

Complejos Agroindustriales y Globalización: Cambios en la articulación del sector agrario

*Carla Gras **

1. Introducción¹

En este trabajo, intento reflexionar acerca de los procesos de reestructuración, en marcha, en las agroindustrias en Argentina dentro del nuevo modelo económico mundial. Mi análisis focaliza los cambios en un determinado segmento de las cadenas agroindustriales: el que conecta a los productores agropecuarios con los agentes procesadores y/o comercializadores, explorando las nuevas condiciones que sustentan en la actualidad las relaciones entre dichos agentes.

La expansión agroindustrial ocurrida en el período 1970-1990 dio lugar a distintas situaciones de integración entre los productores agropecuarios y el resto de los agentes intervinientes - en particular los que configuran los llamados "núcleos" o "polos integradores" -, las cuales caracterizaron el funcionamiento de los

complejos durante esa etapa. Las profundas transformaciones económicas e institucionales ocurridas desde finales de la década del ochenta en el país - vinculadas con la globalización económica - están modificando las relaciones agroindustriales. ¿Cómo se están modificando, qué nuevos funcionamientos están cristalizando?, ¿Qué consecuencias tienen los cambios en la agricultura, especialmente en términos de las condiciones socio-económicas en que producen los agricultores? Estos son los principales interrogantes que el trabajo pretende responder.

Por ahora lo que se registra, en algunos complejos sobre los que se tiene información, es la exclusión de productores de los mercados agroindustriales en los que estaban insertos. Poco se conoce sin embargo, sobre las condiciones en las cuales producen y comercializan aquellos agricultores que siguen conectados a los complejos. Sin embargo, los registros existentes - escasos por cierto - no permiten desentrañar tendencias firmes aún. Los escenarios están construyéndose, la reestructuración, en la mayoría de los complejos, está "ocurriendo". Las condiciones en que

se desarrollan las actividades agroindustriales cambian año a año como también las estrategias de todos los agentes intervinientes.

Sostengo que las reestructuraciones en el nivel de las articulaciones agroindustriales están relacionadas con procesos macrosociales vinculados con la globalización de las economías. Sin embargo, en mi entender, establecer esa conexión, puntualizando la gran heterogeneidad y diversidad de las situaciones sociales planteadas, requiere no sólo considerar las transformaciones en los mercados y sistemas productivos globales sino también las especificidades de las historias regionales y locales, las acciones y prácticas de los actores, sus formas de organización.

2. La globalización de los sistemas agroindustriales

En las últimas décadas, el sector agrario tiende a formar parte y a estar conectado de diversas maneras con un espacio socioeconómico más amplio, que incluye a las industrias de insumos y de procesamiento de la materia prima así como a los canales de distribución -

finales o intermedios - de los productos. Ello supone una mayor interdependencia entre los procesos productivos y el surgimiento de nuevas relaciones entre los agentes sociales ligados al complejo. En términos generales, tales procesos son conocidos como procesos de expansión agroindustrial (Aparicio, Giarracca y Teubal, 1992).

Desde la economía política, distintos autores relacionan la expansión agroindustrial y la modernización tecnológica ocurrida en su seno, con la internacionalización de la agricultura y los sistemas agroindustriales (Trajtemberg, 1977; Vigorito, 1981; Teubal, 1987). Dicho proceso, que comienza a fines de la década de 1960, está asociado al alcance global de los circuitos de capital. Si bien dicha tendencia ha existido desde los orígenes del capitalismo con el crecimiento del comercio internacional y, posteriormente, de las exportaciones de capital, en la etapa actual, la integración de la producción internacional en el interior de las empresas transnacionales constituye una de las principales formas que asume la internacionalización del capital (Rhys Jenkins, citado por Teubal, 1995).

Como consecuencia, se observa una

creciente especialización de la producción, la intensificación de la integración agroindustrial, el cambio en el destino de las materias primas agropecuarias - que de producto final pasan a ser cada vez más insumo de la industria procesadora -, la fragmentación de los procesos productivos a través de las fronteras y la conformación de fuentes de abastecimiento a nivel mundial (Raynolds, Myhre y McMichael, 1993). En materia de comercio internacional, se registra la formación de grandes bloques económicos en cuyo seno se intensifican los intercambios (Green, 1990; Llambi, 1994).

Los estudios identifican a las empresas transnacionales como actores fundamentales de la expansión agroindustrial y la internacionalización de la agricultura en América Latina. Controlan las etapas decisivas de los complejos y son los que difunden nuevas pautas de producción y consumo (Teubal, 1987). Su presencia se extendió desde aquellos productos tradicionales de la región (algodón, café, banano) hasta producciones dinámicas de los mercados locales, destinadas a los sectores de altos ingresos, o ligadas a la exportación. En muchos países, dichos agentes tuvieron un papel fundamental en el desarrollo de nuevos complejos

orientados al mercado mundial. Su inserción en los mercados locales significó, en muchos casos, la desaparición de numerosas firmas de capital nacional. El complejo tabacalero argentino - que se analiza en este trabajo - constituye un ejemplo temprano de ese proceso.

La expansión agroindustrial modificó sustancialmente las estructuras productivas y sociales del agro en los distintos países. En términos generales, el proceso significó una mayor subordinación y pérdida de autonomía de los agricultores, en tanto pierden capacidad para decidir qué, cómo y cuánto han de producir, esto es, para operar independientemente en los mercados locales, sobre la base de recursos propios y con autonomía empresarial (Teubal y Pastore, 1995; Arroyo et al, citado por Giarracca, 1993).

En la última década, se registran cambios en las condiciones generales de desarrollo de los complejos agroindustriales. Las mismas se relacionan con la mayor integración de las economías regionales y nacionales a la economía mundial. El cambio en las estrategias productivas y comerciales de los EEUU en materia agrícola, las políticas de autosuficiencia agropecuaria

de la Unión Europea y las nuevas orientaciones mundiales de las grandes empresas agroindustriales modifican la posición de América Latina en el comercio internacional² y en su participación en las inversiones extranjeras directas³ (Teubal, 1995; Llambí, 1994). Ello se traduce en la crisis de los mercados agrícolas con la consecuente superproducción, tendencia a la caída de los precios internacionales⁴, disminución de la demanda de los productos agrícolas (Dominguez, 1995).

Por otra parte, cambian los mecanismos de regulación de las actividades económicas con la consecuente pérdida de capacidad de control de los Estados nacionales sobre los procesos económicos. El Estado pasa de ser un "agente" en la cadena técnica de producción-comercialización a ser sólo un actor que genera las políticas públicas que enmarcarán los procesos. Tal cambio institucional tiene amplias consecuencias sociales para los sectores con posiciones subordinadas dentro de los sistemas agroindustriales.

Aumenta la concentración y transnacionalización de la producción agroindustrial a nivel mundial, con el recrudecimiento de la competencia entre

las grandes empresas agroindustriales (Gutman, 1990). En tal sentido, Green (1990) señala las estrategias llevadas a cabo por las empresas transnacionales en distintos niveles: aumento de la innovación e inversión en la modernización productiva; fusiones o compras de empresas a nivel internacional; especialización en productos de fuerte valor agregado, y donde además se pueda innovar rápidamente para lanzar nuevos productos. La posibilidad de realizar cambios "cosméticos" a los productos para adaptarlos a los distintos mercados es considerado un elemento crítico de los procesos productivos y económicos actuales (Bonanno et al, 1994).

Surgen actores globales cuya presencia y estrategias relativizan el rol de viejos y poderosos agentes (Bonanno y Constance, 1992). Los nuevos actores globales no son necesariamente nuevos en los complejos agroindustriales; se trata de grandes corporaciones que han desarrollado en forma "exitosa" nuevas estrategias económicas (Bonanno et al, 1994) que les permiten controlar los procesos económicos. En tal sentido, en el nuevo contexto, hay reacomodamientos en los "núcleos" de los complejos, desarrollándose nuevas modalidades de compe-

tencia por el control de los espacios económicos. Hay nuevos límites y pérdida de ventajas preexistentes no sólo para los actores de menor peso y magnitud, sino también para grandes corporaciones otrora líderes.

La aceleración de la expansión capitalista no sólo estuvo conducida por las empresas transnacionales sino también por el capital financiero internacional. La crisis del endeudamiento de América Latina constituye un hito del papel central que aquél pasa a ocupar en la nueva etapa (Giarracca, 1995). Sin embargo, el mismo constituye un aspecto aún poco estudiado.

Los procesos reseñados tienen incidencia en las formas en que el sector agrario es articulado a los complejos. Nuevas condiciones socioeconómicas, institucionales y políticas sustentan el desarrollo de las relaciones agroindustriales. En este trabajo, se toma al complejo tabacalero para dar cuenta de las mismas. Antes de abordarlo, quiero referirme brevemente al desarrollo agroindustrial reciente de la Argentina.

3. Argentina: agroindustrias y productores en los nuevos escenarios

3.1. La expansión agroindustrial

Las actividades agroindustriales en Argentina han cumplido históricamente un importante papel en la configuración de su desarrollo económico y su estilo de crecimiento, así como en las características del país agrario.

Desde mediados de la década de 1970 se registra en el país un fuerte proceso de expansión agroindustrial, caracterizado no sólo por el desarrollo de nuevas formas de organización agroindustrial, como la agricultura de contrato, sino también por la presencia de cooperativas de productores en las cadenas agroindustriales, las cuales desarrollaron funciones de integración en distintos complejos. En muchos casos, las cooperativas se convirtieron en importantes agentes modernizadores y exportadores y su importancia señala particularidades en relación con otros países de América Latina, en los cuales predominaron variantes "clásicas" del contrato agroindustrial.

En el período 1975-1990, el sector

agrícola sufrió importantes transformaciones. El Producto Bruto Interno (PBI) agropecuario crece globalmente, frente al estancamiento general del PBI nacional. El PBI total disminuye un 40% entre 1975 y 1986, mientras que en el mismo período el PBI de las ramas agroalimentarias aumenta un 7%, representando en 1986 el 25.1% del PBI total (Gorenstein et al, 1988). Dicho crecimiento fue desparejo y heterogéneo entre subsectores, regiones, cultivos y/o productos específicos: Crecen las producciones orientadas a los sectores de altos ingresos (siguiendo pautas de consumo similares a las que prevalecen en los países desarrollados) y a la exportación (intensificando la producción de productos demandados en esos países)⁵, mientras que se estancan aquellas ligadas al consumo de los asalariados.

En líneas generales, la dinámica de las agroindustrias en el período señalado puede sintetizarse del siguiente modo⁶:

- Diferenciación en las tasas de crecimiento de la producción agrícola e industrial entre los distintos subproductos (en el complejo citrícola por ejemplo crece el limón y sus derivados industriales declinando la producción de naranjas).

- Importantes transformaciones productivas en aquellos complejos que se reorientan a la exportación (tabaco, arroz) o que, si bien ligadas al mercado interno, aumentan en alguna medida su orientación exportadora (azúcar y vid).
- Cambios en la composición de las exportaciones. En algunos complejos aumentan los coeficientes de exportación de los productos elaborados (en el caso del complejo aceitero, su crecimiento global se basó en el aumento de aceites y harinas, particularmente los derivados de la soja y el girasol, para exportación).
- Diferenciación y centralización del capital agroindustrial, evidenciado en la desaparición de las plantas chicas y el crecimiento de la capacidad instalada. En algunos casos, ello se dio en la comercialización externa (el complejo aceitero), mientras que en otros tuvo lugar en la etapa de procesamiento (el complejo arrocerero).
- Importancia creciente del procesamiento industrial de la materia prima (en el caso de la producción de arroz, aumenta la producción de arroz blanco pulido, que tiene mayor nivel de elaboración). En estos casos, la modalidad de expansión del complejo pasa a estar centrada en los agentes procesadores y ya no en los

productores agrarios.

- Aumento de la participación del capital transnacional. Si bien en la mayoría de los complejos el capital nacional sigue teniendo una gran importancia, el capital transnacional acrecienta su peso en términos relativos tanto en su participación en la capacidad productiva del sector como en el control de la comercialización externa (el complejo citricola y el aceitero). En el caso del complejo tabacalero, el capital transnacional controla la etapa industrial.
- Modernización tecnológica tanto en la producción primaria como en las etapas pos-cosecha y de procesamiento. Con mayor o menor intensidad, el proceso se verifica en la mayoría de los complejos. En el caso de la producción agraria, los patrones tecnológicos son resultados y a la vez mecanismos de articulación de los productores a los sistemas agroindustriales.

En la década del noventa, el proceso adquiere nuevas características que sin duda están transformando el funcionamiento de los complejos, y que, en mi opinión, determinan un quiebre en el estilo de desarrollo agroindustrial vigente desde décadas anteriores. Estos procesos

no son ajenos a aquellos descritos en el apartado anterior.

En primer lugar, se profundizan las tendencias a la concentración. Un hito en tal sentido está dado por la promulgación, en 1991, del Decreto 2284, que incluyó, entre otras, la ley de Reforma del Estado. La completa desregulación de la economía desactivó la red institucional que durante las últimas seis décadas había regulado las actividades agropecuarias (Giarracca, 1993). Se disuelven así numerosos organismos estatales, los cuales, a través de la implementación de mecanismos de fijación de precios, de créditos, y condiciones de comercialización, habían contribuido a delinear espacios en los que las relaciones asimétricas entre los distintos actores intervinientes tenía mediaciones.

En segundo lugar, la conformación de mercados regionales (Mercosur) y la mayor apertura de la economía al mercado mundial introduce nuevos parámetros de producción (calidades y costos) para poder competir con los productos de otros países, no sólo en el mercado externo sino también en el interno.

En tercer lugar, se producen desplazamientos en el interior de muchos complejos, de los núcleos ordenadores del

proceso de acumulación. En los últimos años, los cambios en las estrategias mundiales de los grandes conglomerados y las nuevas modalidades de competencia en esos mercados, llevaron a una nueva conformación de las empresas líderes. Ingresan nuevos actores (grandes empresas transnacionales, como los hipermercados en la producción de alimentos, por ejemplo), que en algunos casos, adquieren importantes empresas de capital nacional (la absorción de Terrabusi por parte de Nabisco, o de Stani por Cadbury). Se registran nuevas estrategias empresariales de los núcleos con vistas a participar en el mercado internacional (*joint-ventures* entre empresas líderes de capital nacional y empresas transnacionales: por ejemplo, la "asociación" entre la transnacional de la alimentación Danone y la empresa Mastellone, con el objetivo de participar en el mercado brasileño en el marco del Mercosur).

Todos esos procesos modifican la posición de los agricultores en los complejos y la forma en que ellos son articulados a la producción.

3.2. Los sectores sociales agrarios

La expansión agroindustrial tuvo efectos en el sector agrario tanto para los productores que se integraron como los que no. El último Censo Agropecuario, relevado en 1988, da cuenta de cambios en el tamaño y peso de las explotaciones. Los datos muestran un descenso significativo del total de explotaciones; disminución en el número e importancia relativa de las explotaciones de menos de 200 ha. y del estrato de 200 a 1000 ha.; aumento relativo de las explotaciones de más de 1000 ha. (Censo Nacional Agropecuario: 1988, 1969 y 1960). No se cuenta con nuevos datos de nivel agregado, pero es posible afirmar que desde ese momento las transformaciones han sido de mayor magnitud.

Algunos autores plantean que en el último tiempo se produce una concentración de tierra y capital, con intervención de actores agrarios y extra-agrarios. Algunos de ellos forman parte de grandes grupos económicos, que operan articuladamente en distintos sectores de la economía. Si bien los mismos están presentes en algunos casos desde hace varias décadas en el agro argentino, estarían desarrollando estrategias de

organización empresarial y productiva propias de los nuevos actores globales (Basualdo y Khavisse, 1993). Si bien los autores refieren a la región pampeana, en el resto de las regiones también comenzaría a registrarse concentración, con grandes compras de tierra (Giarracca, 1995).

Las pequeñas y medianas explotaciones atraviesan procesos complejos. Durante los años setenta y parte de los ochenta, algunas lograron aprovechar ciertos beneficios de la integración, iniciando procesos de capitalización. En tal sentido, la participación en cooperativas constituyó una herramienta importantísima para su inclusión en los complejos. Para otros, en particular las explotaciones de menor tamaño, la integración significó permanecer en la producción pero en condiciones que los asemejan a los asalariados: los ingresos que obtienen sólo les permite retribuir su trabajo.

Desde 1991, con la agudización de las tendencias hacia la concentración, la pequeña y mediana explotación deben moverse en un escenario que compromete seriamente su estabilidad y permanencia en la producción. Este tipo de explotaciones se empobrecen a la vez que

sus condiciones de producción y de vida se deterioran crecientemente (Giarracca y Gras, 1994). Los *farmers* y en general los pequeños productores respondieron, durante los años setenta y ochenta, al crecimiento de las exportaciones incrementando su productividad - mediante la incorporación de tecnología, la introducción de nuevos patrones de gestión, y la mejora de sus tierras -, y en algunos casos expandieron el tamaño de su explotación. Financiaron gran parte de su expansión endeudándose, fundamentalmente con los bancos. Ello limita sus posibilidades para hacer frente a las nuevas condiciones. El aumento de las escalas de producción deja a la mayoría bajo la línea de viabilidad productiva (Giarracca, 1995). En ese contexto, sus márgenes de ganancia se han reducido drásticamente - como consecuencia de la caída de los precios de sus productos, el encarecimiento de los precios de los insumos y del crédito, y la falta de políticas de promoción a la producción - y les resulta muy difícil mantenerse únicamente con el ingreso de la explotación. En tal sentido, la creciente combinación de fuentes de ingresos prediales y extraprediales ("multiocupación" en términos de Giarracca y

Aparicio, 1991) constituye un fenómeno cada vez más extendido, particularmente en la economías regionales.

Por otra parte, la crisis de muchas producciones regionales vinculadas al mercado interno y las dificultades de aquellas que tienen una orientación exportadora para lograr un acceso, más o menos permanente, a los mercados externos, denotan nuevos elementos que acentúan la heterogeneidad social y productiva en el sector, así como la fractura del espacio rural. Algunas regiones son vistas con posibilidades de insertarse en los nuevos mercados, mientras que otras, aún desde desde distintos organismos estatales e internacionales, son calificadas como "inviabiles" (Pucci, 1994).

4. Cambios recientes en las articulaciones agroindustriales: el complejo tabacalero como caso de estudio⁷

El complejo agroindustrial tabacalero es uno de los primeros en que se verifica el proceso de transnacionalización con la presencia de núcleos internacionales (dos empresas cigarrilleras de capital trans-

nacional, que controlan la actividad desde la década del setenta), la cual incidió en las modalidades que adoptó la modernización tecnológica, la integración al mercado mundial y la creciente integración agroindustrial. Es también un caso interesante en tanto en la Argentina, los productores lograron, a través de sus organizaciones sociales y económicas (Cámaras y Asociaciones de Productores, y Cooperativas), intervenir en la expansión agroindustrial, generando sus propias alternativas de integración. Como se analizará a lo largo de este punto, son justamente tales alternativas las que están en plena transformación. En tal sentido, considero a la actividad tabacalera como significativa de las transformaciones que conocen las agriculturas regionales, e ilustrativa de los debates sobre las actuales condiciones del desarrollo agrario.

Las articulaciones entre productores y procesadores en el complejo tabacalero argentino comenzaban después de la Segunda Guerra Mundial dentro de un proceso de sustitución de los tabacos producidos (se reemplazan los tabacos oscuros por variedades de tabacos claros destinados a la fabricación de cigarrillos rubios de estilo americano). Las empresas

cigarrilleras demandaban el aumento de la producción primaria para abastecerse de tabaco, en un contexto de expansión del consumo interno y en el marco de un modelo de fronteras cerradas. Hasta mediados de los setenta, este tipo de relaciones se circunscribían a la compra-venta. En el noroeste - región productora de tabacos claros - este tipo de relaciones tomaron la forma de "contratos elementales", en los que las empresas realizaban acuerdos previos con los productores. Pero ello no involucraba otras formas de relación, ni siquiera la provisión de semillas, las cuales eran difundidas por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

Tales relaciones fueron complejizándose durante la década del sesenta y hasta 1975: se extienden los contratos previos y en algunos casos - los productores tecnológicamente más avanzados - comienza a perfilarse una mayor articulación agroindustrial. Desde mediados de los setenta, dos situaciones incidieron en la mayor articulación agroindustrial: en primer lugar, la culminación del proceso de concentración y transnacionalización de la industria cigarrillera en 1979⁸; en segundo lugar, la introducción de variedades de semillas

extranjeras y el abandono de las nacionales.

En ese marco, las empresas cigarrilleras desarrollan una mayor integración "hacia atrás", a partir de contratos agroindustriales. Controlan la provisión de insumos; el desarrollo y la transferencia de técnicas de cultivo⁹; establecen los requerimientos de calidad de la materia prima, supervisan y controlan el proceso productivo, determinan cuánto, cómo y cuándo los productores han de producir. En la actualidad, las empresas cigarrilleras absorben alrededor del 60% de la demanda de materia prima.

El contrato entre ellas y los productores funciona básicamente del siguiente modo: la empresa establece con el productor un acuerdo - en general de palabra - mediante el cual aquel se compromete a entregar una determinada cantidad de tabaco, adelantándole los insumos necesarios y asistiéndolo técnicamente durante todas las etapas del cultivo. Una vez que el productor entrega su tabaco, los insumos le son descontados. En algunos años, el adelanto puede incluir materiales para la construcción de la infraestructura de secado.

El surgimiento de las cooperativas -

cuyo objetivo, desde su creación, es la exportación - modificó las condiciones en que se producían las articulaciones agroindustriales¹⁰. Funcionaron durante los primeros años como acopiadores, que vendían a los mercados externos a través de empresas exportadoras de capital nacional y, en algunos casos, de grandes compradores internacionales (comúnmente llamados *dealers*). Hacia fines de los setenta y más fuertemente durante los ochenta, comienzan a desarrollar nuevas funciones en la cadena agroindustrial: financian la producción, asisten tecnológicamente a los productores, preindustrializan la materia prima y en algunos casos, desarrollan tareas de experimentación (nuevas variedades, fertilizantes, análisis de suelos, etc). La implementación de esas funciones supuso la puesta en marcha de mecanismos de articulación, que en la práctica funcionan como el contrato agroindustrial. Las cooperativas compiten con la industria cigarrillera por la materia prima (compran cerca del 40% de la producción), en la fijación de precios y en las modalidades que toma el adelanto de capital a los productores durante la cosecha, convirtiéndose en importantes polos de integración agroindustrial y cumpliendo

un papel regulador en el complejo.

Todos los productores de tabaco están integrados al complejo ya sea vía contratos con las empresas cigarrilleras, ya a través de las cooperativas. Con el fuerte aumento de la demanda de tabaco en un contexto de crecimiento de las exportaciones¹¹ en particular en la segunda mitad de la década de 1980, tanto unas como otras expandieron el crédito y la asistencia técnica a los agricultores.

En tal sentido, la integración agroindustrial funcionó como una posibilidad para la inclusión de los pequeños productores, registrándose en algunos casos procesos de capitalización. La intervención del Estado en el complejo, a través del Fondo Especial del Tabaco (FET) contribuyó a delinear tal situación en tanto reguló el mercado y las relaciones intersectoriales a través del establecimiento de un "sobreprecio" a la materia prima, de planes de asistencia tecnológica y de promoción a las exportaciones. Asimismo, asistió y financió a las cooperativas¹².

En esa década, las relaciones de articulación agroindustrial descritas convivieron con una tercera situación, que he llamado "doble vinculación" para

hacer referencia a aquellas situaciones en las cuales un productor establece acuerdos con más de un agente integrador (Véase Gras, 1994). La "doble vinculación" - que da cuenta de las estrategias de los productores por mantener cierta autonomía en el proceso productivo, a partir de "combinar" créditos y mercados - involucró a buena parte de los productores tabacaleros de Jujuy, Salta y Tucumán, en un momento en que todas las empresas y cooperativas competían por la producción, ya fuera financiada por ellas o no. La dinámica expansiva del complejo durante esos años y los distintos tipos de agentes integradores presentes incidieron en el grado y modalidad de la integración agroindustrial.

En los noventa, ocurren cambios que modificarán las situaciones de integración conocidas. En mi opinión, tales cambios están asociados al peso creciente de "nuevos" actores: los compradores internacionales o *dealers* del tabaco. Con el auge de las exportaciones, ese circuito, manejado por las cooperativas, comienza a transnacionalizarse al intervenir en forma creciente - a través de distintos mecanismos - los *dealers*.

Si bien estos agentes estaban

presentes en el complejo desde los años de 1970, a partir de finales de los ochenta, cambian sus formas de intervención. Las transformaciones ocurren en dos niveles: por un lado, la relación con las cooperativas - hasta entonces su vía "exclusiva" de conexión con la producción en el país -; por otro, la definición de nuevas estrategias que involucran la relación directa con los productores en algunos casos, o relaciones con las empresas cigarrilleras en otros.

Desde finales de los setenta, las cooperativas estrechan vínculos con los *dealers*¹³. Ello es consecuencia tanto de la mayor conexión de la producción tabacalera argentina con el mercado externo como de la concentración en la comercialización en el mercado mundial. Las relaciones entre *dealers* y cooperativas funcionan como una forma de "contrato agroindustrial": se establecen acuerdos mediante los cuales los primeros aseguran a las cooperativas la venta del tabaco; adelantan capital para el adelanto de insumos y la compra de la materia prima a los productores, y para la operatoria de sus plantas; fijan los *blends* (mezclas) y calidades del tabaco; y en algunos casos, financian el mejoramiento tecnológico. De esa manera, los *dealers* adquieren una

gravitación cada vez mayor en la organización y en la toma de decisiones de las cooperativas. Dos elementos coadyuvan a esa situación: el control de los *dealers* sobre las transacciones en el mercado internacional y el creciente endeudamiento de las cooperativas con ellos.

Desde 1990, y particularmente a partir de 1992, las tendencias de cambio se profundizan. Se revierte la tendencia expansiva que desde mediados de los ochenta tenía la demanda mundial de tabaco, a la vez que se incorporan nuevas fuentes de abastecimiento "no tradicionales" (países de África y Asia) que compiten por la calidad y costos de su tabaco. En Argentina, ello significó la reducción de la producción y la baja del precio de la materia prima.

En ese contexto, las regulaciones que los distintos países en desarrollo habían puesto en marcha se eliminan. En la Argentina, si bien el FET no desaparece¹⁴ se modifican los mecanismos de apoyo a las cooperativas. Disminuyen los montos otorgados para su operatoria, a la vez que los créditos se destinan a saldar deudas de aquellas con los *dealers*.

Entiendo que tales procesos transforman las condiciones que habían

permitido un determinado funcionamiento de las cooperativas, tanto en las formas en que desarrollaban sus encadenamientos "hacia atrás" - la relación con los productores - como "hacia adelante" - la relación con los *dealers* -. Pero también las formas en que el sector agrario es integrado al complejo.

Los *dealers* ponen en juego nuevas formas de relación con las cooperativas que suponen el control de algunas de sus funciones. Ello se vincula con el desarrollo de nuevas formas de control - flexibles - de la producción, pero también con las situaciones de endeudamiento de las cooperativas y sus crecientes dificultades operativas. Ejemplo de ello es el acuerdo de exclusividad firmado en 1993 por la cooperativa de Salta con un *dealer* (su principal acreedor), mediante el cual aquél adelanta capital, absorbe el 100% de la producción acopiada por la cooperativa, asesora y supervisa su manejo general. Otra situación es la generada en la cooperativa de Jujuy en la campaña 1994/95, en la cual una unión transitoria de dos *dealers* (sus principales compradores) asumió etapas clave del negocio exportador: la clasificación interna y la supervisión del procesamiento.

La refuncionalización de las cooperativas modifica sus articulaciones con los productores. Al acrecentarse el poder de decisión de los *dealers* en el manejo de las cooperativas, ellas pierden capacidad para definir cuánto, cómo y a quién financiar, así como para negociar precios de exportación que beneficien a los productores en el nivel de los precios internos. En algunos casos, las cooperativas, en particular aquellas cuyo grado de vinculación con los *dealers* es menor, tienen crecientes dificultades para adelantar insumos a los productores e incluso para pagarles al contado por su tabaco (como ocurrió en la cooperativa de Tucumán desde la campaña 1992/93). En todas ellas, se reduce la asistencia tecnológica a los productores como consecuencia de despidos de personal.

Algunas de estas situaciones aparecen como "coyunturales" en tanto son presentadas por los actores como transiciones hacia una mayor competitividad en el mercado internacional (se dice que no se puede financiar a productores que no son eficientes en términos de su gestión productiva, que tanto productores como cooperativas deben reducir sus costos para poder competir, que hay que producir cuánto y

cómo demanda el mercado internacional). Sin embargo, si se tienen en cuenta los cambios en el rol del FET en el complejo, en particular en su "mediación" entre cooperativas y *dealers*, es posible ver cómo esas situaciones resultan de transacciones y relaciones asimétricas entre dichos actores. En otras palabras, este tipo de vínculos no se establecen en términos de "competencia", sino que fortalecen conexiones en las cuales los actores no tienen la misma capacidad de negociación.

Pero más allá de tales coyunturas, los cambios recientes en la vinculación de las cooperativas con los *dealers* incidieron - en algunas de ellas - en una mayor articulación con los productores en un sentido distinto al conocido hasta entonces. No sólo porque las condiciones bajo las cuales ellos producen están cada vez más pautadas desde el polo integrador, sino también porque el precio de la materia prima está cada vez más subordinado a las necesidades de rentabilidad y acumulación de las cooperativas¹⁵, proceso sobre el cual, como ya se señaló, los *dealers* adquieren un mayor control. Pero también la demanda de una mayor competitividad derivó en la exclusión de algunas cooperativas del del esquema de abastecimiento de los *dealers*.

Las cooperativas pierden capacidad para competir en la demanda y en la fijación de precios con las empresas cigarrilleras. Esa capacidad constituyó, como se mencionó anteriormente, un factor importante en la configuración de las relaciones de articulación en el complejo. Pierden capacidad para cumplir con el papel regulador que ejercieron en el mercado (precios y modalidades de compra), así como sus propias condiciones de transacción con los *dealers*.

Por otra parte, los *dealers* desarrollan nuevas formas de intervención en el complejo. En Jujuy, por ejemplo, uno de esos agentes abrió su propio acopio y desarrolla mecanismos de articulación de la producción primaria similares a los de la "agricultura de contrato". Otra estrategia es la asociación con alguna de las empresas cigarrilleras que actúan en el mercado interno a partir de la cual los *dealers* participan directamente tanto en la asistencia técnica como en el financiamiento a los productores y en la compra de tabaco.

En lo que refiere a las relaciones productores - empresas cigarrilleras, los cambios también tienden hacia una profundización de la integración de la

producción primaria. Las empresas comienzan a establecer "cupos" de producción, excluyendo a productores de los acuerdos y privilegiando a aquellos con capacidad de devolución de los adelantos. Antes de los "cupos" y frente a la necesidad de tabaco que tenían las empresas, el productor podía tener cierto grado de autonomía para decidir cuánto iba a producir; podía negociar contratos con más de una empresa. Tal posibilidad se ve ahora limitada frente a la menor demanda de tabaco: en la campaña 1992/93, por ejemplo, las empresas redujeron sólo en la provincia de Tucumán los contratos con los productores de 1255 a 780.

Los cambios analizados instalan situaciones novedosas en el complejo. La alta interrelación entre actores y procesos de cambio, tanto en el mercado interno como externo, dan cuenta de la globalización del complejo tabacalero en la que se acrecienta la subordinación de los productores. Como parte de ese proceso, las nuevas reglas de juego de los *dealers* contribuyen a desestructurar los espacios que permitían la participación de los productores y sus cooperativas en el complejo.

5. A modo de conclusión

Este trabajo ha sostenido que la reestructuración de los espacios agroindustriales en la Argentina está vinculada con la globalización de las agriculturas. Se trata de procesos complejos y multifacéticos que inciden en las formas en que el sector es integrado a los complejos, con efectos que no sólo son de índole económica sino también institucionales y sociales. En el marco de las estrategias globales de acumulación agroindustrial, el agro en su conjunto pierde capacidad de decisión y autonomía, a la vez que se acrecientan las asimetrías dentro de los complejos.

En tal contexto, se modifican las condiciones de posibilidad para la permanencia y desarrollo de vastos sectores del campo - en particular, pequeños y medianos productores -. Dichos sectores generaron en las últimas décadas diversas estrategias para participar en la expansión agroindustrial, las cuales están seriamente comprometidas.

Pero del análisis de las condiciones macrosociales de la globalización por sí sólo no es posible concluir que los cambios en el nivel de las relaciones

agroindustriales supongan necesariamente la exclusión de esos sectores. Los procesos sociales de la vida económica comportan acciones y por lo tanto agentes (en el sentido de Giddens, 1987) que producen y transforman sus propias circunstancias. Si bien algunos actúan con una dotación de recursos iniciales muy superiores al resto, ello no significa que los actores subordinados sean pasivos.

En tal sentido, en los distintos complejos agroindustriales, los productores siguen construyendo estrategias que les permitan permanecer en la producción (en Tucumán por ejemplo, la falta de capital para realizar la cosecha de tabaco llevó a muchos productores a intercambiar trabajo), buscan salidas, generan iniciativas, aprovechan los pocos mecanismos de política que el Estado lleva adelante (Cambio Rural, Programa Social Agropecuario). Como plantea Giarracca (1993), aún cuando el escenario no es favorable para los sectores rurales, tampoco es fijo.

Como se analizó en el caso del complejo tabacalero, la intervención de nuevos actores, los *dealers*, tiende hacia una mayor subordinación de los sectores agrarios. Sus cooperativas, a partir de las

cuales generaron sus propias alternativas de integración agroindustrial, atraviesan situaciones sumamente difíciles. Pero la relación de aquellas con los *dealers* forma parte de una construcción social, de una serie de procesos negociados y continuos que involucran a **todos** los actores intervinientes, y no sólo aquellos con mayor poder.

Los funcionamientos que cristalicen en el complejo tabacalero estarán vinculados con el reacomodamiento de su "núcleo" y con el papel que jueguen los *dealers* pero también con las diferencias generadas por los agricultores. Para ellos, la experiencia de la integración agroindustrial a partir de la propia organización, significó incrementar los recursos, destrezas y capacidades con los cuales cuentan para participar en el nuevo escenario.

BIBLIOGRAFÍA

APARICIO, S., GIARRACCA, N. y TEUBAL, M.

1992 "Transformaciones agrarias en Argentina: el impacto sobre los sectores sociales" en Jorrat, R. y Sautu, R. (comp) *Después de Germani: Exploraciones sobre la estructura social en Argentina*. Ed. Paidós. Buenos Aires.

BASUALDO, E. y KHAVISSE, M.

1993 *El nuevo poder terrateniente*, Buenos Aires, Ed. Planeta.

BERTONI, L. y GRAS, C.

1994 "El complejo tabacalero en la desregulación. Actores, negociaciones y conflictos" en Martínez de Ibarreta et al (comp) *Estudios Agroindustriales* Buenos Aires, CEAL, Colección Los Fundamentos de la Ciencia y el Hombre.

BONANNO, Alessandro y CONSTANCE, Douglas

1992 "Global Agri-food sector and the case of the tuna industry: Global regulation and perspectives for development". Mimeo.

BONANNO, A., BUSCH, L., FRIEDLAND, W., GOUVEIA, L. y MINGIONE, E.

1994 "Introduction" en Bonanno et al (eds) *From Columbus to Conagra. The globalization of agriculture and food*, University Press of Kansas.

DOMINGUEZ, Carolina

1995 "Territoire, produit et conventions. La dynamique tabacole sur le front pionnier de la province argentine de Misiones" Tesis de Doctorado, INRA, Toulouse, Francia.

FRIEDLAND, William

1991 "La transnacionalización de la producción agrícola" en *Revista Internacional de Sociología sobre la Agricultura y Alimentos* Vol I.

GATTO, Francisco y GUTMAN, Graciela

1990 "El sector industrial agroalimentario argentino" en

- GUTMAN, G. y GATTO, F. (comp)
Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990), Centro Editor de América Latina, Bibliotecas Universitarias.
- GIARRACCA, Norma
 1983 "La subordinación del campesinado a los complejos agroindustriales. El tabaco en México" Tesis de Maestría. UNAM-México.
- GIARRACCA, Norma
 1993 "Campesinos y agroindustrias en los tiempos del ajuste (Algunas reflexiones para pensar la relación, con especial referencia a México y la Argentina)" en *Realidad Económica* No.114/115, Buenos Aires.
- GIARRACCA, Norma
 1995 "Procesos de globalización y cambios en la agricultura argentina", Ponencia presentada al Seminario Globalización e Integración Regional, GESA, Montevideo.
- GIARRACCA, N. y APARICIO, S.
 1991 *Los campesinos cañeros. Multiocupación y Organización*, Cuadernos No.3, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones, Facultad de Ciencias Sociales, UBA.
- GIARRACCA, N. y GRAS, C.
 1994 "Los cambios en la agricultura: las acciones de los sectores subordinados y las políticas públicas", en Documento Preparatorio para la Asamblea Mundial 1994 Club de Roma Capitulo Argentino.
- GIDDENS, Anthony
 1987 *Las nuevas reglas del método sociológico*, Buenos Aires, Ed. Amorrortu.
- GORENSTEIN, S., GUTIERREZ, R., PERI, G. y ROMANELLI, R.
 1998 "La agroindustria en la Argentina" en *La Economía Agraria Argentina*, Buenos Aires, AAEA.
- GRAS, Carla
 1994 "Las cooperativas en el desarrollo agroindustrial. El caso de la Cooperativa de Tabacaleros de Tucumán". Informe Final Beca de Iniciación CONICET.
- GRAS, Carla
 1995 "Las nuevas funciones de las cooperativas en la expansión agroindustrial". Informe Parcial Beca de Perfeccionamiento CONICET.
- GREEN, Raul
 1990 "La evolución de la economía internacional y las estrategias de las multinacionales alimentarias" en *Desarrollo Económico* Vol 29 N° 166, Buenos Aires, IDES.
- GUTMAN, Graciela y REBELLA, César
 1990 "Subsistema citrícola" en Gutman, G. y Gatto, F., op. cit.
- GUTMAN, Graciela y FELDMAN, Silvio
 1990 "Subsistema aceites vegetales", en Gutman, G. y Gatto, F., op. cit.
- LLAMBÍ, Luis
 1994 "Opening economies and closing markets: Latin America agriculture's difficult search for a place in the emerging global order" en Bonanno, A. et al. (comp), op.cit.

PUCCI, Roberto

1994 "Ajustes y Crisis en el NOA, el caso de Tucumán" en *Realidad Económica* No. 127, Bs As.

RAMA, Ruth

1992 "New Patterns of Foreign Investments in Agroindustries" Paper to the Workshop on "New Forms of Agroindustrial Modernization and Globalization", The Hague, ISS.

RAYNOLDS, L., MYHRE, D., McMICHAEL, P. y CARO FIGUEROA, V.

1993 "The new internationalization of agriculture: A reformulation" en *World Development* Vol. 21, No. 7.

SAGASTI, F. y AREVALO, G.

1992 "América Latina en el nuevo orden mundial fracturado: perspectivas y estrategias" en *Comercio Exterior*, Vol 42, Nº 12.

SOVERNA, Susana

1990 "Subsistema arrocero" en Gutman, G. y Gatto, F., op. cit.

TEUBAL, Miguel

1987, "Internationalization of capital and agroindustrial complexes. Their impact on Latin American agriculture" en *Latin American Perspectives*, Vol. 14, No. 3.

TEUBAL, Miguel

1995 *Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?* Buenos Aires, Ed. Corregidor.

TEUBAL, M. y PASTORE, R.

1995 "El agro y los complejos agro-industriales: el caso argentino" en

Teubal, M., op.cit.

TRAJTEMBERG, Raúl

1977 "Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las transnacionales en América Latina", DEE/D/1, México, ILET.

VIGORITO, Raúl

1981 "La transnacionalización agrícola en América Latina" en *Economía de América Latina* Nº 7.

NOTES

* Socióloga. Becaria del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y docente universitaria. Instituto de Investigaciones Sociales Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

1 Una versión preliminar de este trabajo ha sido presentada en el XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), México, Octubre de 1995.

2 Mientras que en 1950, la participación de América Latina en el mercado internacional representaba el 12.4% de las exportaciones y el 10.1% de las importaciones, en 1990 ellas alcanzan al 3.9% y 3.2% respectivamente (Dominguez, 1995).

3 América Latina participaba en 1967 con el 31% del stock mundial de inversiones extranjeras directas, mientras que en 1991 la misma alcanza a sólo el 7.6% (Rama, 1992).

4 Se calcula una disminución de entre un 25 y 60% para la mayoría de los productos exportables de la región en las últimas dos

décadas (Sagasti y Arévalo, 1992).

⁵ El valor de las exportaciones agroindustriales aumenta más de un 50% (en moneda constante) entre 1972 y 1987 (Aparicio, Giarracca y Teubal, 1992), pasando de 54 a 68% del valor total de las exportaciones durante ese período. Entre 1987 y 1992, el valor de las exportaciones agroindustriales crece un 57% (en moneda constante) representando en 1992 el 68% del valor de las exportaciones totales (Indec, 1993).

⁶ Fuentes utilizadas: Gutman y Rebella, 1990; Gutman y Feldman, 1990; Soverna, 1990; Aparicio, Giarracca y Teubal, 1992; Gras, 1994 y 1995.

⁷ Los datos que utilizo en este apartado provienen de mi propia investigación, a menos que se cite otra fuente.

⁸ El proceso de concentración y transnacionalización de la industria cigarrillera reconoce dos momentos. El primero hacia 1966, cuando de las 21 empresas existentes, todas de capital nacional (a excepción de la Compañía Nobleza de Tabacos, filial de la BAT) el mercado pasa a estar dominado por 5 grandes empresas, en las cuales el capital transnacional tenía una fuerte presencia. En 1979, luego de nuevas fusiones y compras, el mercado del cigarrillo pasa a estar controlado por dos empresas transnacionales: Nobleza Piccardo (filial de la BAT) y Massalin Particulares (controlada por Philip Morris).

⁹ Cabe señalar al respecto que en materia tabacalera el INTA abandona las tareas que llevaba a cabo en investigación y desarrollo, concentrándose en extensión.

¹⁰ Me referiré principalmente a las cooperativas de Salta, Jujuy y Tucumán.

¹¹ Entre 1981 y 1992, la expansión de las exportaciones (17.3% anual) supera el crecimiento de la producción de tabaco (9.9%

anual), lo que da cuenta de un cambio en el eje dinámico de la actividad en detrimento del mercado interno (consumo de cigarrillos).

¹² El apoyo del FET a las cooperativas se cristalizó mediante créditos para la construcción, ampliación y mejoramiento de sus plantas de preindustrialización, y financiamiento para el adelanto de insumos y la compra de tabaco a los productores. En tal sentido, los aportes del FET constituyeron un recurso de primera línea para que las cooperativas pudieran ejercer un papel regulador en el complejo.

¹³ En esos años, los *dealers* desplazaron a las exportadoras nacionales como canal de acceso al mercado internacional. Algunas de esas empresas fueron absorbidas por los propios *dealers*, convirtiéndose en sus representantes; otras, desaparecieron.

¹⁴ En un artículo reciente, junto con Leandro Bertoni, analizamos los conflictos y negociaciones que conllevó el intento de eliminar el FET (Bertoni y Gras, 1994).

¹⁵ Cabe recordar que durante los años de la expansión las cooperativas pagaban precios que muchas veces no beneficiaban sus resultados operativos pero ello era posible por los planes de asistencia que otorgaba el FET para paliar sus déficits.