impuesto a las Ganancias respecto de las remesas de utilidades de sociedades controladas en otros países; mientras que, la empresa contaba con una sola oficina en Chile, sin capacidad productiva. Desde Argentina efectuó operaciones con otras firmas vinculadas domiciliadas en Perú y Uruguay, a modo de transferir parte de sus utilidades. Desde allí, transfirió dicha renta a la sociedad holding chilena sin pagar el impuesto a las ganancias, debido a que la legislación doméstica las exime. Por último, el holding chileno giró las utilidades a la firma argentina (donde se encuentra su verdadera actividad) sin pagar impuesto a las ganancias, en base al CDI vigente. Por medio de estas operaciones, entre 2006 y 2009, Molinos habría logrado "repatriar" a nuestro país unos 450 millones de pesos libres de impuestos en Chile y la Argentina. Finalmente, Molinos Río de la Plata canceló su deuda fiscal, aunque todavía no hay sentencia judicial definitiva”.

²⁶⁹ Omar Barchetta, secretario gremial de Federación Agraria, denunció que “hay frigoríficos como Paladini que importan cerdos desde Brasil a un precio más caro que el que se paga en Argentina, para provocar una baja en los precios locales”. Concretamente, denunció que los principales establecimientos importadores son Paladini, Los Calvos, Molinos Río de la Plata, Riosma e Iydsa (Página 12, 03/06/2006).

Gráfico N° 6.1: Exportaciones como porcentaje de las ventas totales de Molinos Río de la Plata.



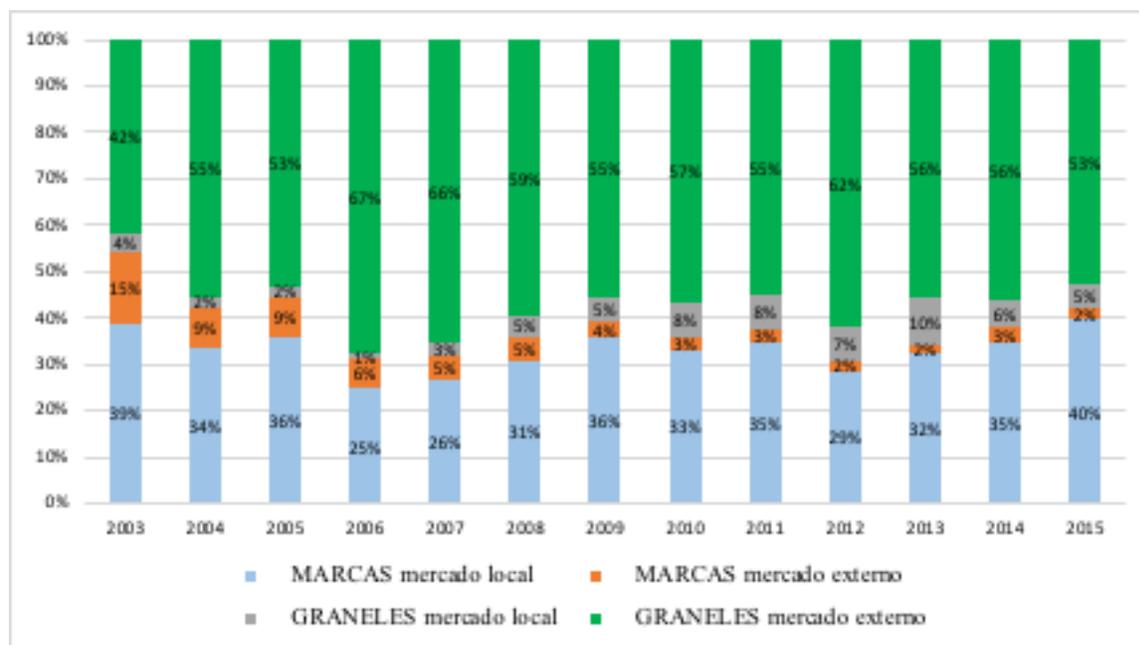
Fuente: Elaboración propia en base a balances de MRP y Área de Economía y Tecnología de FLACSO.

Respecto a las ventas de marcas y graneles, como se observa en el Gráfico N° 6.2, la participación de la venta de graneles a los mercados externos es la que tiene más peso relativo durante todo el período, explicando entre el 53% y el 67% de las ventas de Molinos, en muchos años más que duplicando las ventas correspondientes a “marcas”²⁷⁰. La venta de productos de marca en el mercado externo es marginal, representando únicamente el 3% en promedio de las ventas totales.

²⁷⁰ Los porcentajes correspondientes al balance consolidado del grupo Molinos son similares a los de la empresa, con algunas pequeñas variaciones en los porcentajes.

Gráfico N° 6.2: Composición de las ventas de Molinos Río de la Plata.

En porcentaje



Nota: corresponde al balance no consolidado

Fuente: elaboración propia en base a balances de MRP.

Molinos fue una de las principales empresas exportadoras del país en el período 2003-2015²⁷¹. En base a información de la Dirección General de Aduanas podemos realizar un análisis de exportaciones por producto. En los cuadros N°6.3 y N°6.4 se presentan las exportaciones de Molinos en el año 2000 y en el año 2012, respectivamente.

Como sucedió durante toda la historia de la empresa, las exportaciones de Molinos en el período considerado son en su mayoría productos primarios o manufacturas de origen agropecuario con escaso valor agregado. En el año 2000, el 73% de las ventas externas de Molinos correspondieron a distintos tipos de aceites (soja, girasol, maíz); así, Molinos encabezó el ranking de exportadores de dicho producto con una participación superior al 55% del total exportado (balance 2000 MRP) (Cuadro N° 6.2).

²⁷¹ Sobre las principales empresas exportadoras argentinas en el período considerado, véase Schorr y Wainer (2016).

Cuadro N° 6.2: Exportaciones de Molinos. Año 2000

En dólares FOB y porcentajes

Descripción	Total	Porcentaje
Aceites refinados de girasol, cartamo y algodón	59.319.977	36%
Aceites en bruto de girasol, cartamo y algodón	49.354.534	30%
Tortas, harinas y pellets de girasol	24.728.438	15%
Aceite de soja refinado	8.595.146	5%
Mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites	8.396.386	5%
Aceite de maíz refinado	3.461.112	2%
Pastas no rellenas	2.965.234	2%
Ácidos grasos monocarboxilicos industriales	1.697.984	1%
Harina de trigo	791.953	0,50%
Moldes para caucho o plástico	600.000	0,40%
Resto	3.610.055	2,20%
Total	163.520.820	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

En el año 2012 se observa un mayor peso de la exportación de soja y sus derivados, explicado por el aumento del precio internacional de ese *commodity*. El 92% de las exportaciones de Molinos en el año 2012 son harina y pellets de soja (70%), aceite de soja sin refinar (12%) y biodiesel y sus mezclas (10%).

Cuadro N° 6.3: Exportaciones de Molinos. Año 2012

En dólares FOB y porcentajes.

Descripción	Total	Porcentaje
Harina y pellets de soja	151.142.582	70%
Aceite de soja sin refinar	26.792.566	12%
Biodiesel y sus mezclas	20.605.798	10%
Salvado y demás residuos de leguminosas	6.272.146	3%
Maíz	3.904.155	2%
Mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites	2.269.196	1%
Vino de uvas no espumoso	1.263.555	1%
Tortas, harinas y pellets de girasol	1.106.556	1%
Pastas no rellenas	750.669	0,30%
Aceite de oliva virgen	476.403	0,20%
Resto	907.318	0,40%
Total	215.490.944	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

Los principales destinos de las exportaciones de Molinos considerando el período 2000-2012 fueron Países Bajos, Sudáfrica, España, China e India (Cuadro N° 6.4).

Cuadro N° 6.4: Principales destinos de las exportaciones de Molinos Río de la Plata 2000-2012.

En dólares FOB y participación sobre el total.

Destino	Total	Porcentaje
Países Bajos	580.035.675	13%
Sudáfrica	561.458.860	13%
España	470.822.539	11%
China	278.918.425	6%
India	206.402.967	5%
Argelia	187.271.420	4%
Italia	144.235.374	3%
Chile	126.918.007	3%
Dinamarca	122.913.497	3%
Resto	1.660.498.576	38%
Total	4.339.475.340	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

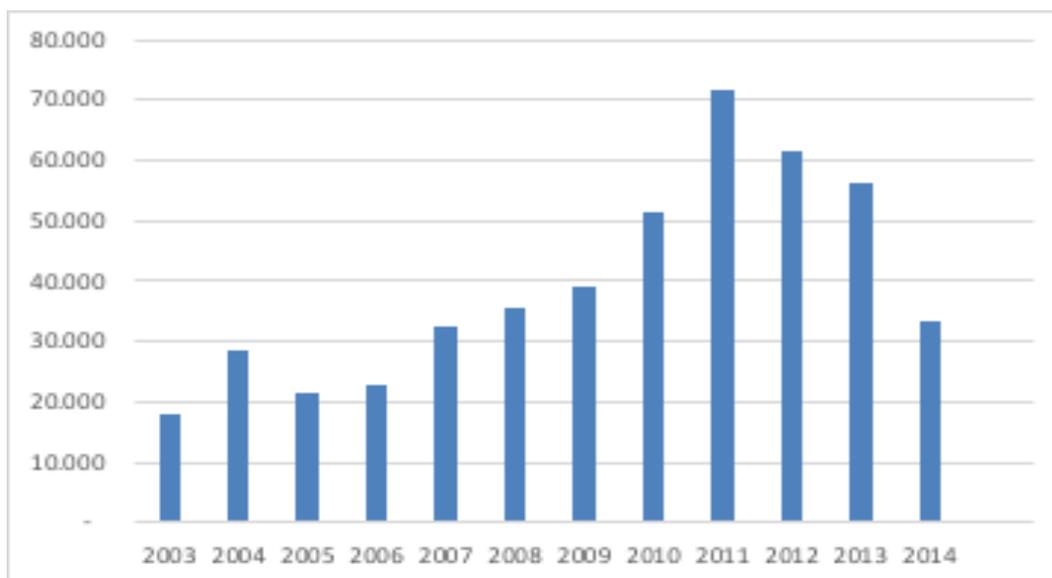
6.2.2. Importaciones

Molinos Río de la Plata importó tanto insumos como bienes de capital durante todo el período objeto de estudio. En el Gráfico N° 6.3 se presentan las importaciones en dólares CIF²⁷² de la empresa en el período analizado. Como se observa, las importaciones muestran una tendencia ascendente hasta el año 2011 -año en el que superan los 70 millones de dólares-, y luego comienzan a descender.

²⁷² El valor CIF incluye el valor FOB, fletes y seguros

Gráfico N° 6.3: Importaciones de Molinos Río de la Plata

En miles de dólares CIF



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

Respecto a la composición de las importaciones, en el Cuadro N° 6.5 se presentan las importaciones en dólares CIF del período 2003-2014 desagregadas según las principales secciones del Nomenclador Común Mercosur (NCM). Como se observa, la mayor parte de las importaciones corresponde a productos del reino animal (27% del total importado en el período), seguido de maquinarias (20%), productos de industrias químicas (19%) y plástico, caucho y sus manufacturas (15%).

Gráfico N° 6.5: Importaciones de Molinos Río de la Plata desagregadas según principales secciones del Nomenclador Común Mercosur (2003-2014).

En miles de dólares CIF

Principales capítulo NCM	Importaciones en miles de dólares CIF	Porcentaje sobre el total
Animales vivos y productos del reino animal	127.777	27%
Máquinarias	94.587	20%
Productos de industrias químicas	90.901	19%
Plástico, caucho y sus manufacturas	72.763	15%
Productos del reino vegetal	38.771	8%
Productos de industrias alimentarias	22.970	5%
Madera, carbón y corcho	6.865	1%
Resto	17.554	4%
Total	472.190	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

Dentro de estos grades grupos de productos, podemos ver en detalle cuáles son los productos importados. En los cuadros N° 6.6 y 6.7 se presentan desagregadas las importaciones en los años 2000 y 2014 respectivamente a 6 dígitos del Nomenclador Común Mercosur (NCM).

En el año 2000 un gran porcentaje de las importaciones correspondía principalmente a distintos tipos de carne porcina y avícola (37%), politereftalato de etileno -o PET, para producir envases- (16%) y tubos y accesorios para tuberías (9%). En el año 2011 -año en el que se registra el mayor monto de importaciones en dólares durante del período, casi 68 millones de dólares-, la composición de las importaciones no registra cambios significativos respecto al año 2000; la mayor parte de las importaciones corresponde a carnes congeladas (31%), distintos tipos de máquinas (16%), café (10%), enzimas (6%)²⁷³ y abono (4%) (Cuadro N° 6.7). Un ex empleado de Molinos, destacó que los equipos con los que producen son prácticamente todos importados (Entrevistado 1, ex analista de costos senior y ex planificador de producción senior de Molinos). En la sección 7.5 se analizará la relación entre importaciones de bienes de capital y la inversión neta de la empresa.

²⁷³ En la industria alimentaria se utilizan enzimas con distintos fines; en su mayoría, estas enzimas son importadas.

Cuadro N° 6.6: Importaciones de Molinos. Año 2000

NCM a 6 dígitos. En dólares CIF y porcentajes

NCM	Descripción	Total	Porcentaje
0203.29	Carne porcina congelada	6.165.413	20%
3907.60	Politereftalato de etileno	4.894.138	16%
0207.14	Trozos y despojos congelados de gallo o gallina	3.343.741	11%
3917.10	Tubos y accesorios de tuberías - Tripas artificiales de proteínas endurecidas o de plásticos celulósicos	2.511.952	8%
1509.10	Aceite de oliva virgen	1.923.594	6%
2009.19	Carne porcina salada, en salmuera, seco o ahumado	1.867.512	6%
0210.19	Jugo de naranja no congelado	1.821.698	6%
1509.90	Aceite de oliva refinado	837.944	3%
0202.30	Carne bovina deshuesada congelada	531.558	1,70%
8480.71	Moldes para caucho o plástico	502.988	1,61%
	Resto	6.885.853	22%
	Total	31.286.392	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

Cuadro N° 6.7: Importaciones de Molinos. Año 2011

NCM a 6 dígitos. En dólares CIF y porcentajes

NCM	Descripción	Total	Porcentaje
0207.14	Carne y despojos comestibles, de aves- Trozos y despojos, congelados	11.312.921	16%
0203.29	Carne porcina congelada	10.338.853	14%
8438.10	Máquinas y aparatos para panadería, pastelería, galletería o la fabricación de pastas alimenticias	7.233.709	10%
0901.11	Café	7.374.577	10%
3507.90	Enzimas	3.794.046	5%
3824.90	Preparaciones aglutinantes para moldes o núcleos de fundición; productos químicos y preparaciones de la industria química o de las industrias conexas	3.409.988	5%
3105.30	Abono	2.948.384	4%
3917.10	Tubos y accesorios de tubería	2.751.575	4%
1805.00	Cacao en polvo	1.906.170	3%
8428.39	Máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga	1.264.276	2%
8479.89	Maquinarias	1.286.974	2%
8438.90	Máquinas y aparatos para la preparación o fabricación industrial de alimentos o bebidas	882.499	1%
	Resto	17.218.558	24%
	Total	71.722.530	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

En definitiva, en base a la información de las importaciones de la empresa, encontramos que importa bienes de capital (maquinarias), productos primarios (carnes, café) e insumos industriales (abonos, enzimas, PET, entre otros).

6.3. La estrategia de negocios de Molinos

6.3.1 Graneles

El negocio de graneles ha tenido un rol fundamental en la empresa durante el período objeto de estudio. Como veremos, a partir de la compra de Pecom Agra a Pérez Companc, y coincidiendo con el ciclo de aumento de precios de la soja, Molinos se consolidó como uno de los principales exportadores de soja del país y, principalmente, de sus derivados.

Así, en el año 2003, Molinos Río de la Plata busca completar el “redireccionamiento estratégico” que inició en el año 2002, cuando anticiparon a sus accionistas que la empresa pondría especial énfasis en la exportación y en el aumento de la generación de fondos en divisas, como respuesta a la recesión del mercado interno y a la volatilidad de las variables macroeconómicas en la Argentina.

Esta nueva configuración implica participar de dos negocios en mercados distintos y sometidos a riesgos diferentes, siendo que la empresa posee el necesario “know-how” para operar en ambos. De esta manera, **Molinos estará en mejor posición para atravesar los ciclos de auge y recesión que caracterizan a la economía argentina, presentes y futuros**, disminuyendo el nivel de riesgo de los emprendimientos económicos y comerciales que dependen en forma preponderante del mercado nacional (Balance 2003 MRP) (énfasis propio).

En este sentido, el ingreso en el rubro graneles se plantea como complemento al negocio de marcas en el mercado interno, afectado por los ciclos de la economía argentina. Sin embargo, las ganancias en el segmento de graneles están determinadas por el precio internacional y las retenciones a las exportaciones, y, como veremos en la sección 6.3., tienen menor margen de ganancia que el segmento de marcas en la mayor parte del período analizado.

Esto fue ratificado por Amancio Oneto, CEO de Molinos Río de la Plata durante el período 2003-2015, en una entrevista personal:

Al mismo tiempo, desde la pata de originación, al tener una ventaja competitiva en el originar granos invertimos. Los primeros años dijimos *estos son años son exportación*; no es tan así, pero es dólar alto peso bajo, digamos. Invertimos en esa planta [planta de San Lorenzo] que es hoy la segunda más grande del mundo en molienda de soja y creamos, dentro de Molinos, una gran compañía exportadora de granos. Ese balance, exportaciones y consumo interno, hizo -por todos estos años con algunas crisis y todo- una Molinos que no tuvo crisis porque cuando iba bien una iba mal la otra (Amancio Oneto, entrevista personal).

En el segmento de graneles, Molinos Agro comienza a ofrecer originación²⁷⁴, materias primas para la alimentación animal -provenientes de los procesos de molienda del poroto de soja-, biodiesel y exportaciones a granel²⁷⁵.

La empresa realizó inversiones en su Planta San Lorenzo²⁷⁶, que amplió de manera destacada su capacidad de molienda e inauguró el Puerto San Benito²⁷⁷. Estas inversiones permitieron fortalecer los diversos negocios (soja, girasol, originación, puerto, aceites especiales y alimentación animal). Además, Molinos inauguró en el año 2008 una planta ubicada en Santa Clara, Rosario. También tenía centros de acopio (Acopio La Cautiva²⁷⁸, Acopio Pergamino y Acopio Bandera²⁷⁹).

²⁷⁴ Según su página web, “el área de originación es la responsable de la compra de las materias primas que son utilizadas para la producción y su comercialización por parte de Molinos Agro”.

²⁷⁵ Página web de la empresa

²⁷⁶ La Planta de San Lorenzo fue inaugurada en 1991.

²⁷⁷ El puerto de San Benito -integrado a la planta San Lorenzo-, está ubicado a orillas del Río Paraná, a la altura del kilómetro 441,8 de la Hidrovía (Puerto San Lorenzo - Provincia de Santa Fe) y entró en operaciones en marzo de 2005.

²⁷⁸ Provincia de Córdoba

²⁷⁹ Provincia de Santiago del Estero

6.3.1.1 Compras y ventas vinculadas a graneles

En el cuadro a continuación se enumeran las compras y ventas vinculadas al segmento de graneles:

Cuadro N° 6.8: Compras de empresas vinculadas a graneles de Molinos Río de la Plata.

Año	Empresa	Actividad	Porcentaje	Notas
2001	CONAGRA	comercialización de maíz y legumbres	100%	-
2002	Pecom Agra	procesamiento y comercialización de la soja	50%	El restante 50% era propiedad de Pérez Companc
2003	Pecom Agra	procesamiento y comercialización de la soja	50%	Pasa a ser 100% propiedad de Molinos Río de la Plata
2009	Los Grobo S.R.L.	sociedad de garantía recíproca	25%	En 2014 vende su participación accionaria
2010	Renova S.A.	producción y comercialización de biodiesel, glicerina cruda y glicerina refinada, con destino mayormente de exportación	33%	En el año 2014 vende su participación accionaria (1)
2012	Emulgrain S.A.	refinado y comercialización de lecitina de soja y lecitina de girasol, con destino mayormente de exportación	25%	En el año 2014 vende su participación accionaria (2).

(1) Las acciones fueron transferidas, en partes iguales, a sus socios en dicho emprendimiento, Oleaginosa Moreno Hermanos SA y Vicentín SAIC. La venta se concretó en USD 81,5 millones.

(2) La venta se concretó en USD 1.882

Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa.

Según consta en los balances, la compra de CONAGRA y, principalmente, de Pecom Agra, tuvo el objetivo de convertir a Molinos en un “participante de peso” en el procesamiento mundial de soja y la exportación de sus productos derivados. Posteriormente, la compra del 33% de Renova en el año 2010 se enmarca en la estrategia de Molinos de “continuar integrando la cadena de valor de su producción de soja” (Balance 2010 MRP).

En el año 2014 Molinos vende su participación en Renova porque, según argumentan, el negocio del biodiesel fue afectado significativamente por cambios regulatorios a nivel local e internacional; además, se señala que debían reducir su deuda estructural (Balance 2014 MRP). Sin embargo, Molinos continuó participando del segmento de biodiesel. En ese

mismo año vende su participación en Emulgrain, debido a una “política de desinversión de negocios no estratégicos” (Balance 2014 MRP:71).

6.3.1.2. Participación en exportaciones y capacidad de molienda de granos de soja

En relación a la capacidad de molienda para producir aceites vegetales, Molinos fue ampliando su capacidad y da un salto fundamental en el año 2005 con la ampliación de la Planta de San Lorenzo. Con esa ampliación, Molinos pasa de representar el 8% al 16% de la capacidad de molienda nacional.

Cuadro N° 6.9: Capacidad técnica de producción de aceites vegetales de Molinos Río de la Plata.

	Capacidad teórica en 24hs en TM en planta				Participación en total nacional
	Avellaneda	Rosario	San Lorenzo	Total	
1997	3.000	4.200	4.500	11.700	13%
1998	3.000	4.200	4.000	11.200	12%
1999	3.000	4.200	4.500	11.700	13%
2000	3.000	4.200	4.500	11.700	13%
2001	3.000	4.200	4.500	11.700	13%
2002	-	4.200	4.500	8.700	9%
2003	-	4.200	4.500	8.700	9%
2004	-	4.200	4.500	8.700	8%
2005	-	4.200	17.000	21.200	16%
2006	-	4.200	18.000	22.200	15%
2007	-	4.200	18.000	22.200	15%
2008	-	1.500	20.000	21.500	14%
2009	-	1.500	20.000	21.500	13%
2010	-	1.500	20.000	21.500	12%
2011	-	1.500	20.000	21.500	12%
2012	-	1.500	20.000	21.500	12%
2013	-	1.500	20.000	21.500	11%
2014	-	1.500	20.000	21.500	11%
2015	-	1.500	20.000	21.500	11%

Fuente: elaboración propia en base a CIARA.

Cuadro N° 6.10: Principales empresas productoras de aceite. Capacidad técnica
En toneladas y como porcentaje del total.

	1997			2015	
	Toneladas	Porcentaje		Toneladas	Porcentaje
LDC Argentina S.A.	12.000	13%	Cargill	21.500	11%
Molinos Río de la Plata	11.700	13%	Molinos Río de la Plata	20.500	10%
Bunge Argentina S.A.	10.565	11%	COFCO	20.000	10%
Cargill	10.300	11%	LDC Argentina S.A.	20.000	10%
Oleaginosa Moreno	6.700	7%	Terminal 6 Industrial SA	20.000	10%
Aceitera Gral. Deheza SAICA	6.300	7%	Renova S.A.	17.000	8%
Vicentin SAIC	5.500	6%	Aceitera Gral. Deheza SAICA	14.000	7%
Terminal 6 Industrial SA	4.800	5%	Bunge Argentina S.A.	10.000	5%
Vicentin	4.500	5%	Oleaginosa San Lorenzo S.A.	6.500	3%
Buyatti S.A.I.C.A.	4.414	5%	Vicentin SAIC	4.806	2%
Resto	16.566	18%	Resto	48.450	24%
Total	93.345	100%	Total	202.756	100%

Fuente: elaboración propia en base a CIARA.

De las 202.000 mil toneladas de capacidad teórica diaria que tenía Argentina al año 2015, el 78% de la misma se encontraba localizada en la zona del Gran Rosario, en la Provincia de Santa Fe, en donde se localizaban 20 plantas industriales con una elevadísima capacidad de procesamiento. Las plantas de mayor capacidad de trituración teórica individual eran Terminal 6 S.A., San Lorenzo -de Molinos Río de la Plata- y la de Renova S.A. en Timbúes, con una capacidad aproximada de 20.000 toneladas diarias cada una.

Como se observa en el N° 6.10, Molinos se mantuvo a lo largo de todo el período como la segunda empresa con mayor capacidad de molienda para producir aceite.

En relación a las exportaciones de soja y sus derivados, en el año 2002, previamente a la compra de Pecom Agra, la participación de Molinos Río de la Plata en las exportaciones de porotos y derivados era de alrededor del 2-3%, mientras que la de Pecom Agra era de 6% y 7% en pellets y aceite de soja respectivamente. Con la compra de Pecom Agra, su participación se incrementa en esos porcentajes, pasando a ser una de las principales cinco exportadoras de este rubro, participación que se mantuvo relativamente constante.

Cuadro N° 6.11: Principales exportadores de soja, aceite y pellets de soja- Año 2002

En toneladas y como porcentaje del total

	Aceite		Pellets		Granos	
	toneladas	porcentaje	toneladas	porcentaje	toneladas	porcentaje
Cargill	822.445	23%	3.241.994	19%	1.321.076	22%
Bunge Argentina	638.010	18%	3.181.839	19%	389.980	6%
Dreyfus	556.770	15%	2.496.356	15%	417.191	7%
AGD	447.139	12%	2.703.993	16%	28.590	0%
Vicentin	403.965	11%	1.861.229	11%	0	0%
Pecom Agra	237.262	7%	1.005.131	6%	0	0%
Nidera	110.586	3%	654.437	4%	513.163	8%
ACA	71.100	2%	244.500	1%	500.879	8%
Molinos Río de la Plata	64.436	2%	506.062	3%	123.245	2%
Oleag. Oeste	49.300	1%	299.521	2%	58.050	1%
La Plata Cereal	16.897	0%	33.211	0%	541.547	9%
Toeper	0	0%	0	0%	996.934	16%
ADM Argentina	0	0%	0	0%	704.778	11%
Noble Argentina SA	0	0%	8.000	0%	328.111	5%
Subtotal	3.417.910	95%	16.236.273	95%	5.923.544	96%
Resto	174.261	5%	794.069	5%	219.747	4%
Total	3.592.171	100%	17.030.342	100%	6.143.291	100%

Fuente: Elaboración propia en base a Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2003)

Como se evidencia en el Cuadro N° 6.12, en el año 2016 Molinos era el sexto exportador de aceite de soja y el séptimo exportador de harina de soja. En relación a los granos de soja sin procesar, la empresa mantuvo una participación relativamente constante (2%) en el total exportado, con alrededor de 139.000 toneladas en el año 2016.

Cuadro N° 6.12: Principales exportadores de aceite de soja y harina de soja- Año 2016

En toneladas y como porcentaje del total

	Aceite			Harina			Granos	
	toneladas	porcentaje		toneladas	porcentaje		toneladas	porcentaje
Vicentin SA	887.901	15%	Vicentin	4.879.552	15%	Dreyfus	1.054.259	12%
Aceitera Gral Dehez SA	850.392	14%	Aceitera Gral. Deheza	4.817.932	15%	Bunge	891.991	10%
Cargill SA	772.076	13%	Bunge Argentina	3.980.421	13%	A.D.M.	842.397	9%
Bunge Argentina SA	635.913	10%	Cargill	3.512.461	11%	Toepfer	837.321	9%
Oleaginosa Moreno Hnos. SA	627.242	10%	Oleag. Moreno	3.137.167	10%	A.C.A.	748.928	8%
Molinos Río de la Plata SA (1)	565.136	9%	LDC Argentina SA	2.715.941	9%	Cargill	630.515	7%
Nidera SA	451.516	7%	Mol. Río de la Plata (1)	2.525.001	8%	Nidera	573.698	6%
Noble Argentina SA	377.142	6%	Nidera Arg.	1.713.332	5%	A.F.A.	508.722	6%
LDC Argentina SA	333.104	5%	Noble Arg.	1.583.097	5%	Amaggi	444.588	5%
YPF SA	130.611	2%	YPF	654.659	2%	Chs De Argentina	278.548	3%
Cia. Argentina de Granos	121.512	2%	Cia. Argentina de Granos	471.338	1%	Molca	271.716	3%
Agricultores Federados Arg. SCL	108.982	2%	A.F.A.	403.032	1%	Noble	256.392	3%
Molino Cañuelas SA	77.983	1%	Molino Cañuelas SA	345.052	1%	Mercantil Comercial	250.374	3%
Asoc. de Coop. Arg. SCL	68.820	1%	BTG Pactual	260.029	1%	Cofco	241.041	3%
BTG Pactual Commodities (Arg) SA	41.000	1%	A.C.A.	242.500	1%	Engelhart	230.892	3%
Amaggi Argentina SA	18.420	0%	Paramerica SA	180.758	1%	Trans Agro	180.249	2%
Oleaginosa San Lorenzo SA	11.592	0%	Amaggi Argentina SA	83.075	0%	Oleaginosa Moreno	162.575	2%
Subtotal	6.079.342	98%	Subtotal	6.079.342	98%	Molinos Río De La Plata	138.957	2%
Resto	43.774	2%	Resto	43.774	2%	Resto	383.859	4%
Total	6.123.116	100%	Total	31.684.287	100%	Total	8.927.022	100%

(1) Incluye Molinos Agro

Fuente: elaboración propia en base a CIARA y Subsecretaría de Mercados Agropecuarios, Ministerio de Producción y Trabajo.

6.3.2. Marcas

El negocio de marcas en el mercado interno es la segunda columna fundamental de la estrategia de Molinos. En particular, Molinos busca apoyar su negocio de marcas en segmentos en los que pueda tener posición de fuerte liderazgo:

Molinos continuó focalizándose en aquellas categorías de productos donde es líder o fuerte número 2 y trabajando para fortalecer su participación de mercado en dichas categorías y en especial de las primeras marcas (Balance 2005 MRP).

Apoyándose en estas marcas líderes, plantean como estrategia de crecimiento tanto la *innovación de producto* como la comunicación. La *innovación de producto* consiste en lanzar

nuevas variedades de los productos durante todos los años (nuevos sabores, tipos, etc); solo en el año 2008 lanzaron 47 nuevas variedades. Respecto a la comunicación, Molinos realiza fuertes inversiones para publicidad de sus marcas líderes tanto en medios gráficos como televisión y radio.

En el mercado externo comercializan solo tres productos: aceites, vinos y pastas. Como vimos en la sección 6.2.1, desde el punto de vista de la facturación, el mercado externo de marcas es relativamente marginal para Molinos, representando menos del 5% de su facturación.

6.3.2.1. Compras y ventas de empresas vinculadas a marcas en el mercado interno

En el año 1999 Molinos era líder en la categoría de aceites (49% del mercado), harinas (54% del mercado), pastas secas (23% del mercado), premezclas para tortas (49% del mercado), rebozadores (48%), salchichas (42%) y prefritos de pollo (57%) y ocupaba el segundo lugar en yerba mate (16%), arroz (10%), margarinas (42%) y premezclas para postres (26%)²⁸⁰. En el Cuadro N° 6.13 se presentan las compras de Molinos referidas al segmento marcas en el período 1999-2015.

²⁸⁰ Las marcas comercializadas por Molinos eran: aceites (Cocinero, Lira, Ideal, Rio, Trisol y Patito), harinas (Blancaflor, Favorita, Leticia y Toay), pastas secas (Matarazzo, Favorita, Letizia, Eggio, Olimpico, Regio, Trigoflor y Vitina), premezclas para tortas (Exquisita y Betty Crocker), salchichas (Vienissima y Wilson), rebozadores (preferido), prefritos de pollo (Granja del Sol), yerba (Nobleza Gaucha, Chamigo, Salus y Pico de oro), arroz (Maximo y Condor), margarina (Manty y Delicia) y premezclas para postres (Exquisita Bakery y Betty Crocker).

Cuadro N° 6.13: Compras de Molinos a vinculadas a marcas en el mercado interno 1999-2015.

Año	Empresa	segmento	ganancia cuota mercado	Nota
1999	Betty Crocker	premezcla tortas	15%	
1999	Marcas de pastas y harinas fraccionadas de Cargill (Letizia, Olímpico, Eggio, Regio y Toay).	pastas y harinas ²⁸¹	3% (pastas secas) y 2,6% (harinas fraccionadas)	
2000	Good Mark	hamburguesas	25,70%	
2000	Fagnani Hnos. S.A.I.C.F.I., Marca: Don Vicente	pastas	3% del mercado de pastas secas	
2001	Pastas del Plata (Lucchetti Argentina)	pastas	11% del mercado de pastas secas	Con esta compra, Molinos pasa a representar el 35% de las ventas de pastas secas del mercado
2001	Fritolim	aceite antiadherente	1%	
2003	Los Robles	frutas y vegetales congelados	s/d	
2003	Nieto Senetiner	vino	s/d	
2004	Minerva	jugo de limón	s/d	
2007	Grupo Estrella S.A. ²⁸² Marcas: arroz Gallo, yerba Cruz de Malta, café soluble Arlistán y polvos chocolatados con las marcas Toddy y Zucoa.	arroz, yerba, café y polvos chocolatados	15,3% (arroz Gallo) 20,4 % (café soluble Arlistán)	En el año 2008 Molinos se desprende de Toddy, Zucoa y Okey (povos chocolatados) y Estrella y Estrella baby. Según manifestó en una entrevista un ex trabajador de la empresa, “Lo que les interesaba de Estrella es la marca Gallo, lo compraron básicamente por eso” (Entrevistado 1, ex analista de costos senior y ex planificador de producción senior de Molinos).
2007	Virgilio Manera	pastas mercado local y para exportación	4% (1)	Fábrica en Bahía Blanca ²⁸³ .

²⁸¹ Respecto al rubro de harinas, en septiembre de 1999 comenzó a operar una nueva sociedad -Trigalia S.A.- en el mercado de harinas industriales. Esta sociedad tenía como accionistas a Molinos y Cargill S.A. con participaciones accionarias del 35% y 65% respectivamente. Molinos mantuvo el negocio de harinas fraccionadas bajo las marcas “Blancaflor” y “Favorita”, ambas marcas líderes dentro de este mercado y redujo su exposición a las harinas industriales.

²⁸² Estrella tenía nueve fábricas con una dotación de 900 personas, y facturaba 91 millones de dólares anuales.

²⁸³ Esta fábrica cierra en 2017.

2008	Compañía Alimenticia de los Andes S.A. Marcas: Bonafide, Vizzio, Donuts, Billiken, DRF y Nugaton	golosinas	s/d	Molinos firmó un acuerdo con la chilena Empresas Carozzi para el desarrollo en conjunto del negocio de galletas y confites en Argentina. La alianza implicó una inversión de US\$12,5 millones para adquirir el 49,44% de las acciones de Compañía Alimenticia de los Andes S.A. En 2012 compra las acciones restantes.
2012	Joralfa Marcas: Chocoarroz, MiniDeli y Delilight	alfajores de arroz	83% de mercado de alfajores de arroz	
2014	Marcas Don Felipe, Vizzolini ²⁸⁴ , Terrabusi y Canale	pastas	7,55% del mercado de pastas secas	Mondelez había adquirido esas marcas de Kraft-Terrabusi y se queda con negocio de golosinas de Molinos.
2015	Ruca Malen	vino	4,50%	

Nota: los datos de la ganancia de cuota de mercado son de fuente CNDC o balances de la empresa excepto cuando se señala otra fuente.

(1) Fuente: diario Clarín, 12/12/2007

Fuente: Elaboración propia en base a balances de la empresa, CNDC y fuentes periodísticas.

En los cuadros expuestos se evidencia que Molinos buscó posicionarse en segmentos en los que podía tener una participación relevante, adquiriendo marcas estratégicas para ampliar su cuota de mercado.

En una entrevista personal, Amancio Oneto afirmó que:

Molinos en el fondo es un seleccionado de marcas. Creo que nuestra capacidad es entender a los consumidores y poder entregarles y ser el *lowest cost producer* en las categorías en las que participamos y poder entregar lo que los consumidores esperan, piden en cada categoría. [...] Ha habido, y tenemos de todo en eso, éxitos y fracasos. Ha habido casos muy exitosos: Lucchetti, no por lo que compramos, sino lo que desarrollamos nosotros. Con Gallo, que estaba medio quebrado y muerto, con Cruz de Malta. Y también hay de los otros, anduvimos queriendo entrar en galletitas en una alianza con lo que hoy es

²⁸⁴ Posteriormente Molinos es obligada a vender Vizzolini. Se concreta la venta a Bonafide, propiedad de Carozzi.

Bonafide y nos fue mal. Nos fue mal porque no teníamos ninguna diferenciación y no éramos el *lowest cost producer*, Arcor era el *lowest cost producer* y nosotros queríamos vender más o menos los mismos productos con una desventaja competitiva. De ese fracaso surgió lo de “hagamos algo distinto”, estaba empezando Chocoarroz, lo compramos, hicimos otros productos; es decir, hagamos algo distinto (Amancio Oneto, entrevista personal).

Así, el ex CEO enfatiza que la ventaja en estos segmentos no consiste en tener mejores canales de distribución sino en la diferenciación y los costos.

Respecto a qué ha ganado Molinos con las compras de empresas realizadas en el periodo, es muy claro para Amancio Oneto que “nosotros compramos marcas, y la marca es alguna diferenciación” (Amancio Oneto, entrevista personal). En este sentido, la diferenciación sería la clave de la ganancia en el mercado, debido a que, según relató, es un mercado con bajas barreras a la entrada y maquinarias relativamente baratas²⁸⁵. Enumeró rubros en los cuales Molinos no pudo competir -como en tapas de tartas y empanadas con La Salteña y los caldos, en los cuales no pudieron ganarle mercado a Knorr- en los cuales “nos fue mal porque ellos tenían mejor marca, mejores productos”²⁸⁶.

En esta línea, las ventas de marcas se dieron en segmentos en los que Molinos no pudo mantener o alcanzar una posición dominante en el mercado (Cuadro N° 6.14). Así, la desvinculación de las marcas como Vieníssima y Good Mark tuvo que ver con una imagen vinculada a lo “no saludable” pero también con la notable pérdida de mercado que había tenido Molinos²⁸⁷, como veremos en la sección 6.3.2.3.

²⁸⁵ “En este negocio, las máquinas son baratas, tienen bajas barreras a la entrada: cualquiera pone... De hecho, todos los días nos enteramos que tenemos un competidor nuevo en pastas; cualquiera compra una máquina y la pone. Lo que vos tenés que tener es la manera de cómo venderlo, y como venderlo no es negociar con el supermercado y poner el producto en la góndola y empujar el changuito: es que la gente en la casa lo use. Que reconozca la calidad, que note algo diferente, que la diferenciación sea relevante” (Amancio Oneto, entrevista personal).

²⁸⁶ “Ahora se dio la oportunidad de comprar La Salteña porque se va General Mills; nosotros quisimos competir con La Salteña desde siempre, teníamos nuestras marcas... Siempre nos fue mal porque tenía mejor marca, porque tenía mejores productos [...] Hemos errado en eso, estuvimos en caldos y sopas con Luchetti y nos dimos cuenta que teníamos una diferenciación en nuestros productos que era menos grasa que no era relevante para los consumidores. Nos fue mal, y Knorr nos mató” (Amancio Oneto, entrevista personal).

²⁸⁷ Según un reportaje en la revista *Apertura* al CEO de la empresa desde 2015, Agustín Llanos, “La estrategia en los últimos años fue desprenderse de firmas con una imagen no vinculada a lo saludable, como Vieníssima y Good Mark –vendidas a la brasileña BRF–. Y, en su lugar, priorizar las pastas secas, el arroz y hasta el vino.

En el año 2010 plantean como nueva estrategia la consolidación de productos “saludables y nutritivos”²⁸⁸ y señalan que existe una tendencia a la caída en el consumo de carne, que es reemplazada por otros productos como pastas y arroz (Balance 2011 MRP).²⁸⁹.

Cuadro N° 6.14: Ventas de marcas del mercado interno de Molinos Rio de la Plata 1999-2015

Año	Marca/empresa	segmento	Argumento venta
1999	Ri-K, Fanacoa, Gurmet, Supra, entre otras	salsas y condimentos	Según el balance de ese año, “si bien estas ostentaban un buen posicionamiento en el mercado habían caído considerablemente su participación en los últimos años. En particular, estas marcas ocupaban el segundo lugar, pero su situación relativa era vulnerable y su perspectiva a mediano plazo comprometida” (Balance 1999 MRP) ²⁹⁰ .
2002	Pindapoy	jugos	
2000	Molfino	producción y comercialización de productos lácteos	El argumento de la venta fue que “el sector lácteo está atravesando un difícil período de ajuste que repercutió negativamente en los resultados del negocio. Ante esta situación y la incertidumbre acerca del futuro de la industria láctea en nuestro país, Molinos tomó rápidamente la iniciativa de abandonar una actividad cuyo futuro podía estar comprometido por variables externas, fuera del control de la compañía” (Balance 2003 MRP).
2015	Vienissima, Good Mark, Delicia y Manty	hamburguesas y margarinas	Las ventas de Vienissima cayeron en volumen durante varios años (2011: -10%; 2012:-11%; 2013: -24%)

Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa.

Queremos trabajar con productos con mayor nivel nutricional. Por eso priorizamos fideos y arroz, y vimos que otros negocios tenían menos futuro en esa línea (Revista Apertura, 16/04/2018).

²⁸⁸ “El foco de la estrategia se trazó considerando las tendencias de los consumidores que buscan productos cada vez más saludables, naturales, que generan una buena nutrición y además sean ricos, pero sin prescindir de la practicidad (que permitan un ahorro de tiempo, sean fáciles de cocinar y ventajosos en la relación precio-beneficio)” (Balance 2010 MRP).

²⁸⁹ Según el balance 2011, el consumo de carne cayó casi 10 kilos por persona por año en los últimos 2 años.

²⁹⁰ En relación a la venta de salsas y condimentos, un ex gerente de planta expresó: “Pérez Companc decide que la mayonesa no y se lo vende a la competencia que nos fueron quitando mercados...Hellmans le fue ganando a Molinos. Teníamos 42-43% del mercado cuando compra Fanacoa y cuando lo vende teníamos el 24%. Hellmans con aquella propaganda... vendió toneladas de mayonesa” (Entrevistado 2, ex gerente de planta de Molinos).

6.3.2.2. Compras y ventas de empresas vinculadas a marcas en el mercado externo

Durante el período analizado, Molinos participó en los mercados externos principalmente exportando aceites, aunque buscó diversificar su cartera exportadora a través de la exportación de pastas y vinos. Durante el período compró Delverde (pastas) y Lucini Italia Company (aceites). En Estados Unidos, se continuó en el mercado a través de marcas propias de aceites (Ideal's Nature y Lira). En relación al mercado brasilero, manifiestan un éxito particular en las ventas de Cocinero Oliva, que alcanzó un 3% de la participación de aceite de oliva en Brasil en 2006 (Balance 2006 MRP:17).

Con respecto a los vinos, las ventas externas de la bodega Nieto Senetiner representaron alrededor del 17% de la facturación de la bodega en 2010. Por su parte, la marca Delverde tuvo un crecimiento particular en Europa Central, Estados Unidos, Países Bálticos y Canadá.

Según explicó Amancio Oneto, el esquema de negocios a nivel local fue tratado de ser replicado en otras partes del mundo y “fracasamos”; según expresó “cuando lo hicimos afuera porque no teníamos la escala, porque no somos el *lowest cost producer*, fracasamos en Italia, fracasamos en EEUU, en Brasil con algunas cosas si y con otras no” (Amancio Oneto, entrevista personal).

Cuadro N° 6.15: Compras de Molinos Río de la Plata vinculadas a marcas en el mercado externo 1999-2015

Año	Empresa	segmento	ganancia cuota mercado	Nota
2004	Novaceites S.A. acordó la compra a Corpora Tres Montes S.A. de la marca "Miraflores" (Chile)	aceites	2004	Molinos de Chile y Río de la Plata Holding S.A. (sociedad controlada) constituyó Molinos Chile S.A. Por su parte Molinos Chile S.A. y Corpora Tres Montes S.A. acordaron conformar una nueva compañía denominada Novaceites S.A donde cada una de las partes participaba con el 50% del Capital Social y votos.
2008	Delverde (Italia).	pastas para mercado externo	s/d	Molinos adquirió una parte de Delverde en 2008 (36,4% de la compañía) y el resto en el año 2009.
2011	Lucini Italia Company (Italia).	aceite para mercado externo	s/d	Adquiere el 49% de la empresa

Nota: en diciembre de 2014 Lucini se asocia con California Olive Ranch (COR), empresa dedicada a la producción de aceite de oliva extra virgen y el mayor productor de este tipo de aceite en los Estados Unidos.

Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa

Cuadro N° 6.16: Ventas de marcas mercado externo de Molinos Río de la Plata 1999-2015.

Año	Marca/empresa	segmento	Argumento venta
2004	Molinos Internacional vendió a Bunge Internacional su negocio de aceites envasados en Rusia y otros países de la ex Unión Soviética en US\$ 19.3 millones.	aceites envasados	No especificado en los balances
2009	Venta del paquete accionario de Molinos del Perú S.A.C. y de la marca IDEAL en Perú (2)	importación, elaboración, comercialización y distribución de productos alimenticios, especialmente aceites	Un ex gerente de planta que participó en el proyecto declaró que "tuvo que ver con una mala conducción comercial" (Entrevistado 2, ex gerente de planta de Molinos).

(2) Molinos del Perú es subsidiaria de Molinos Chile y Río de la Plata Holding.

Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa y de subsidiarias.

6.3.2.3. Participación en distintos segmentos de productos de marca

Considerando todo el período, el crecimiento de las ventas de los productos de las marcas líderes de Molinos es mayor que el crecimiento del resto de los productos y que el crecimiento promedio del consumo de alimentos durante varios años -por ejemplo, en los años 2011, 2012 y 2014-.

Dado que en los balances cambia la metodología -participación en el mercado según tipo de producto para luego pasar a la participación de sus marcas líderes en el mercado- se dividió la información en dos cuadros. En el Cuadro N° 6.17 se detalla la participación de Molinos por categoría del producto entre los años 1999 y 2005. A partir del año 2006, la empresa comienza a publicar el ranking según la marca líder en cada segmento -en negrita se destacan las caídas de participación- (Cuadro N° 6.18).

Cuadro N° 6.17. Participación de mercado de Molinos Río de la Plata por categoría de producto.

En porcentaje del total.

Categoría de Producto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Aceites	48,5	48,6	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Aceite tradicional	s/d	s/d	48,7	46,7	41,7	36,6	37
Aceites especiales	s/d	s/d	35,6	37,5	58,9	55,2	49,6
Harinas	61,9	59	53	45,4	30,6	33,4	30,6
Pastas secas	19,8	25,8	29,5	37,4	33,7	36,2	32,1
Premezclas para Tortas	40,8	51,1	48,5	57,9	47,3	50,2	52,6
Rebozadores	58,1	52,6	53,4	51,5	51,8	52,1	54
Salchichas	44,9	46,4	47,5	45,1	42,3	42,9	41,4
Prefritos de Pollo	58,7	58,7	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Yerba Mate	15,2	15,2	13,6	14	13	12,7	13,5
Arroz	11,4	11,9	11	12,1	10,5	11,5	12,2
Margarinas	41,4	41,4	38,8	40,1	32,9	40,4	43,5
Premezclas para Postres	22,2	22,3	21,7	27,1	s/d	s/d	s/d
Hamburguesas	15,4	13,5	22,6	19,2	20,2	19,1	17,6
Premezclas Harina	s/d	s/d	s/d	94,1	87,7	s/d	s/d
Sémolas	s/d	s/d	s/d	89,7	91,9	s/d	s/d
Alimento para Bebés	s/d	s/d	s/d	28,7%	20,1%	s/d	s/d
Jugo de limón	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	53,5	61,1
Te	s/d	s/d	s/d	0,7%	0,7%	0,1%	0,0%
Mate Cocido	s/d	s/d	s/d	4,9%	2,4%	3,5%	3,2%
Premezclas horneables	s/d	s/d	s/d	57,6%	40,8%	45,2%	49,7%
Premezclas gelificables	s/d	s/d	s/d	20,3%	24,1%	27,1%	25,8%
Premezclas salsas	s/d	s/d	s/d	s/d	81,6%	73,1%	70,1%
Pastas frescas	s/d	s/d	s/d	3,5%	3,3%	4,8%	7,1%
Vegetales y papas	s/d	s/d	s/d	22,6%	18,9%	19,4%	23,2%

Fuente: elaboración propia en base a balances de MRP e información de Kantar WorldPanel

En esta primera etapa se destacan en particular:

- Categorías de producto que pierden participación: harinas, aceite tradicional, yerba mate.
- Categorías que ganan participación: aceites especiales, pastas secas, premezclas para tortas, premezclas para postres

- Categorías estables: arroz, margarinas y hamburguesas

En el Cuadro N° 6.18 se detalla la evolución de las ventas de las marcas líderes de Molinos sobre el total de las ventas por segmento.

Cuadro N° 6.18: Participación de mercado de Molinos Río de la Plata por categoría de producto en mercado nacional.

En porcentaje del total.

Marca		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Matarazzo		7,8 (secas) / 6,4 (frescas)	10 (secas) / 14,3 (frescas)	13,4	13,9	13,5	14,4	14,7	14,1	14,4	15,3
Lucchetti	Pastas	7,1	8,3	11,8	12,8	13,7	14,2	15,1	14,8	15,8	16,4
	Arroz		7,6	6,8	6,5	6,2	5,9	5,2	5,3	7	8,5
	Preferido	46,5	52,1	55,8	55,3	55,2	57,2	59	60,6	60,4	61,2
	Milanesa de Soja (*)								1,5	9,6	9,6
Don Vicente		3,4	3,7	4	4,2	4	4	4,3	4,3	3,4	3,9
Gallo		-	-	15,3	15,5	15,1	15,7	15,5	16	16,8	16,9
Exquisita	Horneables	45,6	50,2	54,4	55,9	56,1	60,4	62,6	65,1	62,8	62,6
	Gelificables (porc.)	24,5	27,9	29,6	30	31,7	33,9	34,4	38,6	35,6	35,7
Arlistán (cups)		-	-	20,4	21,5	21,2	22,3	22,6	22,2	19,6	20,8
Granja del Sol	Mundo Pollo	85,9	89,1	90,7	92,1	89,8	85,9	84,9	82	73,8	71,6
	Vegetales	40,4	43,1	53,8	51,2	50,9	45	48,4	41,7	35,9	35,1
	Milanesa de Soja	-	-	26,1	29,9	32,8	36,1	45,6	45,2	41,2	48,2
Snacks Saludables	Chocoarroz	-	-	-	-	91,6	87,7	82,1	85,4	79,8	4,5
	Bizcochos	-	-	-	-	-	-	-	0,3	7,1	8,8
	Obleas	-	-	-	-	-	-	-	-	2,2	6,1
Bodega Nieto Senetiner (**)		-	-	-	-	8,6	9	9	11,4	12,8	13
Minerva		58,8	63,7	71,6	69	71	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d

Fuente: elaboración propia en base a balance de MRP

Como se observa en el cuadro N° 6.18, todas las marcas líderes de Molinos ganan participación excepto Don Vicente y Arlistán -que se mantienen estables- y Granja del Sol -que pierde participación en Mundo Pollo y Vegetales-.

A partir de los datos recabados de diversas fuentes, podemos realizar una cuantificación de la ganancia de los principales segmentos:

Cuadro N° 6.19: Participaciones de Molinos en distintos segmentos del mercado de alimentos

Fideos	La participación de Molinos en el mercado de pastas secas en facturación pasó de 19,8% en 1999 a 57% en el año 2015 -considerando la incorporación de las marcas de Mondelez-, por lo cual el incremento fue de 31,2 puntos porcentuales. Este crecimiento está explicado por la incorporación en el portfolio de diversas marcas líderes, fundamentalmente Luccheti, Don Vicente y las marcas de Mondelez (Don Felipe, Terrabusi y Canale).
Aceites	La participación de Molinos en el mercado de aceites tradicionales cayó durante el período analizado, pasando de 48% en 1999 a 25% en 2013, perdiendo 23 puntos Sin embargo, se mantiene como una de las empresas líderes. En el año 2013, ocupó el segundo lugar en volumen de venta de aceite envasado (25%) después de Molinos Cañuelas (26% del total del mercado) y el primer lugar en términos de facturación (27% del total facturado).
Yerba mate	La participación de Molinos en el mercado de yerba mate se mantuvo relativamente constante, pasando de 15,2% del mercado en 1999 a 14,7% en 2017, a pesar de la adquisición de la marca “Cruz de Malta” en 2007. Según expresó un ex gerente de planta de Molinos, esto se explica por el crecimiento de las marcas de Las Marías (Taragui, Unión, La Merced y Mañanita) ²⁹¹ , que concentraban el 37% de la facturación en 2017.
Arroz	Molinos tenía una participación de 11,4% en 1999 y en el año 2015 sólo Luchetti y Gallo sumaban el 25,9%; la participación sobre el mercado aumentó 14 puntos porcentuales a partir de la compra de esas dos empresas.
Premezcla para tortas	La marca Exquisita aumentó su cuota de mercado en 17 puntos porcentuales entre el 2006 y el 2015.
Jugo de limón	Su participación en el mercado aumentó de 53% en 2004 a 71% en 2010, lo que representó un avance de 18 puntos porcentuales en solo 6 años.
Hamburguesas	Solo con la compra de Good Mark, la participación de Molinos pasa de 11,3% en 2000 a 37% del mercado en 2002, lo que representa un avance de 25,7 puntos porcentuales. Sin embargo, posteriormente la participación de Good Mark en el mercado cae a 8% en 2007, por lo que Molinos decide su venta en el año 2015.

Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa e informes de la Comisión Nacional de Defensa de Competencia (2001a, 2001b, 2001c, 2003a, 2017^a y 2017c)

²⁹¹ Según expresó en la entrevista, “Las Marías le empieza a dar mucha fuerza a la yerba Taragui y comercialmente comienza a comunicar muy bien. Un golpe comercial muy fuerte de ellos fue colocar termos en las estaciones de servicio. Taragui puso eso y las marcas de Molinos no crecieron, vendieron 2100 toneladas por mes de yerba y no pudieron crecer mas” (Entrevistado 2, ex gerente de planta de Molinos).

6.3.2.4. El *tier* de precios como posibilidad de captura de rentas

En definitiva, la estrategia de la compra de marcas estuvo vinculado a ganar cuota de mercado y a tener la posibilidad de fijar un rango de precios en un mismo segmento de productos. Un ex director comercial de una consultora de consumo masivo señaló, al respecto,

Ellos la diferencia la hacen en las categorías en las que tienen marcas en las que pueden cobrar un diferencial de precios. Si vos ves el negocio de Molinos -no en todas las categorías- tienen mucha rentabilidad porque depende de dónde vos podés cobrar el diferencial, entonces para eso necesitás marca. Después ellos tienen... lo de cuota de mercado va por otro lugar, ahí si tenés una cuestión de volumen que vos podés repartir los costos fijos de determinada manera que si no, no lo podría bancar, entonces sostengo mi costo fijo y con esa marca hago una diferencia de precios (Entrevistado 4, ex director comercial de consultora de consumo masivo).

En este sentido, Molinos -así como la mayoría de las empresas de consumo masivo- buscan tener un rango amplio de precios (*tier*); esto le permite vender un volumen necesario para sostener sus costos fijos. Se sostienen los costos fijos con volumen y, a partir de esa base, se puede obtener un diferencial de precios con las marcas más caras:

En el caso de Molinos, tienen categorías que son muy *commodities*, donde es muy difícil cobrar un diferencial de precios. Por ejemplo: arroz, polenta, harina. Son categorías en las que es cada vez más difícil cobrar un diferencial de precios. Entonces toda esa rentabilidad se va minando por ahí, y la sostienen algunas categorías como fideos, donde podés bancar un Matarazzo (Entrevistado 4, ex director comercial de consultora de consumo masivo).

En este sentido, cobra relevancia el análisis del mercado de pastas secas, en la cual Molinos es líder y concentra numerosas marcas adquiridas durante el período. En el cuadro N° 6.20 se observa la participación de las marcas de pastas secas de Molinos en el total nacional en el año 2015²⁹²: la empresa representaba el 57% de la facturación y el 44% de las ventas en volumen.

²⁹² Del total de pastas comercializado en Argentina durante el año 2015, las pastas secas representan un 84,7%, mientras que el 15,3% restante corresponde a las pastas frescas (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2018)

Cuadro N° 6.20. Participación de las marcas de Molinos Río de la Plata en el total del mercado de pastas secas. Año 2015

En miles de pesos y en toneladas.

	Facturación		Volumen	
	Miles de pesos	Porcentaje	En toneladas	Porcentaje
Molinos ⁽¹⁾	4.225.886	57%	143.047	44,28%
Luccheti	1.290.854	18%	51.527	15,95%
Matarazzo	1.124.887	15,25%	36.828	11,40%
Favorita	281.037	3,81%	17.639	5,46%
Don Vicente	370.291	5,02%	8.529	2,64%
Luchettini	153.427	2,08%	2.261	0,70%
Virgilio Manera	14.753	0,20%	808	0,25%
Del Verde	13.277	0,18%	226	0,07%
Vitina	-	0%	-	0%
Regio	-	0%	-	0%
Buitoni	-	0%	-	0%
La Bella	-	0%	-	0%
Otros Molinos	738	0,01%	32	0,01%
Mondelez	488.311	6,62%	25.198	7,80%
Terrabusi	289.151	3,92%	s/d	s/d
Canale	289.151	1,98%	s/d	s/d
Don Felipe	289.151	0,55%	s/d	s/d
Vizzolini	289.151	0,17%	s/d	s/d
Resto empresas	3.151.896	42,73%	180.005	55,72%
Total Nacional	7.376.306,00	100,00%	323.052	100%

(1) Incluye marcas de Mondelez, propiedad de Molinos.

Fuente: elaboración propia en base a Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2018).

Esta concentración implica la posibilidad de abarcar distintos segmentos de precios en el negocio y, a su vez, puede explicar un mayor margen para poder aumentar los precios, y consecuentemente, el margen de ganancia. Esto es evidente cuando se observan los precios de las distintas marcas en el año 2014 (Cuadro N° 6.21). Molinos posee marcas tanto en los segmentos de precios alto (Lucchetini, Del Verde, Don Vicente y Don Felipe), medio (Matarazzo, Vizzolini, Luccheti) y bajo (Virgilio Manera).

Cuadro N° 6.21: Precio por kilogramo de pastas secas- Año 2014

Promedio anual.

Marca	Empresa	Precio- pesos por kg
Barilla	Marcas italianas	132,18
DeCecco		112,62
Voiello		82,7
Giacomo Capaletti*	La Virginia	62,34
Lucchettini*	Molinos	58,12
Del Verde	Molinos	52,17
Don Vicente	Molinos	38,52
Don Felipe	Mondelez (Molinos)	32,41
Grimaldi	Compañía Gral Fideera	30,15
Matarazzo	Molinos	25,71
Jumbo	marca de supermercado	24,32
La Anónima	marca de supermercado	22,82
Knorr	Unilever	22,24
Vizzolini	Mondelez (Molinos)	22,16
Bonavita	Molinos Tres Arroyos	21,47
Lucchetti	Molinos	21,35
Terrabusi	Mondelez (Molinos)	21,23
Molto	Polo Industrial	17,61
Nutregal	Alicorp	17,41
Coto	marca de supermercado	17,34
Carrefour	marca de supermercado	17,21
Marolio	Polo Industrial	16,12
Virgilio Manera	Molinos	16
Favorita	Molinos	14,75
Invicta	Bruning	14,02
Múltiple	Molinos Cañuelas	14,48
La Providencia	Complejo San Salvador	13,34
Canale	Mondelez (Molinos)	13,13
Sol Pampeano	Molinos Tres Arroyos	13,12

Fuente: elaboración propia en base a Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2018).

Así, las compras de empresas le permitieron a Molinos sostener el diferencial de precios necesario para lograr una rentabilidad extraordinaria en los segmentos de precios alto y medio²⁹³. Es evidente que la capacidad de cobrar el diferencial tiene que ver con la marca que me permita cobrar este diferencial:

Cuanto más se recuerda una marca, más precio podés cobrar. Esa es la construcción que hacen. Construir una marca lleva mucho tiempo. Y además de que lleva mucho tiempo, la cantidad de fracasos es enorme. Para dimensionar un

²⁹³ Es importante destacar que Molinos participó del Programa “Precios Cuidados” durante el gobierno de Cristina Fernandez de Kirchner. Sobre los efectos del programa sobre la compañía, Amancio Oneto reflexionó, en una entrevista personal: “Muchas veces lidiamos con, yo te diría, la economía de tipo más controlada del gobierno anterior sobre todo en los precios y todo eso, terminó jugándonos a favor porque los mató a muchos de nuestros competidores y por otro lado nos complicó algunas cosas de desarrollo porque cuando vos no dominás el posicionamiento de precios que es propio de las marcas; a veces te llegaba que tenías que aumentar los precios porque no te daban los costos y vos capaz que aumentarías menos en uno y más en otro” (Amancio Oneto, entrevista personal).

número, vos tenés entre 5.000 y 10.000 lanzamientos al año de consumo masivo, dependiendo el momento. De esos, solo el 1% alcanzó el 1% de los hogares de la Argentina. El resto, fracasa y sale. Y de esos que llega a ese valor, después de un año, empiezan a caer la mayoría. (Entrevistado 4, ex director comercial de consultora de consumo masivo).

En este sentido, la compra de marcas ya instaladas en el mercado -como en el caso de fideos- permite poder abarcar todo el diferencial de precios, y tener la capacidad de obtener mayores ganancias relacionadas con las marcas de los segmentos más caros²⁹⁴.

El informe de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2018) también observa que las barreras a la entrada en el mercado de pastas se originan en el desarrollo y posicionamiento de las marcas²⁹⁵:

El análisis realizado ha permitido concluir que **las barreras de entrada al mercado no son de origen técnico, sino que se originan en el desarrollo y posicionamiento de marca**, lo cual afecta en forma diferente a los distintos segmentos de precio. El valor de marca dificulta o demora el acceso al mismo. El único ingreso reciente que logró tomar una porción importante del mercado (del orden del 7%) ha sido de Unilever, mediante el uso de una marca ya desarrollada para alimentos (Knorr) (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2018: 39) (énfasis propio).

²⁹⁴ Respecto a los precios en términos absolutos y el margen de ganancia, como el principal canal de venta son los supermercados y las promociones en la mayoría de los casos son absorbidos por las empresas -dependiendo de la negociación de cada empresa-, es muy difícil establecer un precio de referencia real y estipular un margen de ganancia. “Entre el 50% y el 80% de lo que se vende en el retail es promocional. ¿Entonces ahí cuál es el precio? No lo vas a saber. ¿Y cuánto se queda Molinos de eso? No lo sabe nadie. Solo ellos lo saben, y más te diría, ni ellos lo saben” (Entrevistado 4, ex director comercial de consultora de consumo masivo).

²⁹⁵ Según información de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, en términos de capacidad productiva, la participación de Molinos en el año 2013 era de 30% y en año 2016 -considerando la adquisición de Mondelez- es de 28%; esta caída se debe al crecimiento de la capacidad productiva de sus competidores. Sin embargo, Molinos Río de la Plata casi triplica la capacidad instalada del segundo productor de pastas secas - Molinos Tres Arroyos-, que era de 11% en 2016. En el informe, se observa: “bajo cualquiera de las métricas disponibles, existe una significativa asimetría entre Molinos y sus competidores, los cuales tienen participaciones significativamente menores en ventas, ya sea medidas en valor, volumen o capacidad productiva” (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2018:28). En 2014 Molinos fue notificada por la CNDC y, en consecuencia, discontinuó la marca Vizzolini y redujo significativamente el volumen comercializado de Don Felipe (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2018:44).

¿En qué segmentos pudieron lograr esta rentabilidad? En fideos, snacks saludables, café instantáneo y congelados²⁹⁶.

La estrategia de buscar diferenciar los productos que son *commodities* con determinadas características es otra de las líneas que viene siguiendo Molinos para ganar mercado. En algunos productos, como el arroz, aceite, es más difícil, mientras que otros pueden lograr algún tipo de diferenciación; por ejemplo, yerba saborizada, fideos de vegetales, etc.

Las dificultades en los segmentos en los que no logran una diferenciación se potencian con el surgimiento de otras marcas locales, como “Dos hermanos” en el segmento de arroz. Según argumentaron varios entrevistados, no pueden competir con estas empresas que tienen rangos de precios más bajos, son locales, tienen alta informalidad y venden más por el canal tradicional, por lo cual pueden obtener más margen de ganancia²⁹⁷.

6.4. Algunas reflexiones sobre el modelo de negocios de Molinos Río de la Plata

El objetivo de este capítulo fue tratar de analizar el modelo de negocios de la empresa durante el período 2003-2015. Molinos Río de la Plata nace como empresa exportadora de productos agropecuarios; sin embargo, a lo largo del siglo XX -principalmente a fines del siglo- se transformó en una empresa de consumo masivo de alimentos. En línea con lo descrito en el capítulo 3, cumple con las características básicas de empresas de consumo masivo descriptas por McKinsey (2018:2) durante el siglo XX: desarrollo fuerte de marcas e innovación de producto, relaciones con distintos canales de distribución con acceso de los consumidores, entrada en mercados de consumo nacientes y nuevos segmentos, utilización continua de modelos operativos para reducir costos y fusiones y adquisiciones para crecer.

²⁹⁶ Debido a que la información por segmento es confidencial y no es informada por la empresa, esta información fue provista por el entrevistado 4, ex director comercial de consultora de consumo masivo.

²⁹⁷ Al respecto, el entrevistado 4 manifestó: “De esas empresas, ninguna tiene todo en blanco. Ese es el reclamo de las grandes empresas al gobierno. “Ok, yo tengo todos estos temas y tengo que vender en blanco, tengo esta competencia y tengo que vender en blanco. Andá a buscarlos”. Manaos no tiene todo en blanco, es la manera que ellos tienen de vender 60% más barato que Coca Cola (Entrevistado 4, ex gerente de consultora de consumo masivo)”.

En la primera parte del siglo XXI, el crecimiento de la empresa estuvo basado en distintas estrategias.

En primer lugar, la empresa se orientó a tener un segmento de negocios dedicado a *commodities* y pudo aprovechar el *boom* de los precios, aumentando su capacidad de procesamiento de granos. Este aumento en su capacidad de procesamiento pudo lograrse a partir de regímenes de promoción industrial, un crédito del Banco Mundial y tuvo su condición de posibilidad a partir de la *pesificación asimétrica* que pesificó sus deudas en el año 2002. Respecto a las exportaciones, en el año 2000, el 73% de las ventas externas de Molinos correspondieron a distintos tipos de aceites (soja, girasol, maíz); en el año 2012 se observa un mayor peso de la exportación de soja y sus derivados -el 92% de las exportaciones de Molinos en el año 2012 fueron harina y pellets de soja, aceite de soja sin refinar y biodiesel-. En el año 2016 Molinos era el sexto exportador de aceite de soja y el séptimo exportador de harina de soja del país. Así, logró incrementar sus exportaciones, lo que le permitió contrarrestar los ciclos negativos del mercado interno y lograr altas rentabilidades.

En relación a sus importaciones, según las fuentes consultadas, Molinos Río de la Plata importó casi todas sus maquinarias; este dato se pudo corroborar parcialmente con la base de importaciones de la empresa. Además, importó productos primarios (carnes, café) e insumos industriales (abonos, enzimas, PET, entre otros).

En segundo lugar, en el mercado interno, el esfuerzo de la empresa estuvo orientado a conseguir posiciones oligopólicas en distintos mercados, a través de la diferenciación de productos. Como planteamos en la introducción de la presente tesis, la diferenciación de productos finales permite la segmentación de mercados, generando potenciales ganancias diferenciales -al hablar de diferenciación de productos finales, lo que estamos haciendo es analizar grados de diferenciación cualitativa de las mercancías en tanto valores de uso-. Molinos compró diversas empresas y marcas vinculadas a distintos segmentos como pastas, hamburguesas, aceite antiadherente, vino, jugo de limón, arroz, yerba, entre otros. A lo largo del período 2003-2015 mejoró sus márgenes de ganancia, como veremos en el próximo capítulo. En muchos segmentos ganó: por ejemplo, en alfajores de arroz -producto vinculado

a tendencias “saludables”- lograron, a partir de la compra de la marca Chocoarroz, una participación casi monopólica en el mercado. Por otro lado, en los segmentos que perdió se retiró del mercado, como en el caso de las hamburguesas. Además, Molinos buscó diferenciar productos generando distintas variedades. En muchos productos -como por ejemplo, pastas secas, en los que tenía marcas de precios bajo, medio y alto- Molinos pudo sostener el diferencial de precios necesario para lograr una rentabilidad extraordinaria en los segmentos de precios medios y altos. En este segmento en particular, logró ganar una enorme cuota de mercado gracias a las compras de otras marcas, alcanzando una participación de 51% de la facturación del mercado de pastas secas en 2015.

Si bien el argumento de la fuerte informalidad del sector, y del elevado costo financiero surge de manera recurrente en representantes del sector, entendemos que en el caso de productos no diferenciados -como arroz, harina, etc- la tendencia es necesariamente a igualar la tasa de ganancia. Así, estas empresas buscan ganancias monopólicas que no se obtienen en mercados competitivos: tienen que necesariamente buscar mercados oligopólicos. Con productos indiferenciados, la tasa de ganancia se iguala.

En relación a los intentos de profundizar la internalización de la empresa, vimos que surgen dos exigencias: en primer lugar, tener una eficiencia similar a los demás empresas y, en segundo lugar, imponer marcas como condición de posibilidad de obtener ganancias extraordinarias. Como vimos, el problema es que, cuando buscan profundizar su internacionalización, no tienen los recursos suficientes para hacerlo, y sus productos no son lo suficientemente diferenciados.

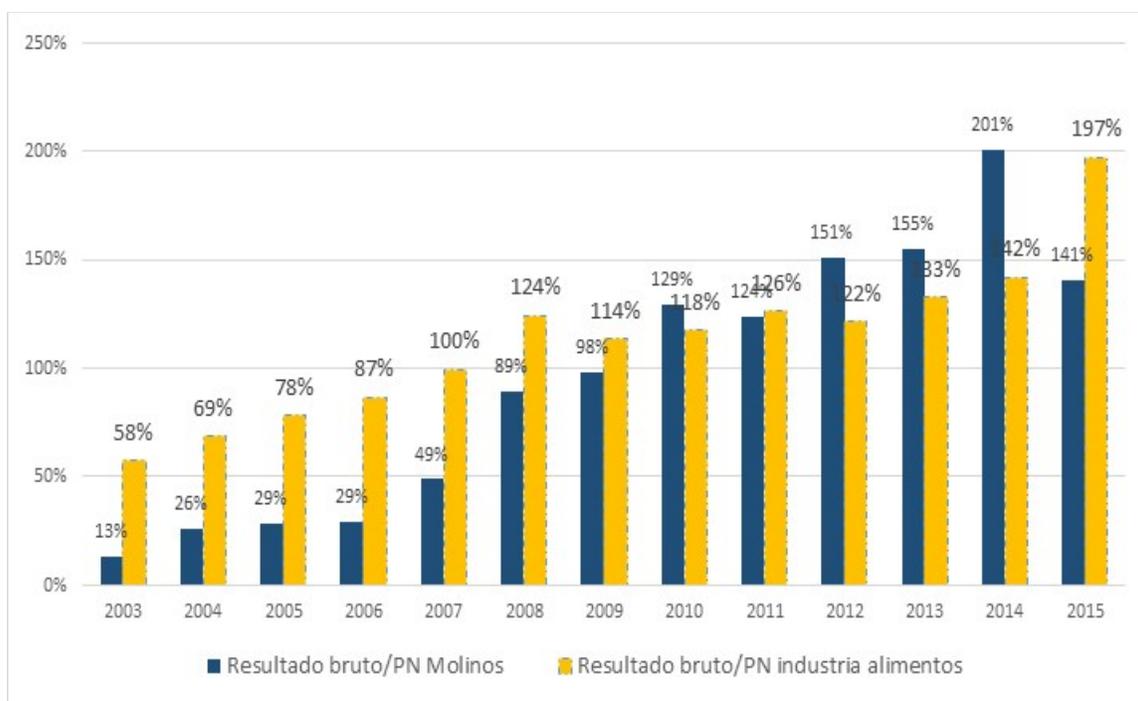
En el próximo capítulo consideraremos distintos indicadores económico-financieros de la empresa para complementar el análisis realizado en este capítulo.

Capítulo 7: Molinos Río de la Plata: una mirada del resultado de su modelo de negocios a través de sus balances contables.

7.1. Análisis de la rentabilidad

La evolución de la rentabilidad es fundamental para comprender la estrategia de negocios de Molinos. Según se observa en el Gráfico N° 7.1, el resultado bruto tiene una evolución positiva durante todo el período. En base a estos datos, parecería que operativamente la empresa evoluciona de manera favorable durante el período analizado, y de manera similar a la industria alimentaria²⁹⁸.

Gráfico N° 7.1: Resultado bruto como porcentaje del patrimonio neto- Industria alimentos y Molinos Río de la Plata

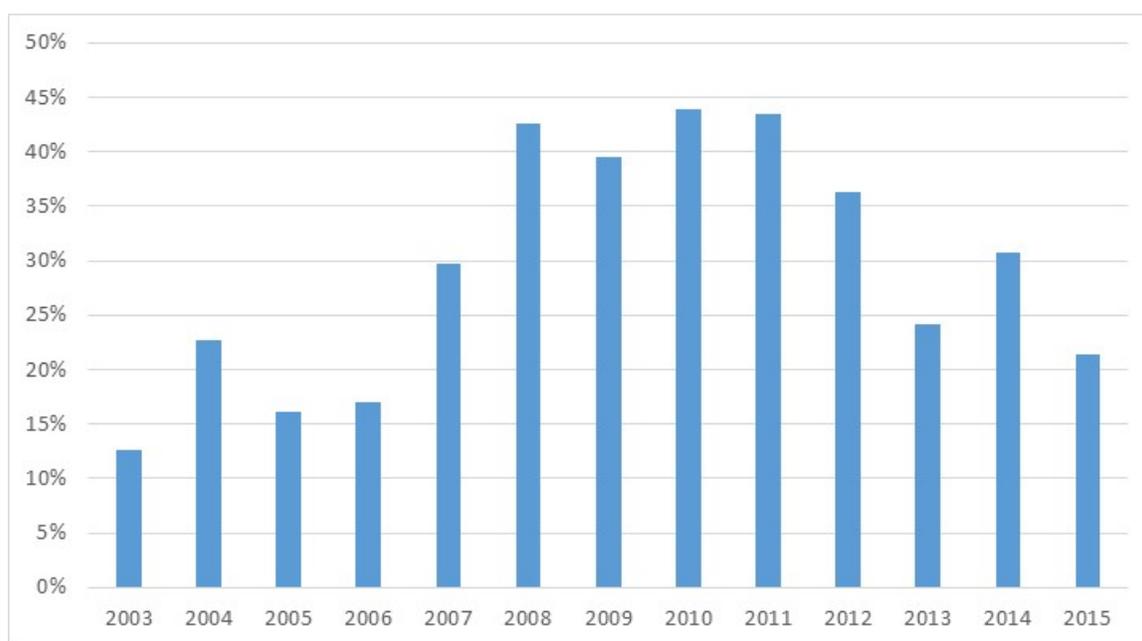


Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa y AFIP

²⁹⁸ Las estimaciones de la industria alimentaria se realizaron en base a la información proporcionada por AFIP en los balances anuales. Se consideraron las presentaciones de las empresas que realizan declaración de pago de impuesto a las ganancias.

Sin embargo, el análisis contable de los balances de las empresas no considera la actualización del valor de los activos fijo: estos activos -es decir, edificios, maquinarias e instalaciones- están valuados al costo histórico; por este motivo, están subvaluados en los balances. Para generar una aproximación más realista al valor de los activos fijos de Molinos Río de la Plata, se consideró el valor asegurado de los mismos en los respectivos balances. Realizando este ajuste, es decir, considerando el valor corriente de los bienes de uso, la evolución del resultado bruto presenta algunas diferencias, tal como se observa en el Gráfico N° 7.2: el resultado bruto como porcentaje del patrimonio neto se incrementa hasta el año 2008, año a partir del cual se mantiene relativamente constante y comienza una tendencia descendente a partir del año 2011.

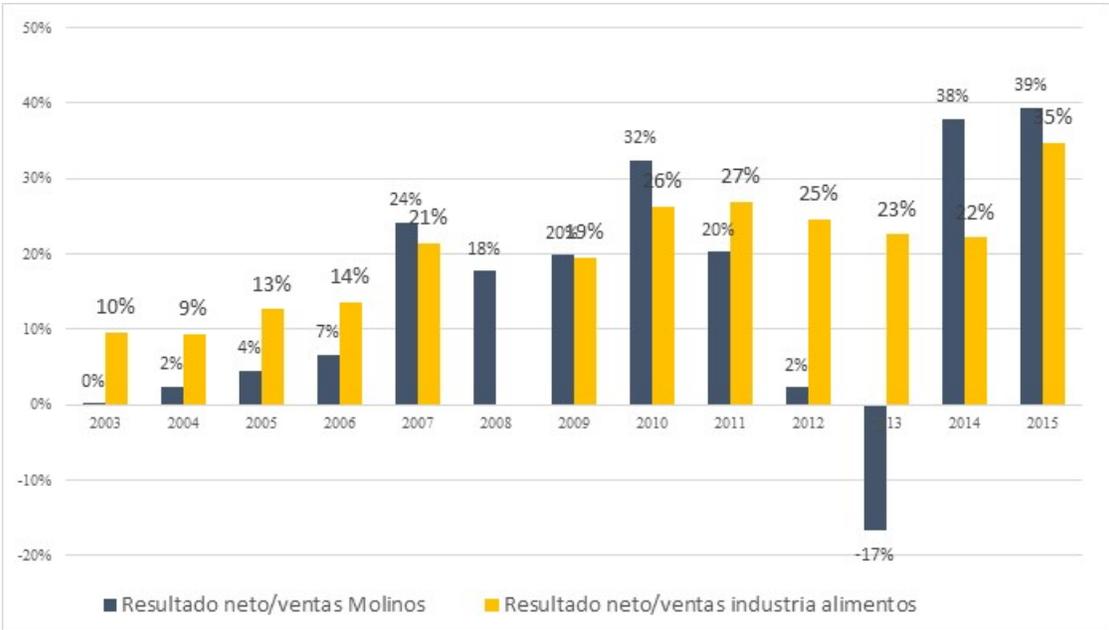
Gráfico N° 7.2: Resultado bruto como porcentaje del patrimonio neto ajustado- Molinos Río de la Plata



Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa y AFIP

Respecto al resultado neto -no ajustado-, si bien aumenta, no lo hace en la misma proporción que el resultado bruto; esto se explica por los resultados financiero -que fueron negativos durante casi todos los años del período-, lo cual generó un resultado neto negativo en 2013 (Gráfico N° 7.3).

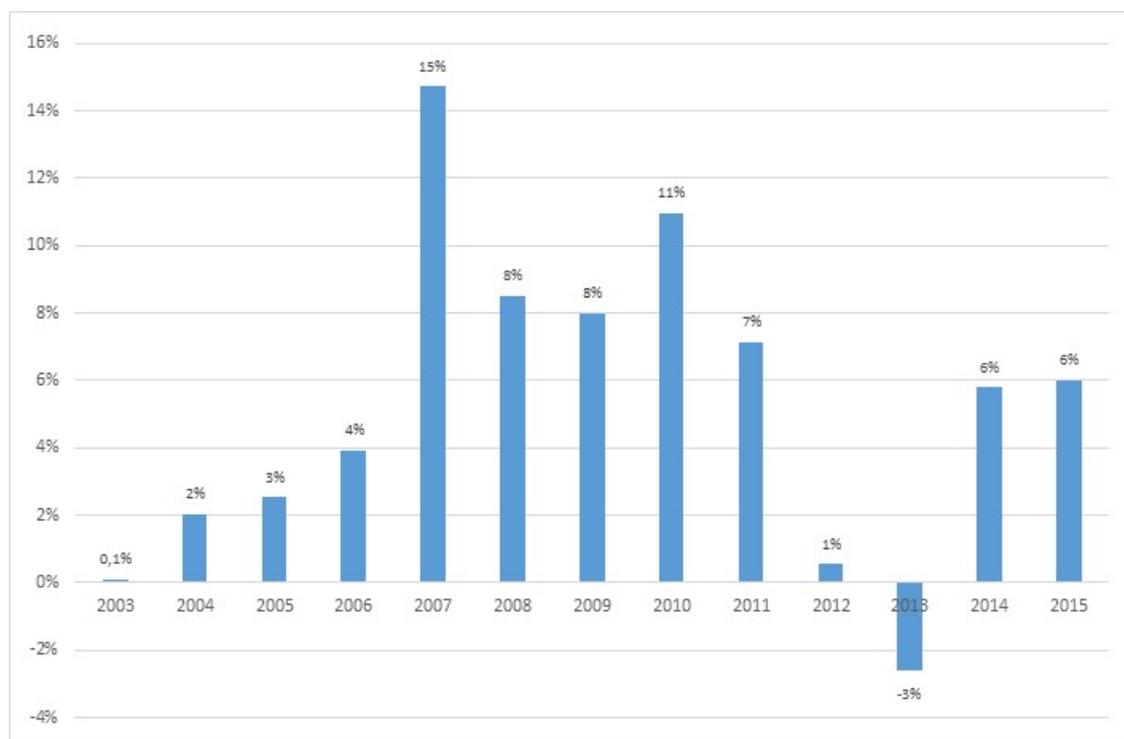
Gráfico N° 7.3: Resultado neto como porcentaje del patrimonio neto- Industria alimentos y Molinos Río de la Plata.



Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa y AFIP.

Sin embargo, nuevamente, la rentabilidad considerando el patrimonio neto ajustado según el valor corriente de los bienes de uso muestra una evolución distinta, como se observa en el Gráfico N° 7.4:

Gráfico N° 7.4: Rentabilidad integral como porcentaje del patrimonio neto ajustado- Molinos Río de la Plata.



Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa

La evolución de la rentabilidad como porcentaje del patrimonio neto ajustado muestra que la mayor rentabilidad del período se da con el ciclo de aumento del precio de los *commodities*. En efecto, Molinos pudo aprovechar esta coyuntura con sus exportaciones de graneles; en 2007, la rentabilidad se cuadruplica en relación al año 2006. Posteriormente, si bien cae, se mantiene en valores relativamente elevados en comparación a los primeros años del período objeto de estudio.

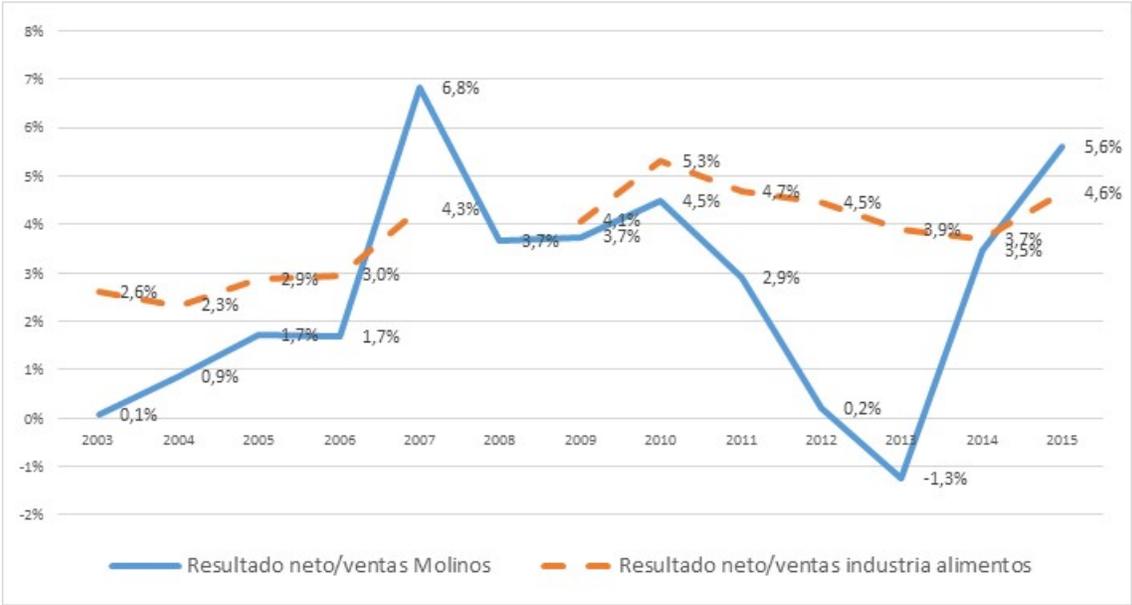
En 2014 y 2015 los resultados financieros mejoran como consecuencia de una política de desendeudamiento de la empresa, como veremos en la sección 7.1.1., lo cual explica el aumento de la rentabilidad respecto a 2012 y 2013. La rentabilidad promedio del período fue de 5,2%.

Además, en el año 2015 tuvo resultados no ordinarios que le permitieron aumentar mucho la rentabilidad por la venta de ciertas marcas consideradas “no estratégicas”:

Vienissima, Good Mark, Delicia y Manty. Se declara un incremento en los ingresos netos no ordinarios de 209 de pesos millones que incluyen, entre otros, la ganancia derivada de la venta de las marcas Vienissima, Goodmark y Manty. El argumento de la venta fue “la estrategia de desinversión en ciertos negocios y de focalización de inversiones en negocios estratégicos” (Balance 2015 MRP)²⁹⁹.

El margen de ganancia -medido como resultado neto como porcentaje de las ventas totales- muestra una tendencia similar a la tasa de ganancia. Como se observa en el Gráfico N° 7.5, el margen de Molinos crece alcanzando un máximo en el año 2007; posteriormente, cae explicado por el aumento de los resultados financieros negativos y vuelve a crecer desde 2014. En el año 2015 el margen de ganancia de Molinos supera al promedio de la industria de alimentos.

Gráfico N° 7.5: Resultado neto como porcentaje de las ventas totales- Industria alimentos y Molinos Río de la Plata.



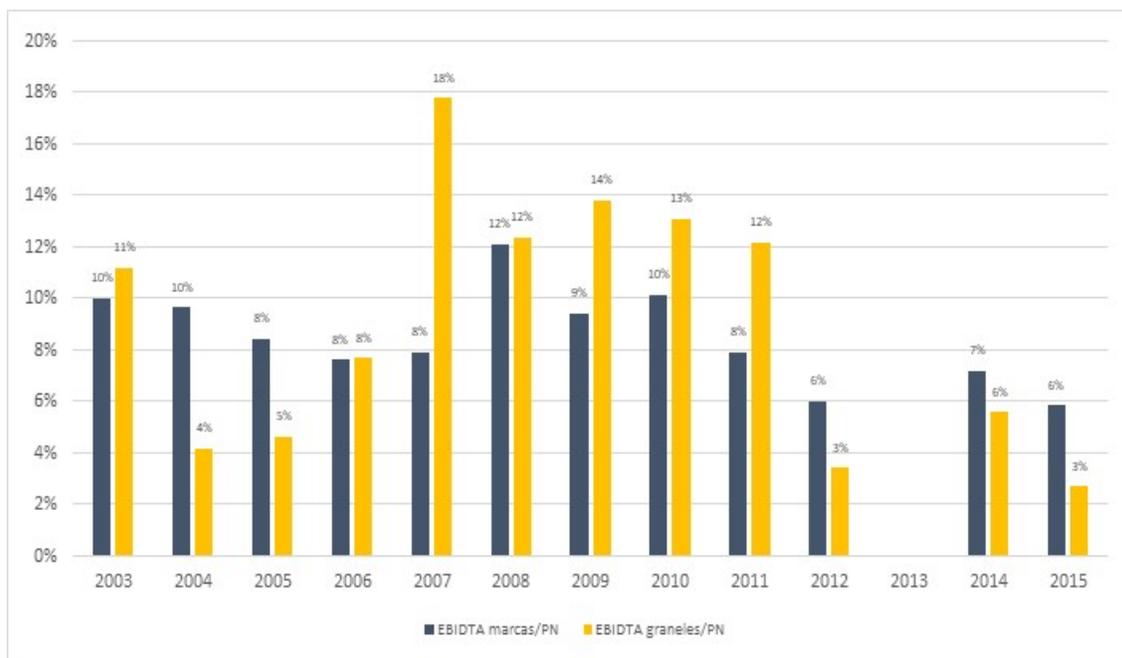
Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa y AFIP.

²⁹⁹ Además, la subsidiaria Molinos Chile y Río de la Plata Holding vende acciones de Agrícola El Monte S.A., Agrícola y Ganadera Chillán Viejo S.A., Frigorífico O’Higgins S.A. y Transportes Chillán Viejo Ltda, también con el argumento de “desinversiones” para reducir deuda con el objetivo de “disminuir el impacto del costo financiero consolidado en los resultados” (balance de 2014 Molinos Chile y Río de la Plata Holding).

Otra variable fundamental para comprender la evolución de la rentabilidad de Molinos es el aporte de las marcas y los graneles a la rentabilidad. Como se observa en el Gráfico N° 7.6, graneles tiene un EBIDTA³⁰⁰ mayor a marcas en 2003 y entre 2007 y 2011. A partir del año 2012, se da una tendencia contraria: marcas tiene un EBIDTA más elevado.

Gráfico N° 7.6: EBIDTA marcas y EBIDTA graneles

En porcentaje del patrimonio neto total ajustado



Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa MRP.

Como se observa en el Gráfico N° 7.6, el aporte fundamental de graneles en relación a la rentabilidad se da en el auge del precio de las *commodities* en el año 2007; luego desciende con la caída de estos precios a partir del año 2012³⁰¹.

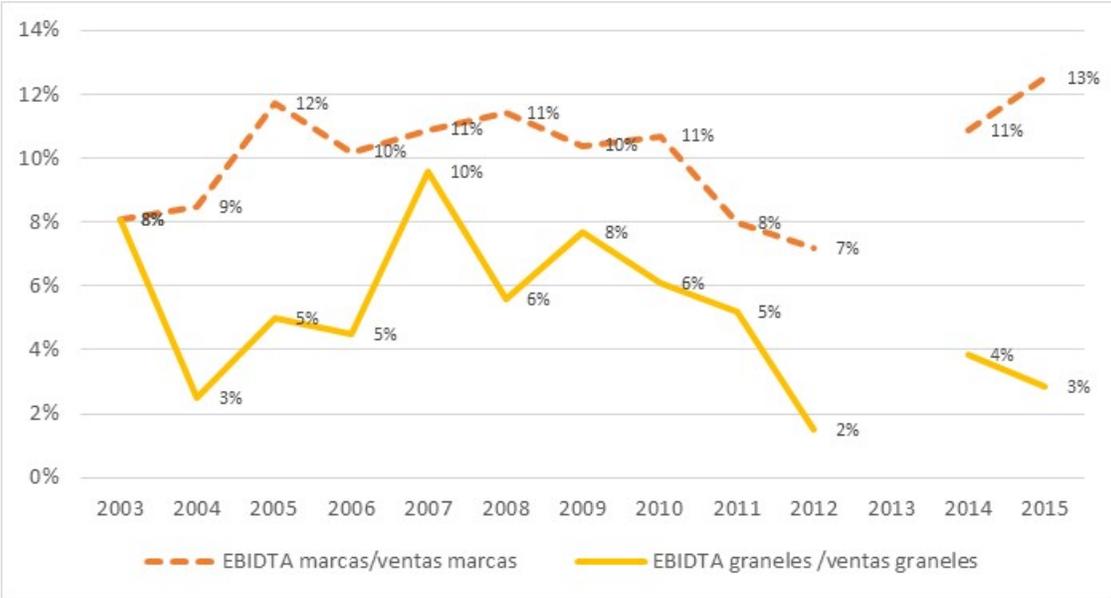
³⁰⁰ Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización.

³⁰¹ Según consta en los balances, en este segmento las mejoras se dan en los años 2005 -por la mejores márgenes de la soja y el girasol-, 2007 -mayor eficiencia planta San Lorenzo y aumento sostenido de demanda internacional- y 2009 y 2010 -aun con caída de precios internacionales y caída cosecha, lograron mayor volumen de originación y mejor margen de molienda-. En relación a los años más desfavorables, se señala los años 2008 -debido a la caída en los precios que generó una retracción en las ventas de los productores soja-, el año 2012 -por la caída de la cosecha respecto a año anterior - y 2013 -debido a la caída de negocios del biodiesel por cambios regulatorios a nivel internacional-.

En relación a las marcas, el aporte de marcas se mantiene relativamente estable como porcentaje del patrimonio neto ajustado. Según se explica en los balances, durante gran parte del período el aumento de la rentabilidad se explica por la mejora del resultado operativo de primeras marcas; esto se da en los años 2005 -mayor participación del mercado, volumen y margen-, 2009 -aumento de venta primeras marcas- y 2010 -mejoras de resultados de las Bodegas Nieto Senetiner.

Otro indicador que puede darnos información destacada respecto a la rentabilidad es la relación entre el EBIDTA y las ventas de cada segmento. Como se observa en el Gráfico N° 7.7, el ratio EBIDTA/ventas de graneles es menor durante todo el período al de marcas. Esto se explica, como ya fue señalado, por el menor margen de ganancias de los *commodities* -no diferenciados- respecto a los productos de marcas -con alguna diferenciación-.

Gráfico N° 7.7: EBIDTA marcas y EBIDTA graneles como porcentaje de las ventas de cada segmento.



Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa MRP.

Sobre el negocio de graneles, un ex gerente de planta expresó:

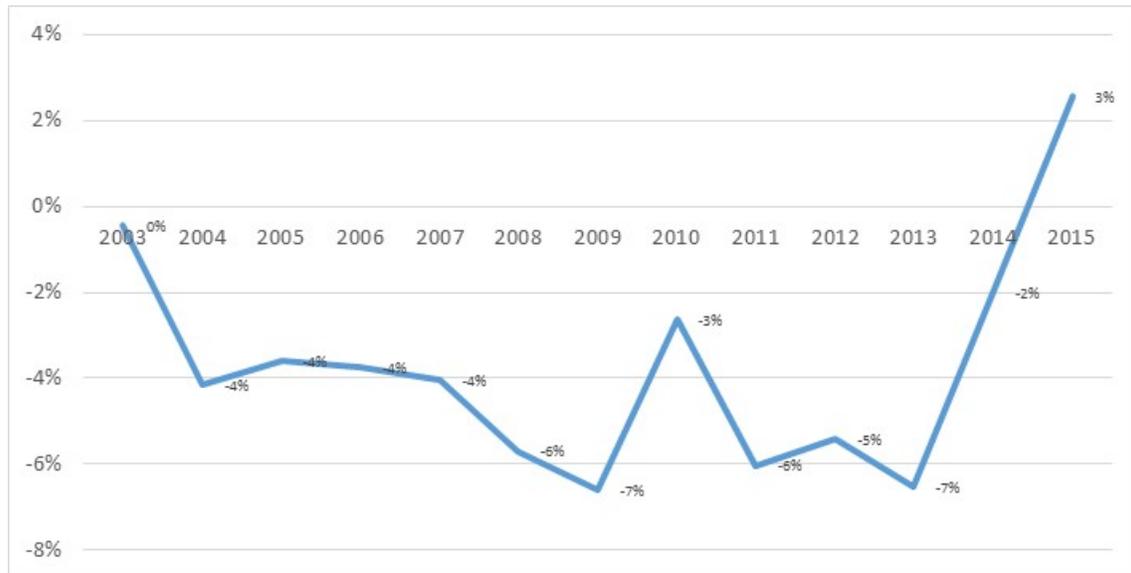
Siempre Molinos se ha mantenido en base a la fuerza de las oleaginosas... En los comestibles ganan; perder no pierden, pero no hacen la diferencia que hace el *commodity*: volumen y buen posicionamiento. Los cereales y las harinas de los cereales que son exclusivamente proteínas están regidas por el mercado de Chicago; entonces lo que puedas comprar acá y vender a lo que te dice Chicago... en el medio está tu eficiencia, tu eficiencia de logística para poner arriba de barcos y vender (Entrevistado 2, ex gerente de planta de Molinos).

En base al análisis realizado, se observa que buena parte de la rentabilidad de Molinos Río de la Plata durante el período considerado estuvo relacionada con los resultados de graneles, en un contexto de fuerte crecimiento de los precios de los *commodities*. Sin embargo, este crecimiento no pudo compensar los resultados negativos por pago de intereses en 2013, generando un resultado neto negativo. A continuación, se analiza la evolución de los resultados financieros y por tenencia.

7.1.1. Resultados financieros y por tenencia

Los resultados financieros y por tenencia son negativos durante la mayor parte del período, excepto en el año 2015. Durante los años 2009 y 2013 los resultados financieros y por tenencia negativos alcanzaron el 7% del patrimonio neto ajustado.

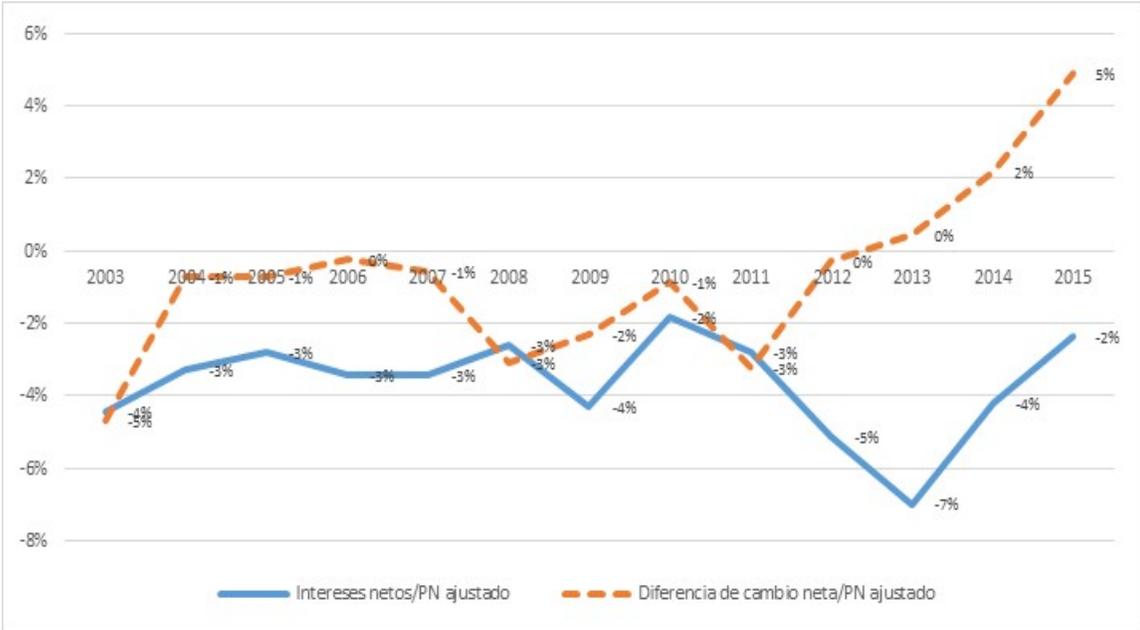
Gráfico N° 7.8: Resultado financiero y por tenencia neto/Patrimonio Neto ajustado- Molinos Río de la Plata.



Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa MRP

En relación a la composición de los resultados financieros y por tenencia, casi el 100% está explicado por intereses (ganados o perdidos) y diferencias de cambio (generada por activos o pasivos). Como se observa en el Gráfico N° 7.9, los intereses netos son negativos durante todo el período, especialmente en los años 2012-2014. Respecto a la diferencia de cambio neta, también es negativa hasta el año 2012; esto significa que los intereses pagados siempre superaron a los cobrados, mientras que las ganancias originadas por diferencias de cambio comenzaron a generarse a partir del año 2013. En este sentido, los resultados financieros negativos de la empresa están explicados principalmente por intereses pagados.

Gráfico N° 7.9: Intereses netos y diferencia de cambio neta como porcentaje del patrimonio neto ajustado- Molinos Río de la Plata.

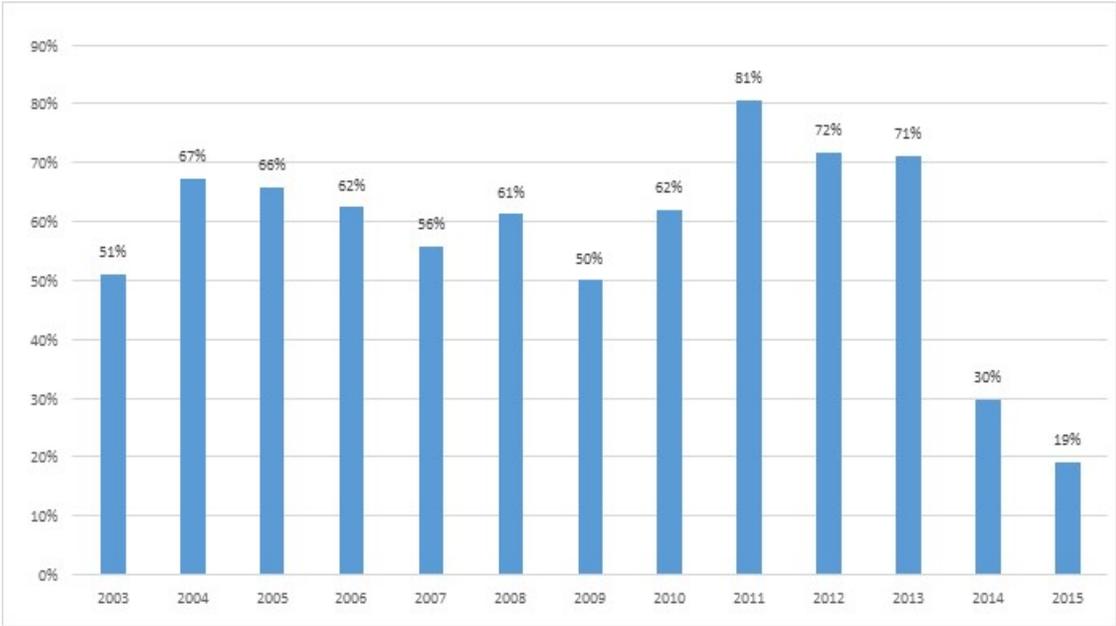


Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa MRP.

7.2. Endeudamiento

Respecto al endeudamiento de la empresa, se observa un incremento del peso de las deudas bancarias y financieras como porcentaje del patrimonio neto durante el período considerado, excepto en los años 2014 y 2015 (Gráfico N° 7.10). El endeudamiento promedio considerando deudas bancarias y financieras del período fue del 57 por ciento del patrimonio neto.

Gráfico N° 7.10: Deudas bancarias y financieras como porcentaje del patrimonio neto ajustado- Molinos Río de la Plata.



Fuente: elaboración propia en base a balances de la empresa MRP.

En los balances aparecen algunas explicaciones que justifican este aumento del endeudamiento. En términos generales, la deuda se incrementó para aumentar la capacidad de molienda (inversión en la Planta San Lorenzo y Puerto San Benito), para comprar otras empresas y/o marcas y para la financiación de capital de trabajo (Cuadro N° 7.1).

Cuadro N° 7.1: Causas de aumento del endeudamiento descritas en balances de Molinos Río de la Plata.

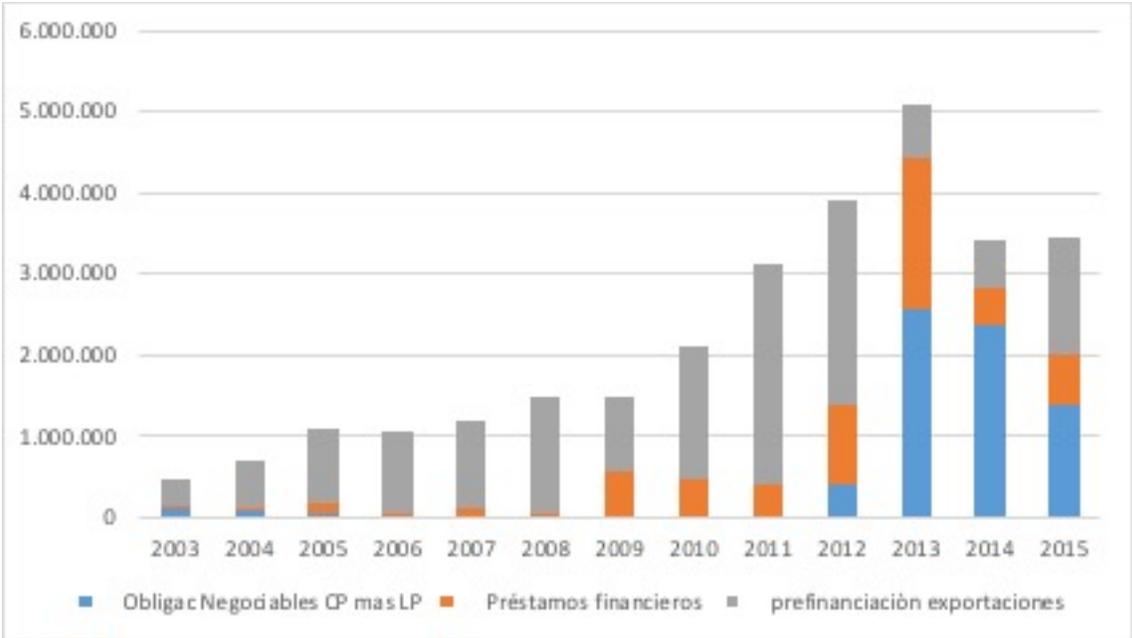
2004	<ul style="list-style-type: none"> • obras destinadas a ampliar la capacidad de molienda de la planta ubicada en San Lorenzo, provincia de Santa Fé • construcción de un puerto sobre el río Paraná destinado a atender las necesidades de las plantas de San Lorenzo y Santa Clara • adquisición de la empresa Jugos Naturales Minerva S.A. (marcas y llave de negocios)
2005	<ul style="list-style-type: none"> • mayor nivel de semillas acopiadas destinadas a satisfacer las necesidades de la ampliación de la capacidad de molienda de la planta ubicada en San Lorenzo • obras destinadas a ampliar la capacidad de molienda de la planta ubicada en San Lorenzo (bienes de uso)
2007 ⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> • capital de trabajo aplicado a los bienes de cambio (graneles) • adquisición de Virgilio Manera y Grupo Estrella
2008 ⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> • adquisición de acciones propias • compra de parte remanente del Grupo Estrella • pago de dividendos • adquisición de la participación en Delverde • financiación del plan de inversiones de activo
2009 ⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> • mayor uso de capital de trabajo, principalmente en el negocio de graneles • el pago de dividendos • adquisición adicional de la participación en Delverde • financiación del plan de inversiones de activo fijos
2010	<ul style="list-style-type: none"> • adquisición de Renova • mayor uso de capital de trabajo
2011	<ul style="list-style-type: none"> • mayor uso de capital de trabajo • aportes de capital e inversiones
2012	<ul style="list-style-type: none"> • mayor uso de capital de trabajo • aportes de capital e inversiones en asociadas y negocios conjuntos (negocios de arroz, vienas, aceites, pastas y, a la incorporación de SIPCO al patrimonio de la Sociedad); Renova y Emulgrain.

⁽¹⁾ En estos años, se señala que el endeudamiento y el cash permitieron estas inversiones; es decir, no fue todo endeudamiento.

Fuente: elaboración propia en base a balances MRP

En relación a la composición de las deudas bancarias y financieras por tipo, la prefinanciación de exportaciones –deuda de corto plazo denominada en moneda extranjera– fue la que tuvo mayor peso durante el período analizado debido a que, según se constató en las entrevistas, es la menos costosa en términos de tasa de interés por la garantía otorgadas por las exportaciones. Sin embargo, a partir de 2013 la composición de la deuda cambia, teniendo más peso las obligaciones negociables y los préstamos financieros.

Gráfico N° 7.11: Deudas bancarias y financieras por tipo- Molinos Río de la Plata
 En miles de pesos



Nota: los préstamos de bancos locales y externos no están desagregados debido a que la información de los balances no está desagregada desde el año 2012. En el período 2003-2012 la deuda con bancos extranjeros representó menos del 1% de la deuda financiera total.
 Fuente: elaboración propia en base a balances de MRP

Respecto a las obligaciones negociables, se emitieron en 1996, con una tasa de interés de 9,11% de interés anual y cuyos últimos vencimientos fueron en el año 2006. Hasta el año 2012, Molinos no vuelve a emitir obligaciones negociables. Las siguientes emisiones se realizaron en 2012 y 2013, con tasas en dólares de entre 2,5% y 5% y en pesos fija de entre 19% y 24% o variable de Badlar +4%, con plazos máximos de 2 años.

Cuadro N° 7.2: Emisión de obligaciones negociables de Molinos Río de la Plata en los años 2012 y 2013

Programa Global			Emisión			31/12/2013		31/12/2012		
Año	Monto	Fecha	Valor nominal (en miles)	Tasa de interés	Plazo	Vencimiento de Capital	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
2012	USD 700.000.000	Clase I	USD 50.000	fija 4,99%	2 años	10/11/2014	-	326.000	245.900	-
2012	USD 700.000.000	Clase II	pesos 109.998	variable Badlar + 4%	18 meses	08/05/2014	-	109.998	109.998	-
2012	USD 700.000.000	Clase III	pesos 54.129	fija 19%	270 días	05/08/2013	-	-	-	54.129
2012	USD 700.000.000	Clase IV	USD 50.000	fija 3,70%	2 años	15/01/2015	326.000	-	-	-
2012	USD 700.000.000	Clase V	pesos 73.086	variable Badlar + 4%	18 meses	15/07/2014	-	73.086	-	-
2012	USD 700.000.000	Clase VI	pesos 49.007	fija 19%	270 días	11/10/2013	-	-	-	-
2012	USD 700.000.000	Clase IV Adicional	USD 42.154	fija 2,45%	2 años	15/01/2015	274.847	-	-	-
2012	USD 700.000.000	Clase VII	USD 91.786	fija 4%	4 años	10/07/2017	598.442	-	-	-
2012	USD 700.000.000	Clase VIII	pesos 80.000	variable Badlar + 3,69%	2 años	11/07/2015	80.000	-	-	-
2012	USD 700.000.000	Clase IX	pesos 80.000	fija 21%	270 días	07/04/2014	-	80.000	-	-
2013	USD 700.000.000	Clase X	USD 25.000	fija 4,00%	3 años	04/10/2016	163.001	-	-	-
2013	USD 700.000.000	Clase XI	pesos 189.371	variable Badlar + 4%	2 años	05/10/2015	189.371	-	-	-
2013	USD 700.000.000	Clase XII	pesos 56.006	fija 24%	9 meses	08/08/2014	-	56.004	-	-
2013	USD 700.000.000	Clase XIII	pesos 300.000	variable Badlar + 4%	15 meses	12/02/2015	300.000	-	-	-
							1.931.661	645.088	355.898	54.129

Fuente: Balances MRP

Ante la consulta acerca de los motivos por los cuales se recurrió a la emisión de estas obligaciones negociables, el ex CEO y actual director de la compañía señaló:

Las obligaciones negociables se emitieron porque era una manera de conseguir *fundings* más barato para el capital de trabajo relacionado a exportaciones. Al haber brecha cambiaria, los inversores que aportaban a un “achicamiento de la brecha” colocaban en estas obligaciones negociables a tasa cero y esto nos bajó el costo de financiación de nuestras exportaciones (Amancio Oneto, entrevista personal).

Asimismo, afirmó que Molinos no aprovechó la baja en la tasa internacional de interés en el año 2008 sino que, por el contrario:

Lo peor es que la baja de la tasa internacional agravó el problema de la diferencia, porque el costo del riesgo país es varias veces, en comparación a la tasa. Entonces, una cosa es cuando la tasa en EEUU libre de riesgo era 7, en la Argentina era 10... Cuando en EEUU pasa a ser 2, en la Argentina sigue siendo 7, pagás muchas más veces que tu competidor de al lado.... Yo lo veo con Chile muy claro, a veces con Brasil (Amancio Oneto, entrevista personal).

En este sentido, Molinos tomó deuda principalmente a corto plazo mediante la prefinanciación de exportaciones. Esto representa, para el ex CEO y actual director, una política de endeudamiento “conservadora” que les permitió no entrar en crisis, como otras

compañías como Molinos Cañuelas³⁰². Así, expresó que, si bien no crecieron a tasas muy elevadas por las restricciones para endeudarse, pudieron sostenerse durante los momentos de caída del consumo sin tener una crisis:

Cuando vos mirás todo, podés haber visto en algunos momentos alguno que creció más, pero se sobreendeudó, como Molinos Cañuelas que así le va. **Nosotros fuimos muy prudentes financieramente, y eso creo que nos costó crecimiento pero también no enfrentamos la crisis** [...] Molinos fue capaz de sortear todas las crisis porque ejecutó un cambio...yo creo que cuando vos mirás Molinos Cañuelas que hoy está en serios problemas vos ves que hizo la inversa de Molinos: se concentró en los segmentos que nosotros fuimos dejando, concentró toda la compañía y la originación en una -nosotros hicimos un *spinoff* entre la exportadora de granos y las marcas- **y ellos tomaron una deuda y un leverage impresionante para crecer y nosotros fuimos muy conservadores**" (Amancio Oneto, entrevista personal) (énfasis propio).

7.3. Política de distribución de dividendos

En una primera etapa, y especialmente a partir de la crisis de 2001, Molinos limita la distribución de dividendos debido a la restricción del crédito:

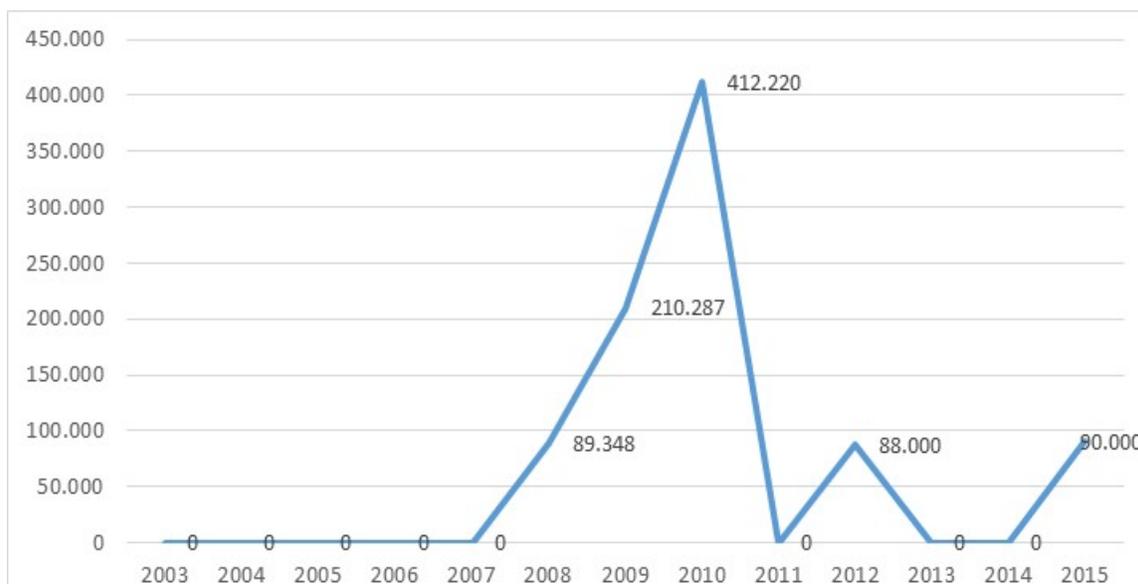
Molinos continuará con su política conservadora y de prudencia en cuanto a niveles de deuda y seguirá siendo muy selectiva en el uso de fondos, teniendo especialmente en cuenta las restricciones en materia de crédito para crecimiento e inversión (ya que el mismo se limita actualmente a crédito para financiar exportaciones). Por esta razón, el crecimiento de la compañía continuará apoyándose en la generación propia de cash flow. Con estos criterios y siempre basado en el objetivo de entregar el mayor valor a los accionistas, **la compañía prevé no pagar dividendos significativos hasta tanto estas condiciones cambien o la protección del valor de los accionistas aconseje otro camino** (balance MRP 2003) (énfasis propio).

Como se observa en el Cuadro N° 7.12, Molinos no distribuyó dividendos hasta el año 2008. En los años 2008, 2009 y 2010 se distribuyeron dividendos por un valor de 712 millones de pesos. Posteriormente, se distribuyeron nuevamente en el año 2012 (88 millones) y en el 2015 (80 millones).

³⁰² Molino Cañuelas es una de las principales empresas que elaboran harinas, aceite, galletitas, premezcla para pizzas y alimentos congelados. En el año 2018 la deuda de Molinos Cañuelas con distintos bancos superaba los 1000 millones de dólares y el Banco Macro solicitó la quiebra de la compañía.

Gráfico N° 7.12: Distribución de dividendos de Molinos Río de la Plata.

En miles de pesos



Fuente: elaboración propia en base a balances empresa.

En el año 2008, Molinos realiza un proceso de compra de acciones propias por un monto de 280 millones de pesos. Al respecto, el ex CEO de la empresa Amancio Oneto explicó que, en ese momento “estaban regaladas, en plena crisis” por lo tanto, “no había mejor inversión que nosotros mismos”³⁰³. Al respecto, agregó:

Eso fue básicamente, no había mejor inversión que invertir en nosotros mismos. Molinos cotiza en bolsa desde 1935, si vos me decís para que sirve hoy cotizar en la bolsa te digo que nada, para nada. No vas a buscar capital ahí, porque te piden... Alguna vez nosotros pensamos que si nos iba bien internacionalmente por ahí cotizábamos en alguna afuera, de la bolsa de Londres nos estuvieron tratando de seducir, pero cuando terminás en Argentina, es muy difícil. O sea, hoy nos gustaría no estar en la bolsa, pero bueno, es más difícil salir que...nos agrega más laburo que beneficios. Y esa vez hubiéramos comprado más acciones, digamos (Amancio Oneto, entrevista personal).

³⁰³ Según declaró en la entrevista “Quisimos comprar más porque había una norma que vos no podrías tener -creo que sigue vigente- vos no podías tener, en tus activos, acciones propias por más del 10%: no podías tener más del 10% de vos mismo. Y entonces, en la primera oferta enseguida se nos llenó eso, tuvimos que distribuir como dividendos esas acciones, y después salimos a comprar otro 10%; el problema es que justo nos agarró que estaban por estatizar las AFJP entonces muchas AFJP que tenían no se animaron a vender ahí por miedo...” (Amancio Oneto, entrevista personal)

En este sentido, según argumenta el actual director y ex gerente general, esta empresa no se ajustaría al principio de *shareholder value* en el sentido clásico de la financiarización. Esta idea se refuerza al relacionarla con la relación de la empresa con su principal accionista, PCF:

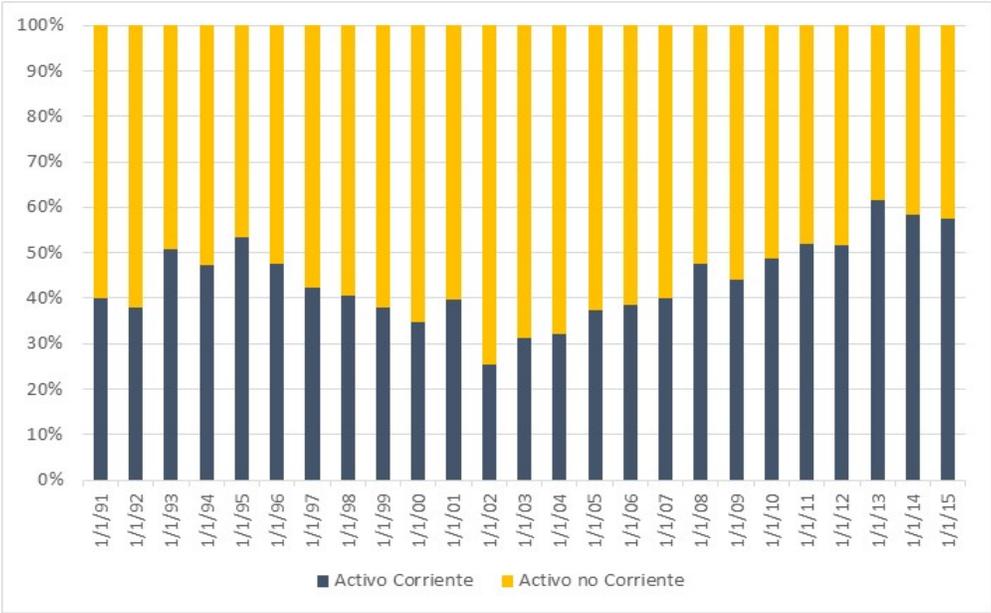
Esta compañía invirtió mucha plata porque nuestro principio es “queremos ser de clase mundial”. O sea, no atamos las cosas con alambre. Como nuestro accionista no viene y dice *a ver el retorno de la inversión de hace dos años*. O sea, cuando vos ves una compañía multinacional que opera en Argentina no puede, porque... también eso nos ha beneficiado un poco (Amancio Oneto, entrevista personal).

7.4. Composición del activo

La composición del activo y su evolución es otra de las características que podría indicarnos cambios en la estrategia de la empresa. Como se observa en el Gráfico N° 7.13, la relación entre activo corriente y no corriente evolucionó de manera positiva a partir del año 2002, lo que parecería indicar un cambio en el plan financiero, orientándose hacia mayor liquidez: hacia el final del período, casi el 60% del activo es corriente³⁰⁴.

³⁰⁴ Durante el período 2003-2015 el índice de liquidez promedio fue de 1,15, lo que significa que los activos líquidos cubrían los pasivos líquidos.

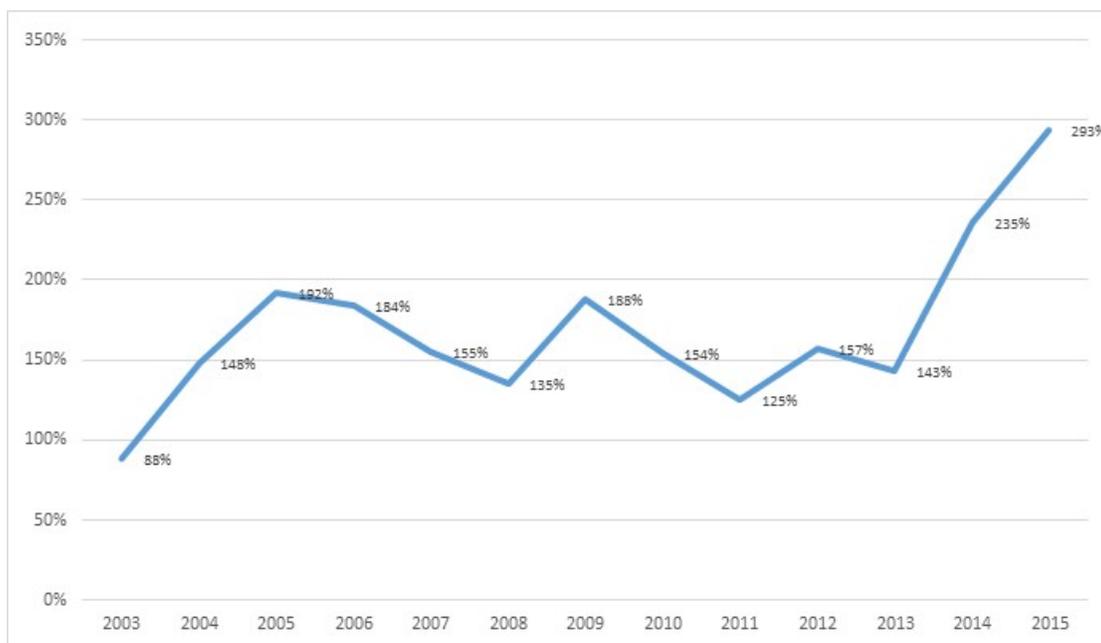
Gráfico N° 7.13: Activo corriente y activo no corriente como porcentaje del activo total de Molinos Río de la Plata



Fuente: elaboración propia en base a balance contables y Económica.

Estos datos corroborarían la hipótesis de financiarización, que implica que las empresas no financieras aumentan su proporción de activos líquidos con el objetivo de mayor flexibilidad en detrimento del aumento de la inversión en activos fijos. Sin embargo, estos datos deben analizarse con una consideración: como ya se señaló, los activos fijos -es decir, edificios, maquinarias e instalaciones- están valuados al costo histórico; por este motivo, están subvaluados en los balances. Para generar una aproximación más realista al valor de los activos fijos, se consideró el valor asegurado de los mismos de los respectivos balances.

Gráfico N° 7.14: Activos fijos* como porcentaje del activo corriente de Molinos Río de la Plata.



* Corresponde al valor asegurado de edificios, maquinarias e instalaciones
Fuente: elaboración propia en base a balance contables de MRP.

Como se observa en el Gráfico N° 7.14, considerando este ajuste, los activos fijos como porcentaje del activo corriente aumentan, entrando en contradicción con la hipótesis de financiarización antes planteada. Así, si bien Molinos consolida su posición oligopólica a través de principalmente la compra de marcas, esta estrategia tiene su reflejo en un aumento del valor de los activos fijos correspondientes debido a que compra también las instalaciones, fábricas y maquinarias en la mayor parte de las compras de marcas³⁰⁵.

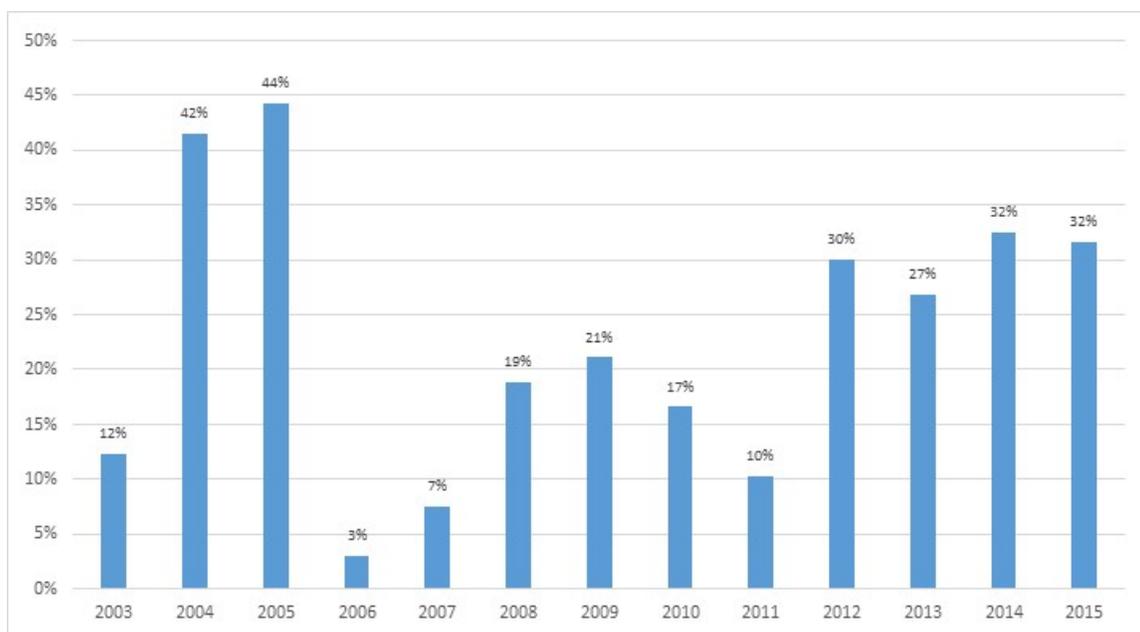
7.5. Inversiones

Como se ha desarrollado en el capítulo 6, Molinos Río de la Plata ha invertido durante el período principalmente en dos grandes rubros: en primer lugar, en el segmento de graneles, en el aumento de la capacidad de molienda -específicamente en su planta de San Lorenzo- y,

³⁰⁵ Sobre los activos líquidos, Amancio Oneto afirma que “Obviamente, si vos me decís, quiero tener lo menos inmovilizado posible, no tengo duda. De hecho, nosotros hemos hecho mucha inversión y mucha consolidación de operaciones fabriles, entonces lo que tratamos de hacer enseguida es vender lo que queda libre que no es fácil” (Amancio Oneto, entrevista personal).

en segundo lugar, en la compra de marcas para consolidar su posición en distintos mercados. En particular, Molinos pudo aprovechar tanto regímenes de promoción industrial³⁰⁶ como créditos del Banco Mundial³⁰⁷ para aumentar su capacidad de *crushing*.

Gráfico N° 7.15: Inversión en activos fijos neta* como porcentaje del patrimonio neto ajustado de Molinos Río de la Plata



* Corresponde al valor asegurado de edificios, maquinarias e instalaciones del período correspondiente menos el mismo valor correspondiente al período anterior.

Fuente: elaboración propia en base a balance contables.

En este sentido, en el caso de Molinos Río de la Plata no se verifica la hipótesis de “reticencia inversora” postulada en algunos trabajos respecto a las empresas argentinas³⁰⁸. Molinos realizó inversiones durante el período, especialmente en aumento de su capacidad de molienda y compra de marcas.

³⁰⁶ Régimen de promoción industrial de la Ley 25.924 y programa de subsidios destinado a los operadores que venden en el mercado interno derivados de trigo, maíz, girasol y soja (ver sección 6.1 para más detalles).

³⁰⁷ Molinos recibió 30 millones de dólares en el año 2002 (ver sección 6.1 para más detalles).

³⁰⁸ Por ejemplo, Cassini et. al. (2019:200) plantean que existe reticencia inversora “cuando se presente una disociación entre la inversión productiva y los resultados operativos a lo largo del tiempo. Tal discrepancia podría clasificarse en dos tipos: a) en el nivel de las tasas, toda vez que el margen de beneficios es considerablemente mayor que el de inversión; y b) en su evolución, cuando el coeficiente de rentabilidad aumenta con el tiempo, pero la formación neta de capital no acompaña dicho movimiento.” En ese trabajo, los autores concluyen que en las empresas de la industria alimentaria existió reticencia inversora durante el período de la posconvertibilidad. Véase también Azpiazu y Manzanelli (2011) y Manzanelli (2011, 2014).

Respecto a las importaciones de bienes de capital, tal como se observa en el Cuadro N° 7.3, el peso de las importaciones sobre el total de la inversión en activos fijos neta tuvo fuertes oscilaciones durante todo el período, como un máximo de 49% en el año 2006. El pico máximo de bienes de capital importados se produce en el año 2011, por un valor de casi 20 mil millones de dólares.

Cuadro N° 7.3: Bienes de capital importados como porcentaje de la inversión en activos fijos neta* de Molinos Río de la Plata.

En porcentaje

Año	Inversión en activos fijos neta en miles de pesos	Bienes de capital importados en miles de dolares CIF**	Tipo de cambio al cierre del ejercicio	Bienes de capital importados en miles de pesos	Bienes de capital importados/ inversión en activos fijos neta
2003	115.732	380	2,93	1.112	1%
2004	433.474	9.949	2,98	29.639	7%
2005	747.738	2.674	3,03	8.109	1%
2006	52.709	8.399	3,06	25.718	49%
2007	163.898	8.035	3,15	25.304	15%
2008	460.069	9.502	3,45	32.811	7%
2009	627.240	9.281	3,80	35.268	6%
2010	568.812	4.123	3,98	16.394	3%
2011	400.534	19.684	4,30	84.721	21%
2012	1.648.296	8.725	4,92	42.910	3%
2013	1.947.299	11.880	6,52	77.469	4%
2014	3.767.931	5.018	8,55	42.906	1%

* Corresponde al valor asegurado de edificios, maquinarias e instalaciones del período correspondiente menos el mismo valor correspondiente al período anterior.

**CIF: suma del valor de las importaciones FOB, flete y seguros.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Aduanas (DGA), BCRA y balances de MRP.

7.6. La evolución de la empresa en la visión de su personal jerárquico

¿Cuáles fueron los resultados de la compañía en estos años en la visión de su personal jerárquico? Respecto a la internacionalización de la compañía, Amancio Oneto señaló, como fue desarrollado anteriormente, que fracasaron porque no lograron diferenciarse y ser el *lowest cost producer*.

uno siente que hizo un gran trabajo en convertirse en unas de las principales exportadoras de granos y subproductos, pero fracasamos e invertimos plata y perdimos plata en tratar de internacionalizar la compañía (Amancio Oneto, entrevista personal).

Sobre los resultados de la empresa desde la compra de Pérez Companc, Amancio Oneto expresó:

Eso fue lo que pasó todos estos años, cuando vos mirás los resultados de todos estos años... y, son bastante pobres. Si vos decís “cuánta plata puso Pérez Companc” en Molinos y cuánto vale hoy Molinos -no en la bolsa- y las dos Molinos porque terminamos haciendo un *spinoff* hace tres años, cuánto valen y cuánto sacaron de dividendos, te hubiera convenido comprar un set de acciones de compañías de alimentos en Wall Street. O sea, desde el punto de vista estrictamente financiero, no hicimos un buen trabajo [...] Esto a mi patrón no le gusta escucharlo, no le gusta que se lo digan porque en el fondo, yo esto lo aprendí -yo antes trabajaba en una multinacional- no les importa la plata, ellos prefieren crecer y todo eso (Amancio Oneto, entrevista personal).

¿Por qué se dio este resultado? Según Amancio Oneto, el principal problema es el costo del financiamiento en Argentina, en comparación inclusive con otros países de América Latina. En este sentido, en su visión, algunas compañías muy similares a Molinos en Chile o Perú tuvieron mayor capacidad de crecimiento.

Pero yo creo que la tasa de interés de Argentina hace la diferencia. O sea, me refiero al costo, al riesgo país, hace la diferencia [...] Y cuando vos mirás cualquier compañía par en Latinoamérica -hay compañías muy parecidas en otros países- cualquier compañía par creció más que Molinos. ¿Por qué? Y cuando vos ves que hizo, y... tuvo un *leverage* mucho más alto. En Chile tasas cerca al cero... nada, al final yo creo que la tasa del costo de capital tuvo un peso importante (Amancio Oneto, entrevista personal).

Otro punto importante es la informalidad del mercado de alimentos, que genera continua competencia para las grandes empresas: al evadir impuestos, tienen mayores flexibilidades para poder bajar precios y obtener buenos márgenes.

Un ex gerente de planta vinculó el magro crecimiento de Molinos con las estrategias de Pérez Companc:

Y, la empresa no pierde [...] Pero Born y Hirsch juntaban el dinero con pala... Ahora no le veo agresividad, pero tampoco comen vidrio. La posición de Molinos en las empresas del mercado nacional hace 40 años estaba entre las tres primeras. Hoy no se si está entre las 50 primeras (Entrevistado 2, ex gerente de planta de Molinos).

7.7. Reflexiones finales

La evolución de los principales indicadores económico-financieros de Molinos durante el período considerado nos da algunas claves importantes para comprender el resultado de sus estrategias. En particular, la evolución de la rentabilidad en relación al patrimonio neto ajustado muestra que la mayor rentabilidad corresponde al ciclo de aumento del precio de los *commodities*. En efecto, Molinos pudo aprovechar esta coyuntura con sus exportaciones de graneles; en 2007, la rentabilidad se cuadruplica en relación al año 2006, pasando de 4% a 16%. Posteriormente, si bien cae, se mantiene en valores relativamente elevados en comparación a los primeros años del período objeto de estudio. En esta línea, el ratio EBIDTA sobre patrimonio neto de graneles superó al de marcas en el período 2008-2012. Respecto a la relación EBIDTA sobre las ventas de cada segmento, el ratio EBIDTA/ventas de graneles es menor durante todo el período al de marcas. Esto se explica por el menor margen de ganancias de los *commodities* (no diferenciados) respecto a los productos de marcas (con alguna diferenciación); sin embargo, el mayor volumen de ventas explica su resultado sobre la rentabilidad total.

Sin embargo, este crecimiento no pudo compensar los resultados negativos por pago de intereses en 2013, generando un resultado neto negativo. Es importante destacar que los resultados financieros y por tenencia son negativos durante la mayor parte del período - excepto en el año 2015-, explicados principalmente por intereses pagados.

En los balances aparecen algunas explicaciones que justifican este aumento del endeudamiento. En términos generales, la deuda se incrementó para aumentar la capacidad de molienda (inversión en la Planta San Lorenzo y Puerto San Benito), para comprar otras empresas y/o marcas, y para la financiación de capital de trabajo.

Durante gran parte del período, la prefinanciación de exportaciones fue la que tuvo mayor peso debido a que, según se constató en las entrevistas, es el tipo de financiación menos costosa en términos de tasa de interés por la garantía otorgadas por las exportaciones. Sin embargo, en 2013 y 2014 se vuelven a emitir obligaciones negociables porque, según

argumentan, era una manera de conseguir financiamiento más barato para el capital de trabajo relacionado a exportaciones. En la visión del gerente general de la empresa durante el período objeto de estudio, tuvieron una política “conservadora” de endeudamiento que les permitió sostenerse durante los momentos de caída de consumo sin entrar en crisis.

Además, aumentó la composición de activos fijos en relación a los activos totales. En esta línea, no se observan características que nos den indicios de una empresa *financiarizada* ni tampoco se verifica la hipótesis de “reticencia inversora” respecto a los niveles de inversión de Molinos en el período considerado. Esto nos referencia a las dificultades de este tipo de empresas, que aun invirtiendo y en un contexto local favorable, no logran crecer en el exterior.

Por último, respecto a la importación de bienes de capital, el peso de las importaciones sobre el total de la inversión en activos fijos neta tuvo fuertes oscilaciones durante todo el período, como un máximo de 49% en el año 2006. El pico máximo de bienes de capital importados se produce en el año 2011, por un valor de casi 20 millones de dólares. El peso de las importaciones de bienes de capital sobre el total invertido pueden darnos ciertos indicios sobre la falta de eslabonamientos a nivel nacional y, por lo tanto, del limitado impacto sobre la estructura industrial de una empresa como Molinos Rio de la Plata.

Notas metodológicas del capítulo 7

Todos los gráficos y ratios -excepto que se aclare- corresponden al balance no consolidado de Molinos Río de la Plata.

A partir de 2012 cambia la clasificación de activos y pasivos, motivo por el cual se procedió a homogeneizar la serie completa del período 2003-2015 a partir de los siguientes criterios:

Activo no corrientes:

- Propiedades, planta y equipo: bienes de uso
- Activos intangible y plusvalía
- Otros activos
- Inversiones en asociadas y negocios conjuntos: inversiones permanentes
- Otros créditos no financieros: otros créditos
- Otros créditos financieros: otros créditos
- Activo por impuesto a las ganancias diferido: otros créditos

Activo corriente:

- Inventarios: bienes de cambio
- Activos biológicos: bienes de cambio
- Créditos impositivos y aduaneros: fiscales
- Anticipo, saldo a favor de impuesto a las ganancias e impuesto a la ganancia mínima presunta: fiscales
- Otros créditos no financieros: fiscales
- Otros créditos financieros: fiscales
- Cuentas por cobrar comerciales: créditos por ventas
- Efectivo y colocaciones a plazo: caja
- Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios transitorios: inversiones permanentes

Los balances están expresados en valores corrientes desde octubre de 2003³⁰⁹.

El EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations) hace referencia a las ganancias de las compañías antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Es decir, se entiende como el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros. A pesar de que no forma parte del estado de resultados de las compañías, es un indicador muy utilizado como referencia sobre su actividad, debido a que constituye un indicador aproximado de la capacidad de una empresa para generar beneficios considerando únicamente su actividad productiva.

³⁰⁹ Según se aclara en los balances, “Los estados contables al 31 de diciembre de 2003 y 2002 reconocen los efectos de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda hasta el 28 de febrero de 2003, de acuerdo con lo requerido por el Decreto 664/2003 del Poder Ejecutivo Nacional y la Resolución General N° 441 de la Comisión Nacional de Valores. Las normas contables profesionales, establecen que la discontinuación en la aplicación del método de reexpresión establecido en la RT N° 6 debió efectuarse a partir del 1° de octubre de 2003. Los efectos de no haber reconocido las variaciones del poder adquisitivo de la moneda hasta esta última fecha no han sido significativos en relación a los presentes estados contables”.

Sección IV: Reflexiones finales

“La gran posibilidad de Argentina es la agroindustria, el vender más materias primas cada vez más sofisticadas, que se hay hecho mucho, y en eso creo que la Argentina si ha crecido. Es como todo, Argentina está para eso y mejora, tiene mejores productos, la productividad, independientemente de los gobiernos e independientemente de las políticas económicas [...] A mi también me gusta decir que si la Argentina no existiera, para el mundo, no le importaría salvo por dos cosas: por los granos, porque si no, no cierra el balance... y por los jugadores de fútbol”
(Amancio Oneto, entrevista personal)

En este capítulo desarrollaremos una síntesis de las principales reflexiones y aportes que hemos realizado en la presenta tesis sobre las lógicas de acumulación de las empresas agroalimentarias argentinas a comienzos del siglo XXI a partir del estudio de caso de Molinos Rio de la Plata durante el período 2003-2015.

Como fue planteado en la introducción, en el marco de los debates en torno a las transformaciones económicas del período de la posconvertibilidad, una de las discusiones centrales ha girado alrededor de la naturaleza de la evolución de la industria argentina y sus cambios a lo largo de ese período. En el capítulo 1 justificamos por qué entendemos que las interpretaciones sobre la evolución de la industria argentina en la posconvertibilidad pueden enriquecerse analizando casos particulares de empresas, considerando con mayor profundidad las estrategias desplegadas por empresarios para adaptarse y operar en cada circunstancia. Estas estrategias son una herramienta clave para entender los rasgos centrales del proceso de acumulación de capital en la Argentina.

En esta línea, la presente tesis buscó profundizar la comprensión de las acciones empresariales a través del comportamiento de una empresa muy relevante dentro de uno de los sectores más importantes a nivel industrial de la economía argentina: el sector agroalimentario. Como fue desarrollado particularmente en los capítulo 5, 6 y 7, Molinos Río de la Plata es una tradicional empresa agroalimentaria nacida a principios del siglo XX, inicialmente concentrada en la exportación de *commodities*, que pudo crecer y diversificarse a partir de diversas estrategias, adaptándose a los sucesivos cambios de la economía argentina y desarrollando ventajas competitivas para sobrevivir y crecer. Considerando las empresas

de mayor facturación en Argentina en el año 2014, Molinos Río de la Plata ocupó el puesto número 19, siendo la tercera empresa productora de alimentos y la primera considerando empresas de capital nacional.

Como fue desarrollado en el capítulo 1, la presente tesis tuvo como objetivo realizar un aporte al debate sobre la evolución del sector agroindustrial en la posconvertibilidad, enmarcándolo en una discusión más amplia acerca de las formas actuales de inserción económica de la Argentina en la economía mundial y sus potencialidades, en base a un estudio de caso de una empresa de capital nacional. El objetivo general de la tesis fue comprender las estrategias desplegada por Molinos Río de la Plata en el período 2003-2015 a la luz de los límites estructurales de la economía argentina y de los cambios en las lógicas de acumulación del sector agroalimentario a nivel global.

Las preguntas que guiaron nuestra investigación fueron: ¿cómo repercutieron en esta empresa las transformaciones recientes en la economía mundial? ¿existen cambios en su tradicional inserción exportadora? ¿cuáles fueron las estrategias de rentabilidad durante en el período analizado? ¿cuáles son las rentabilidades diferenciales en los distintos segmentos de negocios? ¿cuál es el rol del capital intangible en esta estrategia? ¿qué posibilidades tuvo de profundizar su transnacionalización y en base a qué estrategia? Todas estas preguntas fueron respondidas a lo largo de la tesis.

En relación a las transformaciones recientes en la economía mundial, hacia fines de la década del sesenta y principios de la década del setenta, desarrollamos en el capítulo 2 que comienza un proceso de transformación de la economía global que implica cambios importantes en el plano productivo. Las nuevas formas de organización del proceso de producción sobre la base de una nueva revolución científica y tecnológica y la segmentación de la producción a nivel internacional repercutieron profundamente tanto en términos de los flujos de inversión extranjera directa, como en términos de los perfiles productivos y de especialización de los países centrales y periféricos, y también en relación a los sujetos socio-económicos que dirigen la nueva producción internacionalizada.

En el caso de las economías latinoamericanas, explicamos que se observan fuertes procesos de apertura y desregulación que comienzan a generarse de manera abrupta a partir de la década del setenta. El eje dinamizador de la economía deja de ser la incorporación de nuevas actividades tendientes a completar la estructura industrial trunca -como había sucedido en el período de industrialización por sustitución de importaciones- y pasa a estar centrada en exportaciones de productos primarios o manufacturas básicas. Como fue señalado en el capítulo 2, este proceso da lugar a una desigual distribución del ingreso, con un incentivo a la producción e importación de productos y servicios ligados al consumo de sectores de altos ingresos y la difusión en sectores populares de pautas de consumo del centro (Arceo, 2011:206).

En esta línea, en términos generales, vimos que América Latina participa en el comercio mundial como productoras de bienes primarios y productos ensamblados de bajo valor agregado. Sin embargo, si bien puede parecer que América del Sur está relativamente al margen de las redes mundiales de producción, la economía de la subregión se encuentra, de hecho, muy internacionalizada, con inversionistas extranjeros que juegan un papel preponderante en la manufactura, los servicios, los recursos naturales y el sector financiero (Medeiros y Trebat, 2018:200).

En el capítulo 2 hemos desarrollado también los argumentos que, en el plano teórico-político, se han planteado en los debates en torno a los “caminos al desarrollo” que deben seguir los países periféricos y, en especial, los latinoamericanos, para “avanzar” en este recorrido en el marco de esta nueva división internacional del trabajo. Consideramos principalmente las posiciones del Banco Mundial y la Food and Agriculture Organization (FAO) y algunos argumentos planteados en relación a las posibilidades de Argentina como exportador de productos agroindustriales: la idea del “camino al desarrollo” del país no ya como *granero del mundo* sino como *supermercado del mundo*. Como fue desarrollado, los propulsores de estas ideas retoman los argumentos de las potencialidades de un país con bienes naturales abundantes, como sostienen cámaras empresarias y otras entidades que se agrupaban en el Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina. Los principales argumentos están vinculados al peso del sector sobre el producto bruto, a sus efectos multiplicadores y a

las potencialidades generadas por los cambios en la demanda de productos agroalimentarios a nivel global.

Retomando el tema de la nueva división jerárquica del trabajo a nivel global, como fue desarrollado en el capítulo 2, se genera una ardua competencia en las etapas de menor valor agregado de la producción, donde entre los trabajadores y proveedores que trabajan en las zonas procesadoras para la exportación en los países periféricos se imponen salarios y márgenes de beneficios bajos. En la parte superior de la jerarquía prevalece otro tipo de competencia, centrada en la capacidad de supervisar y controlar los derechos de propiedad intelectual relacionados con la innovación, las finanzas y la comercialización. En este sentido, para comprender las transformaciones a nivel global planteamos que es fundamental considerar la importancia del capital intangible como condición de posibilidad del control monopólico, y, en particular, de las marcas como fuente de rentas. Argumentamos que, durante los últimos siglos, las empresas de los países centrales han aumentado su inversión en intangibles y que los países periféricos tienen una menor proporción de inversión en intangibles -esto se explica por su mayor especialización en manufacturas trabajo intensivas- y debido a que no tienen la base financiera ni científica para realizan inversiones a gran escala, por ejemplo, en investigación y desarrollo. En este sentido, siguiendo a Medeiros y Trebat (2018:199), planteamos que la internacionalización de la producción en la forma de las cadenas globales de valor ha creado una amplia y desigual división internacional del trabajo, dividiendo al mundo en economías “centrales”, ubicadas en el Japón y Occidente, y economías “fábrica”, ubicadas en el sudeste de Asia, Europa Oriental y América Latina. La actividad tangible, principalmente en manufactura y ensamblaje, se realiza en los países periféricos, mientras que el trabajo intelectual intangible, principalmente en servicios (investigación y desarrollo, diseño, finanzas y comercialización), se concentra en los países centrales. El principal objetivo de las empresas transnacionales es controlar y capitalizar estos activos intangibles.

Como fue desarrollado en el capítulo 2, las marcas constituyen la forma más utilizada de protección de propiedad intelectual y los países periféricos las utilizan de forma más intensa que las patentes; esto no se da solo en sectores de alta tecnología sino también en los

trabajo-intensivos como el agroindustrial. Este hecho es relevante para nuestra investigación en la medida en que la construcción de marcas o la compra de marcas consolidadas otorgan a las empresas más poder de mercado, muchas veces limitando la entrada de nuevos competidores, generando grandes ganancias a un conjunto reducido de capitales. Además, como vimos, las marcas generan una segmentación en el mercado, debido a que los consumidores son persuadidos acerca de que productos similares son diferentes entre sí. En definitiva, tienen mayores posibilidades de imponer precios y lograr más participación en el mercado.

En relación a los mercados agroalimentarios, en el capítulo 3 nos abocamos a demostrar que se han transformado, en consonancia con los cambios a nivel global. Las políticas de desregulación, liberalización y de ajuste estructural impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional a los países periféricos a partir de la década del setenta impactaron en el sector agroalimentario y afectaron a gran parte del andamiaje institucional y empresarial desarrollado en la etapa anterior. Como vimos, la evolución de los sistemas agroalimentarios en estos países periféricos especializados en *commodities* durante las últimas décadas está ligada a un conjunto de cambios que, en términos sintéticos, se relacionan con diversos factores, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda: en primer lugar, cambios en la demanda dados por la creciente urbanización y el surgimiento de nuevos hábitos alimentarios en países en desarrollo -principalmente China- y por cambios en los patrones de consumo masivo de alimentos en los países centrales; en segundo lugar, el crecimiento de los mercados de biocombustibles y, en tercer lugar, la difusión de nuevos paradigmas tecnológicos y organizacionales. Además, como vimos, también tiene influencia la financiarización de los *commodities*, que genera inestabilidad en los precios, afectando los ingresos de los países dependientes de las exportaciones de estos productos.

Además, en el capítulo 3 desarrollamos que existe una fuerte tendencia a la concentración de estos mercados, tanto a nivel de la producción y comercialización de insumos como de alimentos. En el caso particular de la industria de alimentos, durante las últimas décadas se ha observado la consolidación de un conjunto reducido de grandes compañías alimentarias a nivel mundial, como Nestlé, Kraft Foods Inc. y Unilever, entre muchas otras, que tienen una influencia creciente a través de la gestión de estrategias de

marcas mundialmente conocidas. En esta línea, expusimos que es innegable que existe una tendencia a la concentración del sistema agroalimentario global, reproduciendo la estructura oligopólica de los mercados de los países centrales a una escala mundial.

Respecto al consumo masivo de alimentos, retomamos algunos argumentos que plantean que existen evidencias que muestran que el crecimiento de las empresas de consumo masivo –o *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG)- se está ralentizando en el siglo XXI. Sobre las causas de este fenómeno, encontramos diversas explicaciones: el efecto *millennial* - las nuevas generaciones tienden a comprar en canales de consumo no masivo, y prefieren no comprar marcas tradicionales-, el crecimiento de las marcas propias o privadas - principalmente de los grandes *retailers*-, el aumento de la participación de marcas pequeñas o no masivas, el auge de los nuevos hábitos saludables, los cambios en los canales comercialización y, por último, el impacto de la inteligencia artificial y el *big data*. Como vimos en el capítulo 3, la segmentación en los mercados de alimentos a través de marcas que permitan una diferenciación continúa, aunque las modificaciones señaladas implican un cambio en algunos aspectos de esta diferenciación. Así, anteriormente, la marca de productos de consumo masivo era la posibilidad de diferenciarse del *commodity*, generando la facultad de cobrar diferenciales de precios. Ahora, el cambio en las tendencias globales estaría mostrando una ruptura: una gran parte de los alimentos pasan a ser un *commodity* indiferenciado, y muchos de estos productos pasan a comercializarse con marcas propias de supermercados e hipermercados. Al mismo tiempo, se consolida un grupo de productos de un segmento diferenciado, *premium*, en el cual surgen atributos o características particulares que los distinguen y por los cuales un grupo de consumidores está dispuesto a pagar un diferencial de precios. Estos atributos o características pueden no tener que ver con el producto en sí, sino que pueden estar relacionados con el canal, el surtido, la atención, la forma de producción, etc.

En el capítulo 4 se desarrollaron algunos aspectos centrales de la evolución de la economía argentina y del sector agroalimentario en el período 2003-2015. Como vimos, en los años noventa, en un contexto general de debilitamiento de las capacidades reguladoras del Estado, el sector agroalimentario no fue ajeno al proceso de apertura y desregulación de la economía: se disolvieron diversos organismos reguladores de la actividad agropecuaria, se

disminuyeron y eliminaron retenciones a las exportaciones y aranceles a las importaciones y se sancionaron diversas medidas de privatización o desregulación de servicios vinculados al sector, como transporte terrestre automotor, ferroviario y fluvial. La aprobación de la soja transgénica, con su paquete tecnológico asociado, implicó un cambio en el modelo de producción con una fuerte reducción de costos. A partir del gobierno de Néstor Kirchner, se incorporaron diversas herramientas de control de precios internos y se incrementaron los derechos de exportación, con el objetivo de morigerar el impacto del aumento de los precios internacionales en el mercado interno. También, algunos regímenes de promoción industrial -como el impulsado por la Ley N° 25.924- tuvieron como resultado la ampliación de la capacidad instalada de algunas industrias agroalimentarias.

Como fue desplegado en el capítulo 4, la evolución de las variables económico-productivas durante el período 2003-2015 refleja la importancia del cultivo de la soja y su procesamiento en la producción y exportaciones de nuestro país, con una exponencial expansión de la frontera agropecuaria. Las agroindustrias explicaron alrededor del 18% del valor bruto de producción y el 11% del empleo registrado en el sector privado en el año 2016. Sin embargo, es importante destacar que, en términos de tasas de crecimiento del empleo registrado, tanto el sector de agricultura y ganadería como la industria de alimentos y bebidas tuvieron una generación de empleo menor a la de la industria manufacturera y la economía en general. En relación al comercio exterior, las exportaciones de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (MOA) representaron aproximadamente dos tercios de las exportaciones argentinas. Los principales productos exportados por la industria alimentaria en el año 2016 fueron productos de bajo valor agregado, como residuos de la industria alimentaria, aceites y carnes. Además, el sector agroalimentario en Argentina no ha sido ajeno a las tendencias generales a la concentración; en efecto, el sector muestra una dinámica particular que parece reforzar estas tendencias en diferencias niveles, en especial en exportación y procesamiento de granos, producción de alimentos y venta minorista. En el caso de la elaboración de alimentos y bebidas, encontramos un sector controlado en gran medida por grandes oligopolios formadores de precios, especialmente en los productos lácteos, cerveza, yerba mate, azúcar, galletitas, panificados y gaseosas, entre otros.

En la sección III realizamos el análisis de nuestro estudio de caso, considerando el marco global y nacional desarrollado en los capítulos anteriores. En el capítulo 5 plantearemos algunas reflexiones sobre la trayectoria de Molinos durante el siglo XX. En primer lugar, sugerimos que Molinos Río de la Plata pudo crecer de manera acelerada apoyándose en un primer momento en la exportación de materias primas en un particular contexto económico-político y en las estrechas relaciones de los dirigentes locales de Bunge y Born con sus familiares europeos. La empresa se desarrolló y consolidó en un mercado en expansión; posteriormente, mantuvo una posición de monopolio y control de sus competidores, como se evidencia en distintas fuentes de la época. En segundo lugar, planteamos que, a partir la década del veinte, Molinos buscó complementar su actividad exportadora con una apuesta a la diversificación de sus actividades a partir de la integración vertical, aprovechando los productos de la molienda y sus derivados. Si bien el proceso de diversificación tuvo marchas y contramarchas acompañando las distintas coyunturas económicas, en base a este doble modelo de negocios Molinos continuó su expansión durante todo resto del siglo XX. En tercer lugar, propusimos que Molinos dio muestras de internacionalización desde sus comienzos, aprovechando oportunidades en otros países de la región a través de la inversión en mercados que se cerraban para el abastecimiento desde Argentina: Brasil, Perú, Chile, y posteriormente, EEUU. Por último, sugerimos que el proceso de transferencia de Molinos a Pérez Companc hacia fines de la década del noventa implicó una reestructuración de la empresa y una revisión de sus estrategias. La nueva gerencia impulsó una fuerte reducción de costos -especialmente de salarios- y el aumento del peso de su negocio de graneles en el exterior, además de consolidar su posición en algunos segmentos de alimentos.

En los capítulos 6 y 7 se analizaron las estrategias de rentabilidad de la empresa durante la primera parte del siglo XXI. Como vimos, Molinos Río de la Plata nace como una empresa exportadora de productos agropecuarios y a lo largo del siglo XX se transformó en una empresa productora de alimentos. En línea con lo descrito en el capítulo 3, cumple con las características básicas de empresas de consumo masivo descritas por McKinsey (2018:2) durante el siglo XX: desarrollo fuerte de marcas e innovación de producto, relaciones con distintos canales de distribución con acceso de los consumidores, entrada en mercados de

consumo nacientes y nuevos segmentos, utilización continua de modelos operativos para reducir costos y fusiones y adquisiciones para crecer. En la primera parte del siglo XXI, el crecimiento de la empresa estuvo basado en distintas estrategias.

En primer lugar, la empresa se orientó a tener un segmento de negocios dedicado a *commodities* y pudo aprovechar el *boom* de los precios a partir del aumento de su capacidad de procesamiento de granos. Este aumento en su capacidad de procesamiento pudo lograrse a partir de regímenes de promoción industrial, un crédito del Banco Mundial y tuvo su condición de posibilidad a partir de la *pesificación asimétrica* que pesificó sus deudas en dólares en el año 2002. Respecto a las exportaciones, como fue analizado en el capítulo 6, se observa un fuerte peso de la exportación de soja y sus derivados -el 92% de las exportaciones de Molinos en el año 2012 fueron harina y pellets de soja, aceite de soja sin refinar y biodiesel-. En el año 2016 Molinos era el sexto exportador de aceite de soja y el séptimo exportador de harina de soja del país. Así, logró incrementar sus exportaciones, lo que le permitió contrarrestar los ciclos negativos del mercado interno y lograr altas rentabilidades, como vimos en el capítulo 7. En relación a sus importaciones, según las fuentes consultadas, Molinos Río de la Plata importó casi todas sus maquinarias. Este dato se pudo corroborar parcialmente con la base de importaciones de la empresa que nos permitió comprobar que durante todo los años se importaron bienes de capital: las importaciones de bienes de capital en porcentaje de la inversión total neta alcanzó el 47% en el año 2006. Además, importó productos primarios (carnes, café) e insumos industriales (abonos, enzimas, PET, entre otros).

En segundo lugar, en el mercado interno, el esfuerzo de la empresa estuvo orientado a conseguir posiciones oligopólicas en distintos mercados, a través de la diferenciación de productos. Como fue detallado en el capítulo 6, Molinos compró diversas empresas y marcas vinculadas a distintos segmentos como pastas, hamburguesas, aceite antiadherente, vino, jugo de limón, arroz, yerba, entre otros. En muchos segmentos ganó: por ejemplo, en alfajores de arroz -producto vinculado a tendencias “saludables”- lograron, a partir de la compra de la marca Chocarroz, una participación casi monopólica en el mercado. Por otro lado, en los segmentos que perdió se retiró de mercado, como en el caso de las hamburguesas. Además,

Molinos buscó diferenciar productos generando distintas variedades. En muchos mercados - como por ejemplo, pastas secas, en los que tenía marcas de precios bajo, medio y alto- Molinos pudo sostener el diferencial de precios necesario para lograr una rentabilidad extraordinaria en los segmentos de precios medios y altos. En este segmento en particular, logró ganar una enorme cuota de mercado gracias a las compras de otras marcas, alcanzando una participación de 51% de la facturación del mercado de pastas secas en 2015. En relación a los intentos de profundizar la internalización de la empresa, vimos que surgen dos exigencias: en primer lugar, tener una eficiencia similar a las demás empresas y, en segundo lugar, imponer marcas como condición de posibilidad de obtener ganancias extraordinarias. Como vimos, el problema es que, cuando buscan profundizar su internacionalización, no tienen los recursos suficientes para hacerlo, y sus productos no son lo suficientemente diferenciados. El propio personal gerencial de la empresa se refiere a este intento como un “fracaso” de la empresa.

Como fue desarrollado en el capítulo 7, la evolución de los principales indicadores económico-financieros de Molinos durante el período considerado nos da algunas claves importantes para comprender el resultado de sus estrategias. En particular, la evolución de la rentabilidad en relación al patrimonio neto ajustado muestra que la mayor rentabilidad corresponde al ciclo de aumento del precio de los *commodities*. En efecto, Molinos pudo aprovechar esta coyuntura con sus exportaciones de graneles; en 2007, la rentabilidad se cuadruplica en relación al año 2006, pasando de 4% a 16%. Posteriormente, si bien cae, se mantiene en valores relativamente elevados en comparación a los primeros años del período objeto de estudio. En esta línea, el ratio EBIDTA sobre patrimonio neto ajustado de graneles superó al de marcas en el período 2008-2012. Respecto a la relación EBIDTA sobre las ventas de cada segmento, el ratio correspondiente a graneles es menor durante todo el período al de marcas. Esto se explica, como ya fue señalado, por el menor margen de ganancias de los *commodities* (no diferenciados) respecto a los productos de marcas (con alguna diferenciación); sin embargo, el mayor volumen de ventas explica su resultado sobre la rentabilidad total.

Es importante destacar que este crecimiento de la rentabilidad no pudo compensar los resultados negativos por pago de intereses en 2013, generando un resultado neto negativo. A nivel desagregado, los resultados financieros y por tenencia son negativos durante la mayor parte del período -excepto en el año 2015-, explicados principalmente por intereses pagados. Como vimos, en los balances aparecen algunas explicaciones que justifican este aumento del endeudamiento; en términos generales, la deuda se incrementó para aumentar la capacidad de molienda (inversión en la Planta San Lorenzo y Puerto San Benito), para comprar otras empresas y/o marcas y para la financiación de capital de trabajo.

Durante gran parte del período, la prefinanciación de exportaciones fue la que tuvo mayor peso debido a que, según se constató en las entrevistas, es el tipo de financiación menos costosa en términos de tasa de interés por la garantía otorgadas por las exportaciones. Sin embargo, en 2013 y 2014 se vuelven a emitir obligaciones negociables porque, según argumentan, era una manera de conseguir financiamiento más barato para el capital de trabajo relacionado a exportaciones. En la visión del gerente general de la empresa durante el período objeto de estudio tuvieron una política “conservadora” de endeudamiento que les permitió sostenerse durante los momentos de caída de consumo sin entrar en crisis -como otras empresas-.

Además, como fue analizado en el capítulo 7, aumentó la composición de activos fijos en relación a los activos totales. En esta línea, no se observan características que nos den indicios de una empresa *financiarizada* ni tampoco se verifica la hipótesis de “reticencia inversora” respecto a los niveles de inversión de Molinos en el período considerado. Por último, respecto a la importación de bienes de capital, el peso de las importaciones sobre el total de la inversión en activos fijos neta tuvo fuertes oscilaciones durante todo el período, como un máximo de 49% en el año 2006. El peso de las importaciones de bienes de capital sobre el total invertido pueden darnos ciertos indicios sobre la falta de eslabonamientos a nivel nacional y, por lo tanto, del limitado impacto sobre la estructura industrial de una empresa como Molinos Rio de la Plata.

El desarrollo de la investigación nos permitió corroborar las hipótesis planteadas en el capítulo 1. En primer lugar, en términos de la composición de sus exportaciones, Molinos Río de la Plata se reprimarizó en el período considerado y obtuvo altas rentabilidades gracias a esta estrategia, aprovechando el boom de precios de los *commodities*. En segundo lugar, Molinos Río de la Plata buscó posicionarse en mercados oligopólicos con productos diferenciados a través de alimentos comercializados con marcas con el objetivo de obtener mayores ganancias; esta estrategia tuvo como eje las fusiones y adquisiciones de otras marcas y/o empresas. En tercer lugar, Molinos no logró expandir sus ventas de productos de marcas en el exterior debido a determinadas limitaciones que implica la instalación de un producto de marca en mercado externos, principalmente vinculadas a altos costos.

Nuestra investigación nos permitió, además, realizar un aporte original vinculado a las estrategias de la empresa para poder maximizar ganancias en el período 2003-2015 teniendo en cuenta las limitaciones estructurales de la economía argentina como economía periférica o dependiente y los nuevos desafíos impuestos por las lógicas de acumulación global en la industria agroalimentaria. Algunas consideraciones finales vinculadas a este aporte y preguntas abiertas para futuras investigaciones se desarrollan a continuación.

En primer lugar, nuestros resultados reflejan que Molinos es una empresa cuya rentabilidad depende del precio de los *commodities*. Durante el período considerado, Molinos aumentó sustancialmente el peso de la exportación de soja y derivados de soja en el total exportado, en consonancia con la composición de las exportaciones argentinas. En este sentido, podemos ver a nivel empresa una problemática que se replica en la dimensión macroeconómica: la dependencia que tiene el complejo exportador de las *commodities* agrícolas -en especial, de la soja-, lo que refleja una dependencia estructural de la economía argentina. Así como Molinos pudo sostener rentabilidades positivas fundamentalmente por el incremento de exportaciones del complejo sojero, el superávit comercial argentino durante el período 2003-2014 estuvo explicado fundamentalmente por exportaciones de bienes primarios que permitieron sostener el crecimiento de la economía.

En esta misma línea, encontramos que el contenido y el monto de las importaciones de la empresa son datos importantes considerando que realiza actividades básica de manufactura -molienda y producción de alimentos-. El peso de las importaciones de bienes de capital sobre el total invertido y el total de importaciones de insumos (tanto productos primarios como bienes industriales) pueden darnos ciertos indicios sobre la falta de eslabonamientos a nivel nacional y, por lo tanto, del limitado impacto sobre la estructura industrial de una empresa como Molinos Rio de la Plata. Considerando, además, que no hubo indicios de un incremento de la inversión en investigación y desarrollo -excepto en el desarrollo de nuevas variedades de productos - y los límites que enfrenta el financiamiento de su inversión, no hay dudas de que Molinos es la expresión, dada su condición de liderazgo, de la dependencia tecnológica de gran parte de la industria argentina.

Este fenómeno es la contracara de las limitaciones del sector industrial no solo en superar la dependencia de insumos y bienes de capital importados, sino también de generar complejos exportadores que puedan aportar divisas para resolver el histórico problema de la restricción externa. Además, los límites al financiamiento de la inversión están vinculados a la poca profundidad del mercado de capitales locales y del mercado de crédito bancario con destino a la producción, características que se replican en la mayoría de las economías periféricas o dependientes.

Un segundo aspecto que consideramos relevante destacar tiene que ver con las perspectivas del modelo de negocios de las empresas agroindustriales argentinas. Como vimos en el capítulo 3, estas perspectivas tienen que analizarse a la luz de los cambios en los patrones de consumo a nivel global y, como planteaban los dependentistas, la tendencia general es doble: diferenciar y segmentar el consumo y la sociedad. La industria de consumo masivo a nivel global se está transformando: crece la importancia de las marcas propias, surgen nuevos patrones de consumo diferenciados y novedosos canales de comercialización -principalmente, *e-commerce*- etc. Estos cambios generan grandes desafíos para las empresas de los países periféricos o dependientes respecto a la exportación de productos con destino a los mercados de los países centrales.

En el caso de Molinos, sus perspectivas de crecer e internacionalizarse parecerían depender de su capacidad de seguir diferenciando productos. Por ejemplo, respecto al mercado de fideos, la diferenciación de productos, ¿es sostenible en el largo plazo? ¿o el consumidor va a considerar a los fideos como un *commodity* y va a comprar los fideos más baratos, para luego destinar el excedente a otros productos con mayor diferenciación? Determinados atributos muchas veces no pueden ser elaborados o cumplidos por empresas de consumo masivo debido a que están relacionadas con ciertas características particulares (en la actualidad: orgánico, local, sin aditivos, etc.). Algunas empresas más chicas pueden adaptarse y competir, empezando a disputar estos espacios de consumo diferenciados.

De esta manera, consideramos que se imponen grandes desafíos para los países como Argentina de constituirse en el “supermercado del mundo”. ¿Qué posibilidades puede tener aún una empresa líder como Molinos Río de la Plata de expandirse en el exterior en base a la exportación de productos diferenciados considerando estas tendencias globales? La incapacidad para diversificarse fuera del país implica que el propósito de ser el “supermercado del mundo” encuentra fuertes limitaciones estructurales, considerando, en particular, las dificultades de imponer marcas a nivel global. Esto nos referencia a las dificultades de este tipo de empresas, que, aun invirtiendo y en un contexto local favorable, no logran crecer en el exterior. En los hechos, y considerando el aporte de cada uno de los segmentos de negocios a la rentabilidad de la empresa, Molinos es una empresa de ventas a granel de soja y derivados de la soja.

En este sentido, nuestro abordaje del problema de investigación desde la Economía Política, con herramientas conceptuales del estructuralismo latinoamericano y la teoría de la dependencia, nos permitió una comprensión más profunda acerca de las estrategias de una empresa de capital nacional como Molinos, que mantuvo una inserción externa tradicional, considerando el lugar particular de la economía argentina en la estructura económica internacional como país periférico o dependiente. Dado que Molinos Río de la Plata no logró introducir nuevas formas de producción o comercialización que le sirvan de sustento a su expansión en el mercado mundial, podemos decir que su crecimiento fue fundamentalmente

adaptativo a las demandas de los consumidores y a la evolución tecnológica de sus competidores. Como fue demostrado en la presente tesis, Molinos depende, por un lado, de los precios internacionales; por otro lado, queda limitada a la expansión del mercado interno, debido a que no puede expandirse en el exterior.

Esto se hizo aún más evidente desde el año 2015, año en el que Molinos Río de la Plata se escindió en Molinos Río de la Plata y Molinos Agro, a partir de la segmentación de sus negocios de marcas y graneles en dos empresas diferenciadas. Entre los años 2017 y 2019, Molinos Río de la Plata tuvo pérdidas que sumaron 4.786 millones de pesos, explicadas por la caída del consumo interno y el aumento de la demanda de segundas marcas de productos de consumo masivo. Por su parte, Molinos Agro tuvo resultados anuales positivos durante todo el período 2015-2019.

Como fue desarrollado en la introducción, el enfoque estructural que consideramos, como lo plantean Sunkel y Paz (2005:6) implica que para estudiar las economías periféricas tenemos que considerar que el conjunto de elementos que en ciertas teorías se dan como causas del subdesarrollo -por ejemplo, el bajo nivel de ingresos y ahorros, la inestabilidad, el desempleo, etc.- constituyen más bien los resultados del modo de funcionar de una formación económica periférica o dependiente. Es este sentido, el estudio de las limitaciones de Molinos Río de la Plata para crecer e internacionalizarse y del aporte de cada uno de sus segmentos de negocios a su rentabilidad evidenció algunos elementos importantes para reflexionar sobre el modo de funcionar del capitalismo argentino y su carácter dependiente.

Así, nuestro estudio de caso nos reveló claves importantes para profundizar la comprensión de esta nueva etapa, en la cual las nuevas lógicas del capital global determinan que, en mercados que crecen poco, el rol del capital intangible –principalmente, en el caso de las empresas del sector agroindustrial de países periféricos o dependientes, a través de marcas- pasa a ser fundamental fraccionando los mercados y diferenciando productos. Considerando que una consecuencia del papel asignado al sector agroindustrial es el objetivo de transformar a nuestro país en el “supermercado del mundo” -y sin entrar en el análisis detallado de las consecuencias de nuestra especialización, sobre lo que hay una extensa

bibliografía- la tesis aportó, por las características de la empresa elegida, elementos sobre la razonabilidad de este objetivo.

Bibliografía

Abeles, Martín y Amar, Anahí (2017). “La industria manufacturera argentina y su encrucijada”. En Abeles, Martín, Cimoli, Mario y Lavarello, Pablo (eds.), *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Libros de la CEPAL N° 149, CEPAL, Santiago de Chile.

Abeles, Martín, Forcinito, Karina y Shorr, Martín (2001). *El oligopolio telefónico argentino frente a la liberalización del mercado. De la privatización de Entel a la conformación de grupos multimedia*. Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Provincia de Buenos Aires.

Acevedo, Manuel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1990). *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*. Buenos Aires: Editora 12-Pensamiento Jurídico.

Allami, Cecilia (2012) *El papel del Estado en la distribución de los costos sociales del colapso de la convertibilidad: la intervención en el mercado financiero durante la crisis de 2001/2002*. Tesis de maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Argentina.

Allami, Cecilia y Cibils, Alan (2017). “Financiarización en la periferia latinoamericana: deuda, commodities y acumulación de reservas”. En *Revista Estado y Políticas Públicas*, N° 8, Año 5, mayo-septiembre, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Allami, Cecilia, Piqué, Pilar y Cibils, Alan (2014). “La regulación del sistema bancario y su vinculación con los objetivos de política económica (1945-1976)”. En *Revista Realidad Económica* N° 286, IADE, Buenos Aires.

Alliot, Christophe y Ly, Sylvain (2018). “Comercio minorista: encadenados”. En *El atlas del agronegocio*, publicación conjunta de la Fundación Heinrich Böll, la Fundación Rosa Luxemburg, Amigos de la Tierra Alemania (BUND), Oxfam Alemania, Germanwatch y Le Monde diplomatique.

Anaya Franco, Eduardo (1997). “La Bunge y Born: un conglomerado multinacional”. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas* N° 5, Buenos Aires.

Anderson, Kym (2009). *Distortions to agricultural incentives. A global perspective 1955-2007*. Banco Mundial y PalgraveMacmillan.

Anderson, Alan y Razavi, Bobak (2010), “The globalization of intellectual property rights: TRIPS, BITS, and the search for uniform protection”. *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol. 38, N° 2, Athens, Universidad de Georgia.

Anlló, Guillermo, Bisang, Roberto y Salvatierra, Guillermo (2010). "Del mercado a la integración vertical pasando por los encadenamientos productivos, los cluster, las redes y las cadenas globales de valor". En Anlló, Guillermo, Bisang, Roberto y Salvatierra, Guillermo (ed.): *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias*, Documento de proyecto, CEPAL: Santiago de Chile.

Anlló, Guillermo, Lugones, Gustavo y Peirano, Fernando (2007). “La innovación en la Argentina post-devaluación. Antecedentes previos y tendencias a futuro”. En Kosacoff, Bernardo (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires.

Arceo, Enrique (2002). “Hegemonía estadounidense, internacionalización financiera y productiva, y nuevo pacto colonial”. En Ana Esther Ceceña y Emir Sader (comps): *La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial*, Buenos Aires: CLACSO.

Arceo, Enrique (2005). *El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina*. Cuadernos del CENDES N° 60, Buenos Aires.

Arceo, Enrique (2006). “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares”. En Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (comp.): *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires

Arceo, Enrique (2009). “América Latina: los límites del crecimiento exportador sin cambio estructural”. En Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (comp.): *Los condicionantes de la crisis en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.

Arceo, Enrique (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Buenos Aires: Editorial Cara o Ceca.

Arceo, Nicolás (2010). *El rol del sector agropecuario pampeano en la economía argentina. 1958-2007*. Tesis de doctorado, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires.

Arceo, Nicolás, Mariana González y Nuria Mendizábal (2010). *Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad*. Documento de Trabajo N°4, CIFRA, Buenos Aires.

Arrigui, Giovanni (1983). “Una crisis de hegemonía”. En Amir, S., Arrigui, G., Gunder Frank, A. y Wallerstein, E. (comps): *Dinámica de la crisis global*. México DF: Editorial Siglo XXI.

Arrighi, Giovanni (1997). *A ilusao do desenvolvimento*, Petrópolis, Editora Vozes.

Artopoulos, Alejandro (2011). “Vías de internacionalización de la Industria Argentina de Software: El caso de Core Security Technologies”. En *H-Industri@* N° 8, Buenos Aires.

Artuso, Francisco (1917). *La industria molinera argentina. Producción, consumo y exportación del trigo y su harina*. Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Astarita, Rolando (2010). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Azpiazu, Daniel (2008) “¿Aliciente a la formación de capital de emprendedores o “promoción” de la concentración económica?” En *Revista Realidad Económica* N° 238, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (1989). *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*. Buenos Aires: Cántaro.

Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

Azpiazu, Daniel y Manzanelli, Pablo (2011). "Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)". En *Realidad Económica* N° 257, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel, Manzanelli, Pablo y Schorr, Martín (2011). *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín (2010a). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires: Siglo XXI.

Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín (2010b). "La industria Argentina en la Posconvertibilidad: Reactivación y Legados del Neoliberalismo". En *Revista Problemas del Desarrollo* Vol 41, No 161, México D.F.

Badoza, Silvia y Belini, Claudio (2009). "La Compañía General de Fósforos, 1889-1929: Expansión y límites de una gran empresa en una economía agroexportadora". En *Revista Desarrollo Económico*, N° 193, Buenos Aires.

Banco Mundial (2003a). *Promoting Agro-Enterprise and Agro-Food Systems Development in Developing and Transition Countries. Towards an Operational Strategy for the World Bank Group*. Banco Mundial, Agriculture & Rural Development Department, Washington, DC.

Banco Mundial (2003b). *Reaching the rural poor. A renewed strategy for rural development*. Banco Mundial, Washington, DC.

Banco Mundial (2006). *Agricultura y Desarrollo Rural en Argentina: Temas Claves*. Banco Mundial, Unidad de Gestión Argentina, Chile, Paraguay & Uruguay, Washington DC.

Banco Mundial (2008). *Agricultura para el desarrollo*. Banco Mundial, Mundi-Prensa y Mayol Ediciones, Bogotá.

Barbero, María Inés (1990). "Grupos empresarios, intercambio comercial e Inversiones italianas en la Argentina. El caso de Pirelli (1910- 1920)". En *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, año 5, N° 15-16.

Barbero, Inés (1995). "Treinta años de estudios sobre la historia de las empresas en Argentina". En *Revista Ciclos*, Año V, Volumen V, N°8, Buenos Aires.

Barsky, Osvaldo, y Dávila, Mabel (2008). "La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino". Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Bartz, Dietmar (2018). "Fabricantes: marcas y posición dominante". En *El atlas del agronegocio*, publicación conjunta de la Fundación Heinrich Böll, la Fundación Rosa Luxemburg, Amigos de la Tierra Alemania (BUND), Oxfam Alemania, Germanwatch y Le Monde diplomatique.

Baruj, Gustavo, Obaya, Martín, Porta, Fernando, Santarcángelo, Juan, Sessa, Carolina y Zweig, Iván (2017). *Complejo automotriz argentino: situación tecnológica, restricciones y oportunidades*. Informe técnico N° 8, CIECTI, Buenos Aires.

Baruj, Gustavo y Porta, Fernando (2015). *Mapa tecnológico del aparato productivo argentino: síntesis de sectores seleccionados*. Informe Técnico N° 2, CIECTI, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (1997). *Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina*. Cuaderno N° 49, Buenos Aires: Instituto de Estudios sobre Estado y Participación (IDEP).

Basualdo, Eduardo (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*. FLACSO/UNQui/IDEP, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (2001). *Acerca de la naturaleza de la Deuda Externa y la definición de una estrategia política*. FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (2006). *Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO/Siglo XXI Editores Argentina.

Basualdo, Eduardo (2007). *Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía*. Área de Economía y Tecnología de FLACSO, Documento número 1.

Basualdo, Eduardo y Arceo, Nicolás (2009). “Características estructurales y alianzas sociales en el conflicto por las retenciones móviles”. En Arceo, Enrique, Basualdo, Eduardo y Arceo, Nicolás: *La crisis mundial y el conflicto del agro*. Buenos Aires: Editorial La Página.

Basualdo, Eduardo, Azpiazu, Daniel, Basualdo, Federico, Manzanelli, Pablo y Arceo, Nicolás (2010). *El caso de los grupos económicos: trayectoria, incidencia y situación actual*. Área de Economía y Tecnología de la FLACSO - Programa de Fortalecimiento Institucional de la Secretaría de Política Económica, Préstamo BID 1575/OC-AR, Componente 2, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo, Nahón, María Cecilia y Nochteff, Hugo (2005). *Trayectoria y naturaleza de la deuda externa privada en la Argentina. La década del noventa, antes y después*. Documento de Trabajo N° 14, FLACSO, Área de Economía y Tecnología, Buenos Aires.

Beigel, Fernanda (2006). “Vida, muerte y resurrección de las teorías de la dependencia”. En *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO.

Bekerman, Marta y Dulcich, Federico (2013). “La inserción internacional de la Argentina ¿hacia un proceso de diversificación exportadora?”. En *Revista de la CEPAL* N° 110.

Bekerman, Marta, Dulcich, Federico y Moncaut, Nicolás (2014). “La emergencia de China y su impacto en las relaciones comerciales entre Argentina y Brasil”. Publicado en *Revista Problemas del Desarrollo* 176, México D.F.

Bekerman, Marta, Sirlin, Pablo y Streb, María Luisa (1995). *Política económica en experiencias exitosas de Asia. Los casos de Corea del Sur, Taiwán, Malasia y Tailandia*. Publicación del Centro de Estudios de la Estructura Económica, Buenos Aires.

Bekerman, Marta y Vázquez, Darío (2015). *Crecimiento industrial y restricción externa: un análisis de los cambios estructurales durante la post-convertibilidad*. Publicación del CENES, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Bekerman, Marta, Dulcich, Federico y Gaité, Pedro (2018). “La inserción comercial externa de la Argentina en la última década: su impacto sobre la estructura productiva”. En *H industri@* N° 23, Buenos Aires.

Belke, Ansgar, Bordon, Ingo y Volz, Ulrich (2013). “Effects of global liquidity on commodity and food prices”. En *World Development* N° 44.

Bell, David y Cintra, Scott (2010). *Los Grobo: Farming's Future?* Harvard Business School Case 511-088, Harvard.

Belloni, Paula y Wainer, Andrés (2012). *La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo?: un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial*. Documento de Trabajo N° 23, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires.

Bernat, Gonzalo (2016). *Innovación en la industria manufacturera en la posconvertibilidad. La necesidad de complementar con políticas industriales*. Informe técnico N° 6, CIECTI, Buenos Aires.

Bernat, Gonzalo (2018). *Interacciones entre la macroeconomía y la microeconomía argentina en el período 1990/2011*. Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Bianco, Carlos, Porta, Fernando y Vismara, Felipe (2007). “Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa”. En Kosacoff, Bernardo (edit.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002- 2007*, CEPAL, Buenos Aires.

Bicchetti, David y Maystre, Nicolas (2012). *The synchronized and long-lasting structural change on commodity markets: Evidence from high frequency data*. MPRA Paper No. 37486.

Bielschowsky, Ricardo (1998). “Evolución de las ideas de la CEPAL”. En *Revista de la CEPAL*, Nro. Extraordinario, Santiago de Chile.

Bielschowsky, Ricardo (2009). “Sesenta años de la CEPAL: Estructuralismo y neoestructuralismo”. En *Revista de la CEPAL*, Número 97.

Bisang, Roberto (2008). El desarrollo agropecuario en las últimas décadas: ¿volver a creer? En: Kosacoff, E. (Ed.). *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. Documentos de Proyectos N° 20, Buenos Aires: CEPAL

Bisang, Roberto (2011). “Agro y recursos naturales en la Argentina: ¿enfermedad maldita o desafío a la inteligencia colectiva?” *Boletín Informativo Techint* N° 336.

Bisang, Roberto, Anlló, Guillermo, Albornoz, Ignacio y Campi, Mercedes (2009). “Cadenas de valor en la agroindustria”. En Kosacoff, B. y Mercado, R. (Eds.) *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción: crisis y oportunidades*. Buenos Aires: CEPAL/PNUD.

Bisang, Roberto, Anlló, Guillermo y Campi, Mercedes (2008a). “Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina”. En *Revista Desarrollo Económico* volumen 48, N°189, Buenos Aires.

Bisang, Roberto, Campi, Mercedes y Cesa, Verónica (2009). *Biotechnología y desarrollo*. Documento de proyecto, CEPAL, Santiago de Chile.

Bisang, Roberto y Gutman, Graciela (2005). “Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina”. En *Revista de la CEPAL* N°87, Santiago de Chile.

Bisang Roberto y Pontelli Carolina (2011). “Agroalimentos: trayectoria reciente y cambios estructurales”. En Mercado R., Kosacoff B. y Porta F. (Eds.) *La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*, PNUD.

Bisang, Roberto, Porta, Fernando, Cesa, Victoria y Campi, Mercedes (2008b). *Evolución reciente de la actividad láctea: el desafío de la integración productiva*. Serie Documento de Proyectos N°26, CEPAL, Buenos Aires.

Bisang, Roberto, Robert, Sergio, Santángelo, Federico y Albornoz, Ignacio (2008c). *Estructura de la oferta de carnes bovinas en la argentina. Actualidad y evolución reciente*, IPCVA/CEPAL, Buenos Aires.

Bisang, Roberto y Sztulwark, Sebastián (2006). “Tramas productivas de alta tecnología y ocupación. El caso de la soja transgénica en la Argentina”. En *Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal*. Publicación del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires.

Blythman, Joanna (2004) *Shopped: The Shocking Power of British Supermarkets*. Londres: Harper Collins.

Bocchetto, Roberto, Vitale, Javier, Ghezan, Graciela y Grabois, MARcelo (2013). *Diagnóstico y prospectiva de la agroindustria alimentaria mundial y argentina al 2030*. MINCYT, Serie Producción y empleo, Documento de trabajo N° 2, Buenos Aires.

Bolinaga, Luciano y Slipak, Ariel (2015). “El consenso de Beijing y la reprimarización productiva de América Latina: el caso argentino”. Publicado en *Revista Problemas del Desarrollo* N°183, México D.F.

Borón, Atilio (2008). “Teoría(s) de la dependencia”. En *Revista Realidad Económica* N° 238, Buenos Aires.

Bozzo, Rubén y Mendoza, Horacio (1974). “Radiografía de un monopolio. Las arterias de Bunge y Born”. En *Revista Realidad Económica* N° 15, Buenos Aires.

Bradley, Daniel (2008). “Are Farm-Nonfarm Linkages Still Strong Enough to Tackle Rural Poverty?” En Kochendörfer-Lucius, Gudrun y Pleskovic, Boris: *Agriculture and Development*, Banco Mundial, Washington DC.

Brooks, Sally (2016). “Inducing food insecurity: financialization and development in the post-2015 era”. *Third World Quarterly*, Volumen 37, Número 5.

Bullor, Leandro (2015). *El rol del IAPI en el plan económico de los primeros dos gobiernos de J. D. Perón (1946-1955)*. Tesis de Maestría en Administración Pública, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Bullor Leandro y Ortega, Lucía (2013). *Cambio productivo y cambio estructural. Apuntes económicos sobre la expansión de la soja a regiones del Norte Argentino*. Documentos del CIEA N°9, Buenos Aires.

Burgos, Martín (coord.) (2016). *La soja entre el monocultivo y las necesidades de divisas*. Buenos Aires: Ediciones del CCC.

Burgos, Martín, Mattos, Ernesto y Medina, Andrea (2014). *La soja en Argentina (1990-2013): cambios en la cadena de valor y nueva articulación de los actores sociales*. Documento de Trabajo N° 63, CEFIDAR, Buenos Aires.

Cámara de Diputados de la Nación (1919). *Informe de la Comisión Investigadora de los trust*, Buenos Aires.

Cardoso, Fernando Henrique (1977). “The Consumption of Dependency Theory in the United States”. En *Latin American Research Review*, Vol. 12, No. 3.

Cardoso, Fernando Henrique (1983). “Notas sobre el estado actual de los estudios sobre dependencia”. En José Serra (ed.): *Desarrollo latinoamericano. Ensayos críticos*, México, FCE.

Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo (2003). *Desarrollo y dependencia en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. Siglo Veintiuno Editores: Buenos Aires.

Carrera, Jorge (2018). “El papel de la financierización en la dinámica de los precios de los productos básicos”. En Abeles, M., Pérez Caldentey, E. y Valdecantos, S. (comp.): *Estudios sobre financierización en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

Cassini, Lorenzo (2015). “Reinversión de utilidades y concentración en la industria manufacturera argentina en la posconvertibilidad”. En *Revista Realidad Económica* N°292, Buenos Aires.

Cassini, Lorenzo, Schorr, Martín y García Zanotti, Gustavo (2019). “Reticencia inversora y lógicas financieras en las producciones primarias de la Argentina bajo el ciclo de gobiernos del kirchnerismo”. En Costantino, Agustina (comp), *Fiebre por la tierra. Debates sobre el land grabbing en Argentina y América Latina*. Buenos Aires: Editorial El Colectivo.

Castellani, Ana (2006). “Los ganadores de la década perdida. La consolidación de las grandes empresas privadas privilegiadas por el accionar estatal. Argentina 1984-1988”. En Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. El poder de la democracia o la democracia del poder?*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.

Castellani, Ana (2009). *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires: Editorial Prometeo.

Castellani, Ana y Gaggero, Alejandro (2011). “Estado y grupos económicos en Argentina de los noventa”. En Pucciarelli, Alfredo (comp.) *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.

Castellani, Ana y Gaggero, Alejandro (2012). *La retirada heterogénea: estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en la Argentina de la década de 1990*. Apuntes 70, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Castellani, Ana y Serrani, Esteban (2011). “Reformas estructurales y acumulación privilegiada de capital. El caso del mercado petrolero argentino durante los años noventa”. En Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.

Castells, María José y Schorr, Martín (2013) “¿Sustitución de importaciones en la posconvertibilidad? Una mirada desde la industria automotriz y la de bienes de capital”. En Schorr, Martín (coord.): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Estudios de economía política, Buenos Aires: Miño y Dávila.

Castells, María y Schorr, Martín (2015). “Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad. Publicado en *Cuadernos de Economía Crítica* N° 2, Sociedad de Economía Crítica de Argentina y Uruguay.

Castro, Claudio (2013). “De proveedor del estado a empresa multinacional: Siderca entre 1960 y 1996”. En Rougier, Marcelo: *Estudios sobre la industria 3*, Carapachay: Lenguaje Claro.

Cavarozzi, Marcelo (2006). *Autoritarismo y democracia (1955-2006)*. Editorial Ariel, Buenos Aires.

CENDA (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Buenos Aires: Cara o Ceca.

CEPAL (1959). *El Desarrollo económico de la Argentina*. CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL (2012). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Documento informativo, CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL (2013). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Documento informativo, CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL (2016). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Documento informativo, CEPAL, Santiago de Chile.

CESO (2013). *Costos y Rentabilidad del cultivo de soja en la Argentina*. Centro de Estudios Económicos y Sociales Scalabrini Ortiz, Buenos Aires.

Ceva, Mariela (2010). “De la exportación cerealera a la diversificación industrial. Las empresas Bunge y Born en Argentina (1884-1940)”. *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires.

Charvay, Patricia, Girard, Cristian y Gonzalez, Mariana (2009). *Gobierno vs. “campo”: ¿discusión de un plan de desarrollo agropecuario?* Trabajo presentado en el Congreso Anual AEDA 2009, Buenos Aires.

Chazarreta, Adriana Silvina (2013). “Capital extranjero y agroindustria. Notas para una discusión sobre los cambios en la burguesía vitivinícola de Argentina a partir de la década del ‘90”. En *Revista Mundo Agrario*, vol. 13, n° 26, Buenos Aires.

Chen, Wen, Gouma, Ritze, Los, Bart y Timmer, Marcel (2017). *Measuring the Income to Intangibles in Goods Production: A Global Value Chain Approach*. WIPO Economic Research Working Paper No. 36, Ginebra.

Christianser, Luc y Demery, Lionel (2007). *Down to Earth: Agriculture and Poverty Reduction in Africa*. Banco Mundial, Washington DC.

Cibils, Alan y Cecilia Allami (2013), “Financialization vs. development finance: The case of the post-crisis Argentine banking system”. En *Revue de la Régulation* N° 13.

Cibils, Alan y Allami, Cecilia (2017). “Financiarización en la periferia latinoamericana: deuda, commodities y acumulación de reservas”. Publicado en *Revista Estado y Políticas Públicas*, FLACSO Argentina, Buenos Aires.

CIFRA (2011). *Rentabilidad, empleo y condiciones de trabajo en el sector agropecuario*. Documento de trabajo N°8, CIFRA-CTA, Buenos Aires.

Coatz, Diego, Grasso, Fernando y Kosacoff, Bernardo (2015). *Industria argentina. Recuperación, freno y desafíos para el desarrollo en el siglo XXI*. Buenos Aires, Consejo Profesional de Ciencias Económicas

Coatz, Diego, y Schteingart, Daniel (2016). “La industria argentina en el siglo XXI: entre los avatares de la coyuntura y los desafíos estructurales.” *Boletín Informativo Techint* N° 353.

Coe, Neil y Wrigley, Neil (2018). *Towards New Economic Geographies of Retail*. Cheltenham: Edward Elgar.

Cohan, Luciano y Costa, Ramiro (2011). *Panorama general de las nuevas formas de organización del agro: las principales cadenas agroalimentarias*. Documento de proyecto, CEPAL, Santiago de Chile.

Comanor, William y Wilson, Thomas (1967). “Advertising Market Structure and Performance”. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 49, No. 4.

Comanor, William y Wilson, Thomas (1974). *Advertising and Market Power*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Comanor, William y Wilson, Thomas (1979). “The Effect of Advertising on Competition: A Survey”. En *Journal of Economic Literature* Vol. 17, No. 2.

Comisión Especial Investigadora de la Cámara de Diputados sobre Fuga de Divisas en Argentina durante el año 2001 (2005). *Fuga de divisas en la Argentina*. FLACSO y Siglo XX Editores Argentina.

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2001a). *Expediente análisis compra de Luccheti por parte de Molinos Río de la Plata*.

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2001b). *Expediente análisis compra de Goodmark por parte de Molinos Río de la Plata*.

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2001c). *Expediente análisis compra de Fritolim por parte de Molinos Río de la Plata*.

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2003a). *Expediente análisis compra de Conagra por parte de Molinos Río de la Plata*.

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2003b). Dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N° SO 1: 0489188/2012 del registro del

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, caratulado "JORGE PÉREZ COMPANC, FABIAN CARLOS PREA, PABLO MARTIN PREA Y MARIA DANIELA PREA SI NOTIFICACIÓN ART 8 LEY 25.156"

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2017a). *Condiciones de competencia en el sector oleaginoso argentino- Resumen.*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2017b). *Informe técnico sobre la cadena de valor de la industria láctea.*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2017c). *Análisis de las condiciones de competencia en el sector yerbatero argentino.*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2017d). Dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N° SO 1:0130295/2015 del registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, caratulado "SANTA SABINA S.C.A., JUAN JOSE AMADEO Y JOAQUIN GONZALEZ BONORINO S/NOTIFICACION ARTICULO 8 LEY 25.156".

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2018). Dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N° S01:0231837/2014 del Registro del ex MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS caratulado "MOLINOS S.A.U., MOLINOS RÍO DE LA PLATA S.A., INTERCONTINENTAL GREAT BRANDS LLC Y MONDELEZ ARGENTINA S.A. S/ NOTIFICACIÓN ART. 8° DE LA LEY 25.156 (CONC. N° 1173)".

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2019). *Informe sobre las condiciones de competencia en la relación entre los supermercados y sus proveedores.*

Coriat, Benjamin (1992). *El taller y el robot.* Editorial Siglo XXI: México D.F.

Coriat, Benjamin (2000). *El taller y el robot: Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la Electrónica.* Editorial Siglo XXI: México.

Corrado, Carol y Hao, Janet (2013). *Brands As Productive Assets: Concepts, Measurement, And Global Trends.* WIPO Economics & Statistics Series.

Corrado, Carol y Hulten, Charles (2010). "How Do You Measure a "Technological Revolution"?" *American Economic Review*, volumen 100, N° 2.

Corrado, Carlos, Hulten, Charles y Sichel, Daniel (2005). "Measuring capital and technology: An expanded framework". En Carol Corrado, John Haltiwanger y Dan Sichel (ed.): *Measuring Capital in the New Economy*, NBER Book Series Studies in Income.

Cortés Conde, Roberto (2007). *Progreso y declinación de la economía argentina: un análisis histórico institucional.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Cuesta, Martín y Newland, Carlos (2016). "Rentabilidad, evolución patrimonial y diversificación en tres grandes compañías argentinas, 1926-1955". *Revista de Investigación*, vol. 23, núm. 2, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora Distrito Federal, México D.F.

Damill, Mario; Frenkel, Roberto y Maurizio, Roxana (2002). *Argentina: una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*. OIT/ETM, Santiago de Chile.

Di Filippo, Armando (1998). “La visión centro-periferia hoy”. En *Revista de la CEPAL*, Número Extraordinario “CEPAL cincuenta años, reflexiones sobre América Latina y el Caribe”.

Diamand, Marcelo (1972). “La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio”. En *Revista Desarrollo Económico* N° 45, Vol. 12, Buenos Aires.

Díaz, Alberto (2003). *Estudios sobre el sector agroalimentario. componente B: redes agroalimentarias. Tramas b-8 La trama de oleaginosas en argentina*. Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Buenos Aires.

Díaz Alejandro, Carlos (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Dicken, Peter (2011). *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Nueva York: The Guilford Press.

Dos Santos, Theotonio (1998). “La teoría de la dependencia. Un balance histórico y teórico”. En *Los retos de la globalización. Ensayo en homenaje a Theotonio Dos Santos*. Francisco López Segre (ed.), Caracas: UNESCO.

Dulcich, Federico (2015). “La nueva división internacional del trabajo y su impacto en el desarrollo económico”. En *Revista Realidad Económica* N° 296, Buenos Aires.

Dumenil, Gerard y Levy, Dumenil (2002). “The profit rate: where and how much did it fall? Did it recover? (USA 1948-2000)”. *Review of Radical Political Economics*, volumen 34, número 4.

Eisenhardt, Kathleen (1999): “Building Theories from Case Study Research.” *Academy of Management Review* Volumen 14, Número 4.

ETC (2015). *Campo Jurásico: Syngenta, DuPont, Monsanto: la guerra de los dinosaurios del agronegocio*. Cuaderno N° 115 del Grupo ETC.

Fal, Juan (2014). *Creación destructiva: ingeniería genética, geoeconomía y geopolítica del capital en el control, despojo y destrucción del Chaco argentino, (1990-2010)*. Tesis de doctorado en Estudios Latinoamericanos, Universidad Nacional Autónoma de México, México DF.

Fal, Juan y Allami, Cecilia (2017). “Agroindustrias, biotecnología y desarrollo: reflexiones acerca del discurso y praxis del Banco Mundial en Argentina (1997-2010)”. *Revista Ensayos de Economía*, Volumen 27, Número 50, Medellín.

FAO (2004). *El estado de los mercados de productos agrícolas básicos*. FAO, Roma.

FAO (2011). *La volatilidad de los precios y la seguridad alimentaria*. Informe del Grupo de alto nivel de expertos en seguridad alimentaria y nutrición del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial, Roma.

FAO (2015). *FAO Statical Pocketbook*. World Food and Agriculture. FAO, Roma.

FAO (2017a). *El futuro de la alimentación y la agricultura*. Tendencias y desafíos (resumen en español). FAO, Roma.

FAO (2017b). *The future of food and agriculture – Trends and challenges*. FAO, Roma.

Fernández Bugna, Cecilia y Porta, Fernando (2008). “El crecimiento reciente en la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”. En Kosacoff, Bernardo (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002 – 2007*, Documento de Proyecto, CEPAL, Buenos Aires.

Fernández Massi, Mariana (2010). “Inserción internacional de países semi-industrializados. Una lectura crítica de las Cadenas Globales de Valor”. En Mariano Féliz, Melina Deledicque, Emiliano López y Facundo Barrera (comp.): *Pensamiento crítico, organización y cambio social De la crítica de la economía política a la economía política de los trabajadores y las trabajadoras*. Centro de Estudios para el Cambio Social, La Plata.

Ferranti, David, Perry, Guillermo, Lederman, Daniel, Foster, William; Valdes, Alberto (2005). *Beyond the City: The Rural Contribution to Development*. Banco Mundial, Washington, D.C.

Filadoro, Ariel (2011). *El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar: una propuesta de conceptualización y método*. Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Fraschina, Santiago (2008). *El mito de la agrodependencia del crecimiento post convertibilidad*. Trabajo presentado en las II Jornadas de Economía Política, UNGS, Los Polvorines.

Fukase, Emiko y Martin, Willo (2014). *Who Will Feed China in the 21st Century? Income Growth and Food Demand and Supply in China*. The World Bank, Policy Research Working Paper N° 6926.

Gaggero, Alejandro (2014a). “La especialización agroindustrial de los grandes grupos económicos argentinos durante el auge, crisis y salida del régimen de convertibilidad. Los casos de Bunge y Pérez Companc”. En *Mundo Agrario*, vol. 15, N° 28, abril 2014.

Gaggero, Alejandro (2014b). *Los múltiples caminos de la retirada: estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en Argentina, entre la hiperinflación y el derrumbe de la convertibilidad [1989-2002]*. Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Gaggero, Alejandro y Schorr, Martín (2016). “La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas: balance y legados de una etapa”. En Revista *Realidad Económica* N°297, Buenos Aires.

Gaggero, Alejandro y Schorr, Martín (2017). “Las grandes empresas nacionales de la Argentina bajo los gobiernos del kirchnerismo”. *Revista H Industria*, Año 11, Número 21, Buenos Aires.

Gaggero, Alejandro, Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2014). *Restricción eterna: el poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Futuro Anterior.

Gereffi, Gary, Humphrey, John, Kaplinsky, Raphael y Sturgeon, Timothy (2001). *Introduction: Globalisation, Value Chains and Development*. IDS Bulletin 32.3, Institute of Development Studies.

Gereffi, Gary (2015). “América Latina en las cadenas globales de valor y el papel de China”. En *Boletín Informativo Techint*.

Ghezán, Graciela, Mateos, Mónica y Elverdín, Julio (2001). *Impacto de las políticas de ajuste estructural en el sector agropecuario y agroindustrial: el caso de Argentina*. CEPAL, Red de Desarrollo Agropecuario, Santiago de Chile.

Giancola, Silvana, Salvador, María Laura, Covacevich, Melina e Iturrioz, Gabriela (2009). *Análisis de la cadena de soja en la Argentina*. Estudios Socioeconómicos de los Sistemas Agroalimentarios y Agroindustriales N° 3, INTA, Buenos Aires.

Giarracca, Norma y Palmisano, Tomás (2013). “Tres lógicas de producción de alimentos: ¿hay alternativas al agronegocio?”. En Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (comp.): *Actividades extractivas en expansión: ¿reprimarización de la economía argentina?*. CLACSO, Buenos Aires: Editorial Antropofagia.

Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (2008). “Del desarrollo industrial a la expansión del agronegocio: el caso argentino”. En Mançano Fernandes, Bernardo (org.): *Campesinato e agronegócio na América Latina. A questão agraria atual*. São Paulo: Expressão Popular.

Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (2013). “Las actividades extractivas en la Argentina”. En Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (comp.): *Actividades extractivas en expansión: ¿reprimarización de la economía argentina?*. CLACSO, Buenos Aires: Editorial Antropofagia.

Giménez, Ovidio (1959). *Del trigo y su molienda*. Tesis de doctorado de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Girbal de Blacha, Noemí (1982). *El comercio exterior argentino de productos agrícolas y el mercado sudamericano (1900-1914)*. Separata de Investigaciones y Ensayos 32, enero-junio, Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia.

Goldstein, Evelin, Kulfas, Matías y Zack, Guido (2017). “Desempeño industrial y restricción externa en la Argentina (2003-2012)”. En *Revista H-industri@* N° 21, Buenos Aires.

Gonzalo, Manuel, Federico, Juan y Kantis, Hugo (2014). “Crecimiento y adaptación en un contexto de crisis internacional: el caso de tres empresas jóvenes dinámicas argentinas.” En *Boletín Informativo Techint* N°343, Buenos Aires.

Gonzalo, Manuel (2015). “Creación, desarrollo y extranjerización ‘temprana’ de capacidades empresariales locales en la Argentina de inicios del siglo XXI: el caso Core Security”. En *H-Industri@: Revista De Historia De La Industria, Los Servicios Y Las Empresas En América Latina* N°17, Buenos Aires.

Gorenstein, Silvia (2016). “Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe”. Publicado en *Revista Nueva Sociedad*.

Gorenstein, Silvia, Schorr, Martín y Soler, Gustavo (2011). “Dinámicas cambiantes de los complejos productivos en el norte argentino: los casos del tabaco, yerba mate y la soja. Un enfoque estilizado”. En *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 34, Buenos Aires.

Gorenstein, Silvia y Ortiz, Ricardo (2017). "El nuevo ciclo de primarización en el Cono Sur latinoamericano. Aportes para una aproximación crítica". En *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 46, Buenos Aires.

Grain (2008). *El negocio de matar el hambre*. Publicado en <https://www.grain.org/es>

Gras, Carla (2013). *Agronegocios en el Cono Sur Actores sociales, desigualdades y entrelazamientos transregionales*. En *desiguALdades.net WorkingPaper Series 50*, Berlin: *desiguALdades.net International Research Network*.

Gras, Carla y Hernandez, Valeria (2009) (coord.). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos

Green, Raúl y Laurent, Catherine (1988). *El poder de Bunge & Born*. Buenos Aires: Editorial Legasa.

Gutiérrez, Leandro y Korol, Juan Carlos. "Historia de empresas y crecimiento industrial en la Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas". En *Revista Desarrollo Económico* N°111, vol. 28, Buenos Aires.

Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo (2002). "Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des) encadenamientos tecnológicos". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 17, 2do. semestre, Buenos Aires.

Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo (2003). *Estudios sobre el sector agroalimentario componente B: redes agroalimentarias. Tramas B-3 la trama de oleaginosas en argentina*. Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPALONU en Buenos Aires.

Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo (2007). "Biotecnología y desarrollo. Avances de la agrobiotecnología en Argentina y Brasil". Publicado en *Nueva época* N° 27.

Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo (2014). *Biotecnología industrial en Argentina. Estrategias empresariales frente al nuevo paradigma*. Buenos Aires: Gran Aldea Editores.

Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo (2017). "El sector biofarmacéutico: desafíos de política para una industria basada en la ciencia". En Martín Abeles, Mario Cimoli, Pablo Lavarello (eds.): *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Libros de la CEPAL N° 149, CEPAL, Santiago de Chile.

Gutman, Graciela, Lavarello, Pablo y Ríos, Paula (2010). "Oportunidades biotecnológicas y estrategias innovativas en las industrias lácteas en Argentina". En *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 33, Buenos Aires.

Guy, Donna (1988) "Refinería Argentina, 1888-1930: límites de la tecnología azucarera en una economía periférica". En *Revista Desarrollo Económico*, vol. 28, N° 111, Buenos Aires.

Hardt, y Negri, Antonio (2002). *Imperio*. Editorial Paidós: Buenos Aires.

Harvey, David (1998). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Amorrortu Editores: Buenos Aires.

Haskel, Jonathan y Westlake, Stian (2018). *Capitalism without Capital. The Rise of The in Tangible economy*. Princeton University Press, Princeton & Oxford.

Henson, Spencer y Cranfield, John (2013). "Planteamiento de un caso político para las agroindustrias y agronegocios en los países en desarrollo". En Silva, Carlos , Baker, Doyle, Shepherd, Andrew W. , Jenane, Chakib y Miranda da Cruz, Sergio (comps.): *Agroindustrias para el desarrollo*. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Roma.

Herre, Roman (2018). "Materias primas: la segunda cosecha de los emporios agrícolas". En *El atlas del agronegocio*, publicación conjunta de la Fundación Heinrich Böll, la Fundación Rosa Luxemburg, Amigos de la Tierra Alemania (BUND), Oxfam Alemania, Germanwatch y Le Monde diplomatique.

Herrera, German y Tavošnanska, Andrés (2011). "La industria argentina a comienzos del siglo XXI". En *Revista de la CEPAL* N° 104, Santiago de Chile.

Hobsbawn, Eric (2005). *Historia del siglo XX*. Editorial Crítica: Barcelona.

Hulten, Charles (2010). *Decoding Microsoft: Intangible Capital as a Source of Company Growth*. NBER, Working Paper. No. 15799.

IPES Food (2016). *Corporate concentration within the agri-food sector*. Forthcoming IPES-Food report – Key points. Publicado en <http://www.ipes-food.org/>

Jacob, Raul (1995). "Bunge y Born en Uruguay (1915-1945)". *Revista Ciclos*. Año V, Vol 5, número 8.

Jaffee, Steven; Kopicki, Ron; Labaste, Patrick y Christie, Ian (2003). *Modernizing Africa's Agro-Food Systems: Analytical Framework and Implications for Operations*. Africa Region Working Paper Series No. 44, Banco Mundial.

James, Clive y Krattiger, Anatole (1996) *Global Review of the Field Testing and Commercialization of Transgenic Plants, 1986 to 1995: The First Decade of Crop Biotechnology*, ISAAA Briefs No. 1, ISAAA, Ithaca, Nueva York.

Janvry, Alain y Sadoulet, Elisabeth (2009). *Agricultural Growth and Poverty Reduction: Additional Evidence*. Oxford University Press y Banco Mundial.

Kaplinsky, Raphael (2000). *Spreading the gains from globalization: what can be learn from value chain analysis?* IDS Working Paper N° 110.

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, Cesar y Schaper, Marianne (editores): *Los transgénicos en América Latina y el Caribe: un debate abierto*, CEPAL, Santiago de Chile.

Kornblihtt, Juan (2007). *Monopolio, competencia y desarrollo. La industria harinera argentina (1870-1920)*. Tesis de Licenciatura en Historia, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Kornblihtt, Juan (2010). “Los empresarios molineros argentinos ante los límites de las exportaciones harineras a principios de siglo XX”. *Revista H-industria* N° 6, Buenos Aires.

Kosacoff, Bernardo, López, Andrés y Pedrazzoli, Mara (2007). *Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? En Serie Estudios y Perspectivas*, CEPAL, Santiago de Chile.

Kosacoff, Bernardo, Forteza, Jorge, Barbero, María Inés, Stengel, Alejandro y Porta, Fernando (2014) *Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor*. Buenos Aires: Editorial McGrawHill.

Kulfas, Matías (2001). *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*. Serie Estudios y Perspectivas N° 2, CEPAL, Buenos Aires.

Kulfas, Matías (2016). *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina 2003-2015*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.

Kulfas, Matías (2017). *Desarrollo y reconfiguración productiva en América Latina entre la transnacionalización productiva y el auge de los commodities: del viejo ideario desarrollista a una búsqueda inconclusa*. Tesis de Doctorado, FLACSO, Sede Académica Argentina, Buenos Aires.

Kulfas, Matías, Goldstein, Evelin y Burgos, Martín (2014). *Dinámica de la producción industrial y la sustitución de importaciones. Reflexiones históricas y balance del período 2003-2013*. CEFIDAR, Documento de trabajo N° 64, Buenos Aires.

Lahitte, Emilio (1917). “La industria harinera”. Publicado en el *Tercer Censo Nacional-* Tomo VII, Censo de las Industrias, Buenos Aires.

Lamela, Hernán (2013). *La industria aceitera durante el modelo de la postconvertibilidad. Una mirada a su dinámica durante 2003-2012 y a las continuidades y rupturas respecto al modelo de la convertibilidad*. Trabajo presentado en las X Jornadas de sociología de la UBA, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Larsen, Kurt; Kim, Roland y Theus Florian (editores) (2009). *Agribusiness and Innovation Systems in Africa*. Banco Mundial, Washington DC

Lavarello, Pablo (2004). “Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentinas durante los años noventa”. En *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 44, No. 174.

Lavarello, Pablo, Gutman, Graciela y Filipetto, Sonia (2011). “Biotecnología en la industria vitivinícola en Argentina: ¿nuevas modalidades de innovación en una actividad tradicional?”. En *Journal of Technology Management and Innovation*, Año 2011, vol. 6, Santiago de Chile.

Levy Yeyati, Eduardo y Castro, Lucio (2012). *Radiografía de la industrialización argentina en la posconvertibilidad*. Documento de Políticas Públicas N° 112, CIPPEC, Buenos Aires.

Lindenboim, Javier, Kennedy, Damián y Graña, Juan (2011). *Distribución funcional y demanda agregada en Argentina: sesenta años en perspectiva internacional*. Documento de trabajo N° 16, CEPED.

Llach, Juan, Harriague, Marcela y O'Connor, Ernesto (2004). *La Generación de Empleo en las Cadenas Agroindustriales*. Fundación Producir Conservando, Buenos Aires.

Lluch, Andrea (2008). *Interview with Jorge Born*. Creating Emerging Markets – Oral History Collection, Harvard Business School.

Lódola Agustín, Brigo, Rafael y Morra, Fernando (2010). “Mapa de cadenas agroalimentarias de Argentina”, en Anlló G., Bisang R. y Salvatierra G. (editores): *Cambios Estructurales en las Actividades Agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor*. Documento de Proyecto N° 50, CEPAL -PROSAP, Buenos Aires.

Lozano, Claudio y Raffo, Tomás (2013). *Sobre el congelamiento de los precios y el control social*. Publicación del Instituto IPYPP- Pensamiento y Políticas Públicas.

Mackeprang, Horacio Carlos (1998). *Fideicomisos Agropecuarios Una alternativa para financiar al Sector*. Tesis de maestría, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires.

Maito, Esteban. (2019) “La valorización del capital en Aluar (2000-2017)”. En *Revista H-industri@* N° 24, Buenos Aires.

Manzanal, Mabel y Nardi, María Andrea (2008) “Modelos de intervención de los proyectos de desarrollo rural en la Argentina a partir de 1995”. En Alejandro Schejtman y Osvaldo Barsky (comps): *El desarrollo rural en la Argentina, un enfoque territorial*. Editorial Siglo XXI, Buenos Aires.

Manzanelli, Pablo (2011). “Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad”. *Apuntes para el Cambio* N° 1, Buenos Aires.

Manzanelli, Pablo (2016). “Grandes empresas y estrategias de inversión en Argentina (2002-2012)”. En *Revista Desarrollo Económico*, vol. 56, número 218, Buenos Aires.

Manzanelli, Pablo y Schorr, Martín (2013a). “Dinámica externa de la economía argentina. Un análisis a partir de las grandes firmas”. En Schorr, Martín (coordinador): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Estudios de Economía Política, Buenos Aires: Miño y Dávila editores.

Manzanelli, Pablo y Schorr, Martín (2013b). “Oligopolio y formación de precios. La industria argentina en la Posconvertibilidad”. En Schorr, Martín (coordinador): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Estudios de Economía Política, Buenos Aires: Miño y Dávila editores.

Marini, Ruy Mauro (1991). *Dialéctica de la dependencia*. Ediciones Era: México D.F.

Marini, Ruy Mauro (1997). “Proceso y tendencias de la globalización capitalista”. En Martins, Carlos Eduardo: *América Latina, dependencia y globalización. Fundamentos conceptuales Ruy Mauro Marini*. Bogotá: Siglo del Hombre - CLACSO, 2008.

Martiren, Juan Luis y Rayes, Agustina (2016). “La industria argentina de harina de trigo en el cambio de siglo. Límites y alcances, 1880-1914”. En *Revista H-Industri@, Revista De Historia De La Industria, Los Servicios Y Las Empresas En América Latina* N°18, Buenos Aires.

McMichael, Philip (2000). “The Power of Food”. En *Agriculture and Human Values* N° 17.

McMichael, Philip (2005). “Global development and corporate food regime”. En Buttel, F.H. y McMichael, P. (eds.): *New directions in the sociology of global development*. Oxford: Elsevier Press.

McMichael, Philip (2009a) “A food regime genealogy”. En *The Journal of Peasant Studies*, Volumen 26, N° 1.

McMichael, Philip (2009b) “A food regime analysis of the ‘world food crisis’”. En *Agriculture and Human Values* Volumen 26, N° 4.

Medeiros, Carlos Aguiar y Trebat, Nicholas (2018). “Las finanzas, el comercio y la distribución del ingreso en las cadenas globales de valor: implicancias para las economías en desarrollo y América Latina”. En Abeles, M., Pérez Caldentey, E. y Valdecantos (comp.): *Estudios sobre financierización en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

Memedovic, Olga y Iapadre, Lelio (2009). *Structural Change in the World Economy: Main Features and Trends*. Publicación de UNIDO, Viena.

Míguez, Pablo (2018). “Estado y desarrollo en la economía política latinoamericana”. En *Márgenes, Revista de Economía Política*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, Buenos Aires.

Milberg, William (2007). *Shifting Sources and Uses of Prots: Sustaining U.S. Financialization with Global Value Chains*. Working paper 2007-9, Schwartz Center for Economic Policy Analysis, The New School, Nueva York.

Milberg, William y Winkler, Deborah (2013). *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge University Press.

MINCyT (2016). *Las empresas de biotecnología en Argentina*. Documento de trabajo, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación.

Moldenhauer, Heike y Hirtz, Saskia (2018). “Semillas y pesticidas: siete se convierten en cuatro; un sector se reduce creciendo”. En *El atlas del agronegocio*, publicación conjunta de la Fundación Heinrich Böll, la Fundación Rosa Luxemburg, Amigos de la Tierra Alemania (BUND), Oxfam Alemania, Germanwatch y Le Monde diplomatique.

Motta, Jorge, Morero, Hernán y Borrastero, Carina (2017). “La industria del software: la generación de capacidades tecnológicas y el desafío de elevar la productividad sistémica”. En Martín Abeles, Mario Cimoli, Pablo Lavarello (eds.): *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Libros de la CEPAL N° 149, CEPAL, Santiago de Chile.

Murphy, Sophia, David Burch y Jennifer Clapp (2012). *El lado oscuro del comercio mundial de cereales. El impacto de las cuatro grandes comercializadoras sobre la agricultura mundial*. Informes de investigación de Oxfam, Oxford.

Nahón, Cecilia, Rodríguez Enríquez, Corina y Schorr, Martín (2006). “El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades”. En Beigel, Fernanda y otros: *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*, CLACSO: Buenos Aires.

Nogués, Julio (2009). “Crecimiento agropecuario, crecimiento industrial y decadencia económica: una interpretación de la evolución argentina desde fines del siglo XIX”. En *Política Agroindustrial. Fundamentos para el desarrollo sostenido y sustentable de la agroindustria (enfoques institucional, histórico y económico-social)*. Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina.

Nogués, Julio y Porto, Alberto (2007). *Evaluación de impactos económicos y sociales de políticas públicas en la Cadena Agroindustrial*. Publicación del Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina.

Noyola Vázquez, Juan (1956). “El Desarrollo Económico y la Inflación en México y otros Países Latinoamericanos”. En *Investigación Económica*, Volumen XVI, Número 4.

Ocampo, José Antonio (1998). “Más allá del Consenso de Washington: una visión desde la CEPAL”. En *Revista de la CEPAL*, N° 66.

Ocampo, José Antonio (2009). “Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina”. En *Revista de la CEPAL* N° 97, Santiago de Chile.

OCDE- FAO (2013). *Agricultural Outlook 2013-2022*. OCDE, París.

OCDE- FAO (2016) *Perspectivas agrícolas 2016-2025*. OCDE, París.

Ohaco, Moira (2012). *Precariedad y no registro en los trabajadores asalariados rurales de la Argentina*. Serie Trabajo, Ocupación y Empleo Número 11 - Investigaciones sobre Protección Social y Relaciones Laborales Argentina, Ministerio de Trabajo, Buenos Aires.

Ohlin, Bertil (1933). *Interregional and International Trade*. Harvard University Press

Ominami, Carlos (1987). *El Tercer Mundo en la crisis; las transformaciones recientes de las relaciones Norte-Sur*. Grupo Editor Latinoamericano: Buenos Aires.

Onofri, Alejandro (2009). “Impactos económicos y sociales de la eliminación de DEX y REX en argentina. Revisión de estudios recientes”. En *política agroindustrial. Fundamentos para el desarrollo sostenido y sustentable de la agroindustria (enfoques institucional, histórico y económico-social)*. Publicación del Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina.

Ortiz, Ricardo y Schorr, Martín (2006). “La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la década perdida”. En Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. El poder de la democracia o la democracia del poder?* Buenos Aires: Editorial Siglo XXI Argentina.

Osorio, Jaime (2003). “El neoestructuralismo y el subdesarrollo”. En *Nueva Sociedad*, número 183.

Pagano, Ugo y Rossi, María Alessandra (2011), “Property rights in the knowledge economy: an explanation of the crisis”. En E. Brancaccio y G. Fontana (eds): *The Global Economic Crisis: New Perspectives on the Critique of Economic Theory and Policy*, Nueva York: Routledge.

Palma, Gabriel (1981). “Dependency and Development: a critical overview”. En *Dependency Theory: A critical Reassessment*. Londres: Francis Pinter

Panero, Marcelo (2017). *La representación de intereses de la cúpula del sector agropecuario. La Sociedad Rural Argentina. ¿Declive o permanencia?*. Tesis de doctorado en Ciencia Política, Escuela de Política y Gobierno, Universidad Nacional de San Martín, Prov. de Buenos Aires.

Panigo, Demián Tupac (2009). *Rentabilidad de la producción sojera en la Argentina actual. Elementos para el debate*. Introducción. Publicado en www.researchgate.com

Paz, Roque (1939). “El grupo Bunge y Born en la economía nacional”. *Revista Argumentos*.

Peirano, Fernando, Carregal, Carolina y Peirano, M. Alejandro (2017). “El complejo productivo de bienes de capital: entre el carácter estratégico, la expansión y los límites estructurales”. En Martín Abeles, Mario Cimoli, Pablo Lavarello (eds.): *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Libros de la CEPAL N° 149, CEPAL, Santiago de Chile.

Pengue, Walter Alberto (2005) *Agricultura industrial y transnacionalización en América latina. ¿La transgénesis de un continente?* Buenos Aires: PNUMA-CEPAMA.

Pengue, Walter Alberto (2016). *Cultivos transgénicos, ¿Hacia dónde fuimos? Veinte años después: La soja en Argentina 1996 – 2016*. Fundación Heinrich Böll Stiftung: Santiago de Chile.

Peralta Ramos, Mónica (2007). *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*. Fondo de Cultura Económica: Buenos Aires.

Pérez, Pablo (2007). *Agronegocios y Empresas Transnacionales. Las implicancias de un modelo agrícola basado en el monocultivo de la soja transgénica*. Foro Ciudadano de Participación por la Justicia y los Derechos Humanos- Programa de Vigilancia Social de las Empresas Transnacionales, Buenos Aires.

Pérez Artica, Rodrigo (2009). “Un enfoque micro del ciclo posconvertibilidad. Los casos de Acindar, Aluar y Siderar” En *Revista Realidad Económica* N° 246, Buenos Aires.

Petrouilleau, María Mercedes y Alonso, Ignacio (2017). *La Resolución 125 y las políticas agropecuarias en Argentina. Aportes sobre el contexto histórico del conflicto*. Mimeo

Pierri, José y Abramovsky, Marcelo (2011). *Consideraciones sobre la inserción internacional del complejo sojero: ¿una economía de enclave -sui Generis- Del Siglo XXI*. Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios, Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Pinazo, Germán (2015). *El desarrollismo Argentino. Una mirada crítica desde la industria automotriz*. Los Polvorines: Editorial UNGS.

Pinazo, Germán y Piqué, Pilar (2011). “Desarrollo latinoamericano en el marco de la globalización”. En *Revista Problemas del Desarrollo* Vol 42, No 166 , México DF.

Porta, Fernando; Santarcángelo, Juan y Schteingart, Daniel (2017). “Un proyecto político con objetivos económicos. Los límites de la estrategia kirchnerista”. En Pucciarelli, Alfredo y Castellani, Ana (coord.): *Los años del kirchnerismo. La disputa hegemónica tras la crisis del orden neoliberal*. Buenos Aires: Editorial Siglo XX.

Poth, Carla (2009). *Políticas de bioseguridad en Argentina. Una mirada sobre la legislación e instituciones que regulan la liberación de los organismos vegetales genéticamente modificados (OVGM)*. Trabajo presentado en el XXVIII Congreso LASA, Rio de Janeiro, Brasil.

Prebisch, Raúl (1973). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. Serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL, Santiago de Chile.

Prebisch, Raúl (1986). “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”. En Revista *Desarrollo Económico*, Vol. 26, 103, Buenos Aires.

Prebisch, Raúl (1987). “Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo”. En *Comercio Exterior* Volumen 37, Número 5, México D.F.

Rebizo María Marta y Tejeda Rodríguez, Agustín (2011) *Balance de inserción internacional de las cadenas agroindustriales argentinas*. CEPAL-PROSAP, Buenos Aires.

Reboratti, Carlos (2010). “Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias”. *Revista de Geografía Norte Grande*, núm. 45, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.

Ricardo, David (1959). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica, México.

Ricketson, Sam (2008). *New Wine into Old Bottles: Technological Change and Intellectual Property Rights*. Ed. Drahos Peter “Intellectual Property”.

Rodriguez, Javier (2005). *Incidencia de los complejos agroindustriales en el empleo total en Argentina*. Trabajo presentado en el Séptimo Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires.

Rougier, Marcelo (2017) *Dos siglos de industria en la argentina. Una revisión historiográfica*. Serie Documentos de Trabajo del IIEP N° 23.

Rua, Magdalena (2014). *Fuga de capitales V Argentina, 2014. Los “facilitadores” y sus modos de acción*. Documento de Trabajo N° 60, CEFID-AR, Buenos Aires.

Saavedra, Marcelo y Begenesic, Florencia (2013). *Diagnóstico y prospectiva de la agroindustria alimentaria mundial y argentina al 2030*. Serie Documentos de Trabajo N° 2, Proyecto MINCYT-BIRF: Estudios del sector agroindustria servicio de consultoría préstamos BIRF N* 7599/AR – Licitación M° 02/09, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

Savanti, Paula y Sadoulet, Elisabeth (2008). *Agriculture’s Special Powers in Reducing Poverty*. Special Report, Banco Mundial.

Senesi, Sebastián, Dulce, Evangelina, Daziano, Marcos, Ordóñez, Ivan y Mogni, Luis (2016). *La soja en Argentina: un sistema de agronegocios clave y competitivo*. Publicación de ACSOJA, FAUBA y Bayer, Buenos Aires.

Schejtman, Alexander, Julio Berdegué, Félix Modrego (2006). *Income diversification through agricultural development*. Banco Mundial, Washington DC.

Schorr, Martín (2004) *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Edhasa.

Schorr, Martín (coord.) (2013). *Argentina en la posconvertibilidad: desarrollo o crecimiento industrial. Estudios de economía política*, Buenos Aires: Miño y Dávila.

Schorr, Martín; Manzanelli, Pablo y Basualdo, Eduardo (2012a). *Elite empresaria y régimen económico en la argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad*. Documento de Trabajo 22, FLACSO - Área de economía y tecnología, Buenos Aires.

Schorr, Martín, Manzanelli, Pablo y Basualdo, Eduardo (2012b). “Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad”. En *Revista Realidad Económica* N°299, Buenos Aires.

Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2013). “Inserción de la industria argentina en el mercado mundial: perfil de especialización según densidad tecnológica de los productos”. En Schorr, Martín (comp): *Argentina en la posconvertibilidad: desarrollo o crecimiento industrial. Estudios de economía política*, Buenos Aires: Miño y Dávila.

Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2016). "El comercio internacional de las grandes empresas de la Argentina en el siglo XXI". En *Revista Ensayos de Economía*, Universidad Nacional de Colombia, Medellín.

Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2018). “Entre la economía real y la financiarización: estrategias de acumulación del poder económico en la Argentina reciente” en Schorr, Martín y Wainer, Andrés (eds): *La financiarización del capital. Estrategias de acumulación de las grandes empresas en Argentina, Brasil, Francia y Estados Unidos*. Buenos Aires: Futuro Anterior.

Schteingart, Daniel (2013). “Contenido tecnológico de las exportaciones argentinas (1996-2011)”. En *Revista Realidad Económica* N° 274, Buenos Aires.

Schvarzer, Jorge (1977) "Las empresas industriales más grandes de la Argentina. Una evaluación". En *Revista Desarrollo Económico* N° 66, vol. 17, Buenos Aires.

Schvarzer, Jorge (1989). *Bunge & Born: Crecimiento y diversificación de un grupo económico*. Buenos Aires: CISEA-GEL.

Schvarzer, Jorge (1995). “Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión”. En *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 57, N° 4.

Schvarzer, Jorge (2000). *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

Scribano, Adrián (2002). “Aspectos epistemológicos de la teoría de la dependencia. Un aporte a la historia de las ciencias sociales en Latinoamérica”. En Lorenzano, P y Tula Molina, F (comp.): *Filosofía e Historia de la Ciencia del Cono Sur*, Universidad Nacional de Quilmes.

Senauer, Benjamín y Venturini, Luciano (2005). *The Globalization of Food Systems: A Conceptual Framework and Empirical Patterns*. The Food Industry Center University of Minnesota, Minnesota.

Silva, Carlos y Baker, Doyle (2013). "Introducción". En Silva, Carlos , Baker, Doyle, Shepherd, Andrew W., Jenane, Chakib y Miranda da Cruz, Sergio (comps.). *Agroindustrias para el desarrollo*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Roma.

Solbring, Otto (2004). “Ventajas y desventajas de la agrobiotecnología”. En Bárcena, Alicia, Katz, Jorge, Morales, Cesar y Schaper, Marianne (editores): *Los transgénicos en América Latina y el Caribe: un debate abierto*, CEPAL, Santiago de Chile.

Standing, Guy (2016). *The Corruption of Capitalism. Why rentiers thrive and work does not pay*. Londres: Biteback Publishing.

Starosta, Guido (2010). Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value”. En *Antípode* N°42.

Stumpo, Giovanni y Rivas, Diego (2013) (comp.). *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*. Publicación de la CEPAL, Santiago de Chile.

Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro (2005). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI Editores.

Svampa, Maristela (2013). “«Consenso de los Commodities» y lenguajes de valoración en América Latina”. En revista *Nueva Sociedad* número 244, marzo-abril de 2013.

Szewach, Enrique (2011). *El aporte de la agroindustria: hacia un progreso sostenible*. Publicación del Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina.

Sztulwark, Sebastián (2005). *El estructuralismo latinoamericano*. Ediciones Prometeo-UNGS, Los Polvorines, Prov. de Buenos Aires.

Sztulwark, Sebastián (2012). *Rentas de innovación en cadenas globales de producción. El caso de las semillas transgénicas en Argentina*. Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, Prov. de Buenos Aires.

Sztulwark, Sebastián y Girard, Melisa (2016). “Genetically modified seeds and the de-commodification of primary goods”. Publicado en *Revista Int. J. Biotechnology*, Vol. 14, No. 2.

Sztulwark, Sebastián y Girard, Melisa (2020). “La edición génica y la estructura económica de la agrobiotecnología mundial. Una mirada desde los países adoptantes”. A publicarse en la *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad* N° 44.

Tang, Ke, y Xiong, Wei (2010). *Index investing and the financialization of commodities*. National Bureau of Economic Research Working Paper 16385.

Teubal, Miguel (1999). “Complejos y sistemas agroalimentarios. Aspectos teóricometodológicos”. En Giarracca, Norma (coord.) *Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas*. La Colmena: Buenos Aires.

Teubal, Miguel y Palmisano, Tomás (2012). *Procesos rentísticos y el extractivismo en América Latina*. Trabajo presentado en las V Jornadas de Economía Crítica- La crisis global como crisis del pensamiento económico, Buenos Aires.

Teubal, Miguel y Rodríguez, Javier (2002). *Agro y alimentos en la globalización: una perspectiva crítica*. Buenos Aires: Editorial La Colmena.

Thwaites Rey, Mabel (1999). *El Estado: notas sobre su(s) significado(s)*. Publicación de la FAUD, Universidad Nacional de Mar del Plata, Provincia de Buenos Aires.

Toftum, Nicole y Fal, Juan (2019). “El Banco Mundial en la argentina: consolidación de la plataforma agroexportadora”. Publicado en *De Raiz Diversa- Revista de Estudios Latinoamericanos*, Volumen 6, N°11, UNAM: México DF.

Trigo, Eduardo, Chudnovsky, Daniel y Cap, Eugenio (2003). *Los Transgénicos en la Agricultura Argentina*. Libros del Zorzal, Buenos Aires.

UNCTAD (2008). *Cómo afrontar la crisis alimentaria mundial. Políticas de comercio, inversión y productos básicos fundamentales para garantizar la seguridad alimentaria sostenible y aliviar la pobreza*. Naciones Unidas Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Naciones Unidas, Ginebra.

UNCTAD (2015). *Global Value Chains and South-South Trade. Economic Cooperation and Integration among Developing Countries (ECIDC)*, Naciones Unidas, Ginebra.

UNCTAD (2017). *World Investment Report. Investment and the digital economy*. Naciones Unidas, Ginebra.

UNDAV (2016). *Mercados concentrados y ganancias extraordinarias*. Observatorio de Políticas Públicas, módulo Políticas Económicas, Universidad Nacional de Avellaneda.

Vasilachis de Gialdino, Irene (2006). *Estrategias de investigación cualitativa*. Barcelona: Gedisa Editorial.

Vázquez Olivera, Gabriela (2004). *Las fuentes teórico-metodológicas de la construcción del concepto de dependencia*. Vázquez Olivera, Gabriela (2004). Publicación del Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe, Universidad Nacional Autónoma de México, México DF.

Vázquez Presedo, Vicente (1976). *Estadísticas históricas argentinas 1914-1939*. Buenos Aires: Editorial Macchi.

Vértiz, Patricio (2017). “La cúpula agroindustrial del complejo lácteo argentino: integración subordinada de la producción primaria a la dinámica del capital industrial”. En *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 46, Buenos Aires.

Vilella, Fernando, Senesi, Evangelina, San Martín, Raúl y Daziano, Marcos (2010). *El sistema de agronegocios de la soja en la Argentina, su cadena y prospectiva al 2020*. Buenos Aires: Editorial Horizonte.

Villulla, Juan Manuel (2012). “Las formas del salario en la agricultura pampeana: su rol en el disciplinamiento, el aumento de la productividad y el abaratamiento de la fuerza de trabajo”. En *Revista Mundo Agrario*, vol. 13, n° 25, La Plata.

Wainer, Andrés (2011). “Inserción argentina en el comercio mundial. De la restricción externa al desarrollo económico”. Publicado en *Revista Realidad Económica* N° 264, Buenos Aires.

Wilkinson, John (2009). "The Globalization of Agribusiness and Developing World FoodSystems". *Monthly Review*, Volumen 61, Número 4.

Wilkinson, John y Rocha, Rudi (2013). "Tendencias de las agroindustrias, patrones e impactos en el desarrollo". En Silva, Carlos, Baker, Doyle, Shepherd, Andrew W., Jenane, Chakib y Miranda da Cruz, Sergio (comps.). *Agroindustrias para el desarrollo*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Roma.

WIPO (2013). *Informe mundial sobre la propiedad intelectual. Reputación e imagen en el mercado global*. Serie "Economía y estadísticas" WIPO, Suiza.

WIPO (2017). *Informe mundial sobre la propiedad intelectual en 2017. Capital intangible en las cadenas globales de valor*. WIPO, Suiza.

Zeolla, Nicolás (2016). "Elementos sobre la historia de la regulación estatal de la comercialización de granos en Argentina". En Burgos, Martín (coordinador): *La soja entre el monocultivo y las necesidades de divisas*. Ediciones del CCC: Buenos Aires.

Yin, Robert K. (1984). *Case study research: design and methods, applied social research methods series*. Newbury Park, C.A.

Informes de consultoras:

KantarWorldPanel (2018). *Winning omnichannel. Finding growth in reinvented retail*

McKinsey (2018). *Consumer Packaged Goods The new model for consumer goods*

Nielsen (2015). *We are what we eat. Healthy eating trends around the world*. Informe de The Nielsen Company

Nielsen (2018). *The rise and rise again of private label. Informe de The Nielsen Company*.

Price Waterhouse Coopers (2018). *Retail y Consumo Masivo: tendencias y perspectivas de un sector en constante cambio*