



RevIISE - Revista de Ciencias Sociales y Humanas

ISSN: 2250-5555

ISSN: 1852-6586

reviise@unsj-cuim.edu.ar

Universidad Nacional de San Juan

Argentina

Pereyra, Silvana Maria; Fuentes Lorca, Lissette; Arnoldo Spinosa, Lucas Andrés

Empresas multinacionales y territorio. Industria automotriz e industria aceitera en el proceso de relocalización empresaria

RevIISE - Revista de Ciencias Sociales y Humanas,
vol. 13, núm. 13, 2019, -Septiembre, pp. 279-291

Universidad Nacional de San Juan
Argentina

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=553565464019>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UNESJ
redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

Empresas multinacionales y territorio

Industria automotriz e industria aceitera en el proceso de relocalización empresaria

Multinational companies and territory

Automotive and oil industry in relocation process

Silvana Maria Pereyra | ORCID: orcid.org/0000-0003-4748-3022

silvana.pereyra85@gmail.com

CONICET

Argentina

Lisette Fuentes Lorca | ORCID: orcid.org/0000-0003-2076-3956

lisette401@gmail.com

Universidad de Buenos Aires

Argentina

Lucas Andrés Arnoldo Spinosa | ORCID: orcid.org/0000-0003-2772-7544

lucas.spinosa@gmail.com

CEIL-CONICET

Argentina

Recibido: 15/12/2018

Aceptado: 21/02/2019

Resumen

El contexto económico actual está caracterizado por una amplia fragmentación en el proceso de producción que ha dado lugar a la conformación de cadenas globales de valor. Desde esta perspectiva, las empresas multinacionales han ido configurando una organización en nodos o filiales donde los territorios cumplen un rol significativo. En tal sentido, durante los últimos treinta años se dio en Argentina un proceso de relocalización de las grandes empresas, consolidando lo que denominamos el *corredor industrial de la Zona Norte de Buenos Aires* que se extiende desde la Ciudad de Buenos Aires hasta la Ciudad de Rosario, en Santa Fe (Pereyra y Spinosa, 2017; Spinosa, Delfini y Montes Cató, 2018).

En este trabajo abordaremos tres estudios de caso en torno a la relación entre las empresas multinacionales y el territorio en los últimos treinta años. En primer lugar, nos centraremos en el Corredor Industrial de la Zona Norte de Buenos Aires, donde analizaremos los casos de las automotrices Honda y Toyota. En segunda

Abstract

The current economic context is characterized by a wide fragmentation in the production process, which has led to the formation of global value chains. From this perspective, multinational companies have been setting up an organization in nodes or subsidiaries where the territories play a significant role. In this sense, during the last thirty years there was a process of relocation of large companies in Argentina, consolidating what we call the "industrial corridor of the Northern Zone of Buenos Aires" that extends from the City of Buenos Aires to the City of Rosario, in Santa Fe (Pereyra and Spinosa, 2017, Spinosa, Delfini and Montes Cató, 2018).

In this paper we will address three case studies on the relationship between multinational companies and the territory in the last thirty years. First, we will focus on the Industrial Corridor of the North Zone of Buenos Aires, where we will analyze the cases of the Honda and Toyota automotive companies. In the second

instancia, se trabajará sobre el sector aceitero y la relación productiva y territorial que se consolidó progresivamente la región sur de la provincia de Santa Fe. Este artículo constituye una aproximación preliminar a partir del trabajo de investigación en el marco del proyecto Gestión del trabajo y respuestas sindicales en empresas multinacionales. Es por ello que tiene un carácter exploratorio en el que nos trazamos como objetivo poner en juego algunos interrogantes que originaron la investigación.

Palabras clave: Multinacionales, Territorio, Deslocalización, Reestructuración Empresarial.

instance, Cargill, located in the industrial oil complex in Villa Constitución, Province of Santa Fe, will be worked on. This article constitutes a preliminary approximation based on the research work within the framework of the Work Management and Trade Union Responses project. multinational companies. That is why it has an exploratory character in which we set ourselves as an objective to put into play some questions that originated the investigation.

Key word: Multinational Companies, Territory, Deslocalization, Industrial Restructuring.

Introducción

El presente texto tiene como objetivo observar cómo opera y qué efectos genera en territorios concretos la fragmentación e internacionalización de la producción.

Nuestro interés en el impacto territorial de la dinámica productiva actual trasciende la implicancia meramente espacial para anclarse en las afectaciones que operan sobre la fuerza de trabajo y las dinámicas sociales, no obstante el presente artículo se centrará en desarrollar el primer aspecto entendiendo que es una plataforma a partir de la cual entender la relación dialéctica que se genera con otras dimensiones.

El trabajo estará estructurado en cuatro apartados en los que iremos presentando diferentes ejes de análisis. En el primero y segundo haremos algunas definiciones conceptuales en torno a distintos modelos productivos que trazarán un recorrido hacia la etapa actual, y en función de ello analizaremos el proceso de deslocalización y relocalización empresarial, como así también la organización productiva en *cadena global de valor* (CGV).

Luego, en el tercer y cuarto apartados se observarán los rasgos señalados específicamente en dos sectores económicos, uno de carácter agro-industrial y otro industrial. Para el primero se tomará el sector oleaginoso ubicado en la región sur de la provincia de Santa Fe y específicamente en el cordón industrial del departamento Rosario. Se indagará la inserción en cadenas globales de valor a partir de tecnologías de proceso, integración vertical de la producción y nuevos actores vinculados a la misma.

Para el segundo sector, se describirá la dinámica de las empresas automotrices *Honda* y *Toyota*. Específicamente se desarrollarán, de manera exploratoria, los ejes relativos a las características de la inserción local dentro de la trama

productiva y comercial y la lógica que se va estableciendo entre las firmas líderes y sus subsidiarias nacionales en un territorio específico. En tal sentido, y en función del eje que da origen a este trabajo sobre la vinculación entre empresas y territorio, haremos mención al proceso de especialización productiva desarrollado en la región bajo estudio durante los últimos años.

Nos parece pertinente caracterizar ambos sectores económicos, en tanto obedecen a áreas pujantes económicamente, que han desarrollado estrategias de acumulación con patrones similares. Dentro de éstos identificamos especialmente lo relativo a los capitales multinacionales que dinamizan ambos sectores, la concentración territorial de la producción y la promoción institucional a partir de políticas públicas específicas.

Además ambos casos se encuentran en el corredor industrial de la zona norte, delimitación geográfica que surge de otros estudios previos del equipo de investigación.

La manera en que se organiza la producción en el modelo industrial actual tiene como uno de los rasgos más novedosos a la fragmentación o desintegración de la cadena de valor. Dicho fenómeno consiste en que el proceso de fabricación de un producto se descompone en distintas etapas a lo largo de toda la trama productiva y adopta un carácter global dentro de un *espacio mundial de acumulación* conformando una nueva arquitectura productiva de expansión territorial. Es en este marco que las empresas multinacionales desarrollan distintas estrategias a través de las cuales desplegar e incrementar su potencial de acumulación (Spinosa, Montes Cató y Delfini, 2017). En tal sentido, podemos señalar al menos tres estrategias en las que se basa la lógica de localización de las grandes empresas y que tienen

como presupuesto la maximización de beneficios y optimización de costos.

En primer lugar, la búsqueda de recursos naturales para su explotación donde las empresas proveen la tecnología y el capital necesario para ello; una segunda estrategia vinculada a la explotación de mercados emergentes donde producir y vender a nivel local o regional; una tercera estrategia vinculada con la procura de activos estratégicos como recursos humanos, tecnología y procesos de I+D (Dematteis, 1995). Este último es normalmente el menos desarrollado en las filiales, puesto que queda en manos de las casas matrices.

En función de ello, el modelo de acumulación actual de carácter global va conformando una

lógica relacional entre distintos nodos productivos posibilitando la fragmentación del proceso productivo. A su vez este nuevo entramado productivo centrado en la expansión territorial genera lo que Harvey (2005) denomina *coherencia estructurada* entre las relaciones de producción y el territorio, donde surgen procesos definidos por los espacios regionales a través de sus actores, moldeando distintos aspectos como el mercado local, pautas culturales, estilos de vida, entre otros.

Para comprender mejor de qué manera ha tenido lugar este proceso, nos resulta importante dar cuenta de los distintos modelos de acumulación y la consolidación de un proceso productivo global/fragmentado.

Cambios en el modelo industrial: de la consolidación espacial fordista a la fragmentación y deslocalización del paradigma flexible

Dentro de los modelos previos a la instauración de la lógica capitalista en la producción, se distingue una primera fase de producción de tipo artesanal que según De la Garza Toledo y Neffa (2010) se caracterizó por una gran variedad de mercancías poco sofisticadas producidas de manera diferenciada por obreros de oficio que organizaban su propio trabajo para satisfacer la demanda de las categorías sociales superiores, las únicas que en ese entonces eran capaces de acceder a bienes de consumo durables. Este período se correspondió con lo que Marx denominó la etapa *manufacturera*, en la que los obreros no estaban sometidos al ritmo de la máquina y los trabajadores calificados conservaban el control de su proceso de trabajo.

La segunda etapa de la *gran industria* se caracterizó por la introducción del maquinismo. El obrero es parcializado y a partir de la revolución industrial no sólo estaba subordinado al capital al vender su fuerza de trabajo, sino también a la máquina que le impone operaciones, momentos de intervención y ritmos de trabajo.

Luego, la línea evolutiva que supone el estudio del trabajo clásico (De la Garza, 2010) seguiría hacia el obrero taylorizado y fordizado, sometido a la máquina, pero también a la organización científica del trabajo basada en la penetración y difusión de la división social y técnica del trabajo, la estandarización de los medios de producción y la especialización sin mayor calificación de los trabajadores, cuya tarea estaba claramente prescrita y delimitada.

El fordismo continuó este camino inverso seguido por los trabajadores y las máquinas, ya que las calificaciones y la experiencia de la fuerza de trabajo van a quedar progresivamente integradas en el diseño de las nuevas máquinas. En términos del despliegue territorial de las fuerzas

productivas, podemos identificar a esta etapa como de *concentración*, puesto que la expansión del sistema productivo se dio en función del desarrollo de grandes establecimientos fabriles, que concentraban importantes cantidades de mano de obra y donde tenía lugar la mayor parte del proceso de producción.

Esta línea que trazamos establece distintos períodos, en los que el trabajador se involucra de diversas maneras con la producción: mientras el obrero cualificado conocía y controlaba el proceso de producción en casi su totalidad, el obrero especializado funcionaba como eslabón de una fragmentación productiva y finalmente, el trabajador flexible tiene una cantidad de certificaciones que le permiten intercambiar tareas fragmentadas en función de los requerimientos del mercado de trabajo.

A mediados de los 70, cuando emerge la segunda gran crisis internacional del siglo XX, todos los países llevan a cabo una profunda racionalización y reestructuración de sus sistemas productivos (De la Garza Toledo y Neffa, 2010). Las empresas deben buscar nuevas vías para reducir costos y, en este contexto asoma la estrategia de fragmentación de la producción, que requiere una doble condición para su concreción (Díaz Mora y Gandoy, 2004). Por un lado, es necesario que las diferentes etapas de la cadena de valor, que incluye las actividades tecnológicas, productivas y de comercialización sean separables físicamente. En segundo lugar, se requiere que las diferentes etapas y componentes del proceso productivo de las mercancías no posean la misma intensidad factorial, es decir que fluctúe la cantidad de mano de obra y de otros medios e insumos de tipo maquinístico o tecnológico necesarios en cada etapa.

El proceso de fragmentación productiva y su deslocalización territorial asociada se ha visto

favorecido por los avances en las tecnologías de la comunicación y logística, tanto como por el persistente avance de las políticas de liberalización comercial (reducción de los aranceles, anulación de las cuotas, entre otras). La mayor posibilidad de codificar y estandarizar las diferentes etapas de un proceso productivo habilitó la alternativa de dividir la producción y establecerla en diferentes lugares, ya sea de manera concentrada geográficamente (*clusters*) o en lugares dispersos (*nodos*). Esta dinámica permitió la globalización de las cadenas de valor, siendo ésta una de las mayores innovaciones organizacionales que han ocurrido recientemente. La trama se tornó internacional y los territorios o empresas locales o regionales compiten por insertarse en ellas o por mejorar la calidad de su inserción.

Kosacoff y López señalan que la

globalización de las actividades económicas se expresa en la expansión de las corrientes internacionales de comercio, capitales y tecnología, y en la cada vez mayor interconexión e interdependencia de los distintos espacios nacionales y la paralela creciente “transnacionalización” de los agentes económicos. (1998, p. 2)

La liberalización del comercio se ha dado de modo bilateral y multilateral a la vez, con la incorporación al proceso de casi todos los países en vías de desarrollo tras la fundación de la Organización

Mundial del Comercio (OMC) en 1994. En la década de 1980, el Fondo Monetario Internacional (FMI) adoptó como una de sus metas más importantes la liberalización de las cuentas de capital (Milberg y Minkler, 2013:25).

Fernández (2012) señala que el concepto de *Cadenas Globales de Valor* (CGV) se refiere a un espacio de intercambio dado por el mercado mundial. Identifica un conjunto de actividades interrelacionadas a través de una estructura de gobierno crecientemente globalizada, que se desarrolla en distintos espacios nacionales y/o regionales. Las CGV se sustentan básicamente en cinco ejes:

- ◊ alta (y creciente) dependencia tecnológica
- ◊ nuevos agentes involucrados en el sector
- ◊ la necesidad de escala
- ◊ impulso desde la demanda
- ◊ viraje estratégico del rol sectorial.

Desde otra perspectiva podemos identificar dos formas básicas de CGV que sirven como herramienta de análisis. Por un lado, una modalidad de integración de tipo vertical, en la que cada etapa del proceso productivo se desarrolla dentro de una única empresa en firmas independientes. Y una variante, dada por un modelo “desverticalizado”, compuesto también por un conjunto de firmas asociadas a la trama productiva de un sector determinado (Delfini, 2011).

Territorios, actores y dinámicas: los cambios en el sector aceitero en Rosario

El sector oleaginoso tiene un lugar estratégico en la economía del país debido a su incidencia en el conjunto de las exportaciones (Senén y Medwid, 2007). El 46% de las ventas al exterior de Argentina la generan la producción de granos y su posterior industrialización (granos, harinas, aceites, biodiesel y otros subproductos). De este volumen, el 33% son generadas por el complejo oleaginoso, es decir que uno de cada tres dólares que entran a Argentina lo aporta la soja y el girasol. La soja es el principal rubro de exportación del país, ya que la venta al exterior de harina y pellets de esta oleaginosa corresponde al 17% de las exportaciones (Calzada y Frattini, 2017).

Pero además de la relevancia económica del sector a partir del aporte de divisas en una estructura económica siempre dependiente de éstas, resulta

relevante mirar los cambios internos que llevaron a cabo las grandes empresas en términos de tecnologización y que se complementaron con una estructura de oportunidades favorable a nivel institucional, lo que le permitió al sector mantener una acumulación en alza a pesar de los cambios políticos ocurridos en el país (Senén y Medwid, 2007).

El complejo agrario vivió una serie de cambios en las tecnologías de proceso aplicadas al sector primario, que fueron motivados en buena medida por la incorporación masiva del cultivo de soja, que comenzó a cobrar importancia desde la década de los 70, aunque desde la década de los 90 alcanzó una expansión mucho más acentuada gracias a la introducción del paquete de soja modificada genéticamente.

Este hecho se sumó a la salida del modelo de convertibilidad, que implicó una reversión de la situación de la industria y un papel protagonista del sector manufacturero, que experimentó un crecimiento acelerado. Tal como señalan Azpiazu y Schorr (2010) entre 2002 y 2008 la economía argentina y su sector manufacturero tuvieron una expansión de 63.3% y 71.6%, respectivamente. A su vez, si uno de los problemas del sector industrial señalado por Diamand (1972), era que éste trabajaba a precios superiores a los internacionales, lo que le impedía ser competitivo, es innegable la importancia que tuvo la devaluación de 2002 en el repunte manufacturero, ya que permitió bajar los costos laborales casi un 36%, principalmente gracias a una disminución muy fuerte del salario real, que se contrajo un 55% en el período 2002-2006 (Arceo, Monsalvo, Schorr, Wainer, 2008, Castillo y Castilla, 2015).

Un hecho que ilustra el renovado impulso del sector aceitero a partir de la salida de la convertibilidad es que en los 70 y 80 las empresas del sector no expresaron gran interés por acogerse a los beneficios de la promoción industrial. De hecho entre 1974 y 1987 sólo cinco empresas habían accedido a las leyes 20560/73 y 21608/77 y representaban menos del 1% de las inversiones aprobadas (Gutman y Feldman, 1989).

Fue durante la posconvertibilidad cuando la política de promoción de actividades industriales resultó más interesante para el sector agroindustrial. El Estado intervino a través de la creación de regímenes de apoyo directo como préstamos, créditos o concesiones, pero también a partir de mecanismos que desgravaron la totalidad o alguna parte de la actividad¹ (Pérez Barreda, Kofman y Lavi, 2013).

En relación al apoyo directo, la Ley 25.924 de *Promoción de Inversiones en Bienes de Capital y Obras de Infraestructura*² aprobó beneficios fiscales para proyectos de inversión, concretamente amortización acelerada de bienes de capital para el pago de impuesto a las ganancias y devolución anticipada del IVA por la compra de estos bienes. En total, se autorizaron inversiones por 10.000 millones de pesos, lo que determinó un beneficio fiscal de aproximadamente 1750 millones de pesos (Azpiazu y Schorr 2010, citado en Pérez Barreda et al., 2013: 23).

¹ Este tipo de beneficio fiscal nacional y provincial se reflejó principalmente en la producción de biodiesel, lo que se tradujo en la ley específica (N° 26.093) dictada en 2006. En la presente investigación no se abordará la producción del biocombustible, pero de todas maneras cabe señalar el caso paradigmático de la provincia de Santa Fe, donde se asientan la mayoría de las empresas aceiteras principales, que a través de la Ley 12.692 de 2006 concedió a los proyectos de procesamiento de biodiesel la exención de todos los tributos provinciales por 15 años: ingresos brutos, impuesto inmobiliario, impuesto de sellos e impuesto a la patente sobre vehículos (Pérez Barreda et al., 2013).

² Fue sancionada en diciembre de 2004 y estuvo vigente entre octubre de ese año y fines de septiembre de 2007 y luego fue prorrogada hasta 2010.

Este régimen favoreció directamente a los sectores exportadores, especialmente al complejo sojero que representó el 26% del total de inversiones y obtuvo beneficios fiscales por 250 millones de pesos, pero sin embargo generó sólo el 6,7% del empleo total (Azpiazu y Schorr, 2010, citado en Pérez Barreda et al., 2013).

A partir de 2004, las grandes empresas lograron ampliar la capacidad de producción a niveles sin precedentes, lo que dejó fuera de competencia a los productores que no alcanzaban la escala de producción óptima. Al mismo tiempo, el auge exportador de los *commodities* obligó a una transformación radical del campo y la industria. Surgió un nuevo tipo de empresa rural, que pasó a integrar de una red múltiple en la que participan proveedores, contratistas, servicios técnicos, comercializadores y acopiadores. Este nuevo tipo de empresa se inserta dentro del complejo agroindustrial que nace de la mano del boom sojero.

A los nuevos actores de las empresas rurales se les conoce como *pools* de siembra, que muchas veces provienen de otros sectores de la economía y surgen en el sector agrario como órganos fiduciarios (Cadenazzi, 2008, Rodríguez, 2012). Estas sociedades inversoras son representativas de la agricultura a gran escala que transformó la tarea del agricultor en un lucrativo negocio financiero, consolidándose como nuevo actor en la última década (Teubal, 2012). Ocupan el rol de gerenciadore de los medios de producción de terceros a través de un modelo de organización basado en una red de contratistas que alquilan equipos y maquinarias, hacen uso masivo de nuevas tecnologías de proceso y de nuevos paquetes de insumos y contratan asalariados para desarrollar total o parcialmente la actividad en predios de terceros, es decir sin necesidad de poseer tierras. Está claro que a partir del cambio en la escala de producción, apoyado en buena medida por la introducción de la soja transgénica, aumentó la separación de la propiedad de la tierra y del capital, volviendo al campo cada vez más dependiente del acceso a éste en forma de bienes y servicios.

Otro aspecto relevante de la configuración del sector oleaginoso es que muchas de estas empresas suelen estar integradas con otras vinculadas a actividades que se ubican en los primeros escalones de la cadena: producción de semillas, siembra de oleaginosas en campos propios y producción de fertilizantes. Burgos et al. (2014) señalan en relación a las multinacionales que *integran una cadena conjunta de negocios con las fábricas que industrializan la producción agrícola, y principalmente de soja, en la que las empresas de capital nacional no tienen un lugar relevante* (p. 51).

De esta forma, además de los procesos de concentración, hay marcados rasgos de centralización, es decir grandes empresas (en su mayoría multinacionales norteamericanas) que se ubican en distintos niveles de la cadena productiva olea-

ginosa, conformando los *complejos agroindustriales, con grandes empresas que extienden su poderío hacia atrás y hacia adelante* (Teubal, 2012, p. 102).

El avance “hacia adelante” en la cadena de valorización se refiere a la propiedad de líneas férreas y terminales portuarias, lo que permite integrar verticalmente los servicios de transporte y almacenaje (Katz, 2009). En relación a los puertos, además de ser propiedad de las empresas o tener la concesión de ellos, están a muy poca distancia de las empresas productoras gracias a la concentración territorial que hay en Santa Fe y Rosario, muy cerca de la hidrovía del río Paraná. Gracias a esto, la industria oleaginosa nacional tiene ventaja sobre competidores cercanos como Brasil, donde la distancia entre las empresas productoras y los puertos de exportación es cinco veces superior, lo que hace escalar la estructura de costos y les resta competitividad.

La aparición de las firmas multinacionales y de sus industrias aceiteras en el esquema productivo nacional cambió los canales de comercialización y de acopio interno de mercadería. Pierri (citado en Burgos *et al.* 2014) señala que los centros de acopio y los corredores perdieron terreno frente a los acopiadores directamente vinculados a las grandes empresas como Cargill o Bunge, que les ofrecen a los productores la ventaja de acopiar sus mercaderías bajo el sistema de *venta a fijar precio*. Bajo esta modalidad, la mercadería se entrega a la industria aceitera pero el productor define cuándo vender y cobra el precio del día. De esta forma, se perdieron los procesos de transformación intermedios, el acopio en las estaciones de trenes, el sistema de *flete corto*, y a través de ellos, se vaciaron los servicios que antes se ofrecían en los pueblos para concentrar la producción antes de llevarla a los puertos, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo.

Entonces, la expansión extraordinaria en el cultivo de soja marca un primer cambio de paradigma en relación a la composición de la cadena de valor del sector oleaginoso³, ya que impulsa los mencionados procesos de concentración y

³La cadena oleaginosa argentina se compuso tradicionalmente de la producción de granos (soja, girasol, maní, colza, lino y cártamo) y su industrialización. Sin embargo, desde hace algunos años existe una alta concentración en la producción, liderada por la soja (92% del total), seguida por el girasol (6%). El resto de las oleaginosas tiene hoy una participación muy poco significativa en la producción y el mercado. Por esto, al hablar de la cadena de valor, la información remitida se refiere a la soja y al girasol, cultivos mayoritarios que explican la totalidad de las exportaciones del sector. Tampoco se incluirá en este análisis la caracterización económica del biodiesel, biocombustible renovable que reemplaza parcial o totalmente al diesel o gas oil. Aunque es un derivado de la soja, producido en Argentina a partir del aceite crudo, su impulso definitivo hacia el mercado ocurrió a partir de la sanción de la Ley Nacional 26.093/06 que estableció un porcentaje de mezcla (en 2011 era del 7%) del biodiesel (y bioetanol) con naftas y gasoil destinados al consumo interno. Por tanto, requiere de otro énfasis en el análisis y escapa a la tendencia de la soja principalmente, impulsada de manera importante por la demanda del mercado externo.

centralización. Luego, los nuevos actores (grandes empresas extranjeras y nacionales) marcan otro cambio al volcar la producción casi completamente al mercado externo y vincularse de este modo con cadenas globales de valor.

Todos estos cambios se llevan a cabo preferentemente en la región sur de la provincia de Santa Fe. A nivel de concentración geográfica, el complejo industrial oleaginoso del Gran Rosario es el más importante a nivel mundial por tres motivos:

- ◇ la gran cantidad de fábricas que están localizadas en una superficie reducida a la vera del Río Paraná
- ◇ la elevada capacidad teórica de *crushing* diaria que tienen muchas de las plantas a nivel individual y que las convierten en líderes a nivel mundial
- ◇ la gran capacidad teórica conjunta de todas las fábricas que están situadas allí (158.750 tn/día).

En términos prácticos, casi toda la capacidad de molienda de Brasil está localizada en el Gran Rosario.

La gran concentración de puertos y grandes fábricas en el Gran Rosario constituye una situación totalmente excepcional a nivel mundial. En 70 kilómetros de costa sobre el Paraná, en el tramo que va desde la localidad de Timbúes (al norte de Rosario) y Arroyo Seco (al sur de Rosario) se encuentran localizadas 29 terminales portuarias que operan distintos tipos de cargas. De las 29, unas 19 despachan granos, aceites y subproductos. De estos 19 puertos que operan granos, aceites y subproductos, 12 de ellos tienen plantas de molienda de oleaginosas anexadas a sus terminales portuarias.

La región sur de Santa Fe

Tal como se señaló, todos los cambios ocurridos en la industria aceitera acontecieron en un territorio acotado. Por este motivo es necesario caracterizar brevemente los procesos ocurridos en la región sur de Santa Fe, que tiene como eje a Rosario. Según datos censales, esta región ocupa el 28% de la superficie provincial y en sus siete departamentos (Belgrano, Caseros, Constitución, Gral. López, Iriondo, Rosario y San Lorenzo) se concentra el 62% de la población de Santa Fe.

El Censo Nacional Económico de 2004/2005 señala que en la región sur se generó el 63,5% del valor agregado industrial de la provincia, posee la mayor densidad productiva de Santa Fe y concentra una amplia variedad de industrias que aprovechan las ventajas de aglomeración (Castagna, Woelflin, Ghilardi, Secreto, 2008).

Por ejemplo, en Rosario y San Lorenzo se produce el 86% del valor agregado (VA) que genera el complejo agroalimentario. Pero también hay

concentración del valor producido por el complejo químico, construcción y metales, textil.

A la luz de la situación “de privilegio” de la región sur de Santa Fe y siguiendo a Ciccolella es pertinente pensar en un paradigma territorial donde la distribución de la riqueza ocurre por regiones (no ya por estados nacionales), *donde la región, lo local parece ser la célula que articula la economía mundial* (2011, p. 9). Santos dirá que las regiones de hoy *más que nada están insertas en un sistema integrado de relaciones multiescales* (1996, p. 46).

Así cada asentamiento tiende a vincularse de manera directa e inmediata con el centro de mayor jerarquía saltándose los peldaños intermedios. Por ejemplo en el sector aceitero se produjo la desaparición de los lugares de acopio intermedios en pueblos pequeños pasando esta función a estar a cargo de las empresas de logística vinculadas a las grandes firmas.

En el nuevo esquema se han profundizado las formas capitalistas de producción tanto en actividades nuevas y emergentes como en circuitos económicos regionales tradicionales. Por ejemplo, el sector aceitero tiene una radicación de larga data en la zona pampeana y en su interior se ha profundizado un fenómeno de *estructuración dualizada*, es decir donde las unidades de mayor escala alcanzan niveles competitivos de modernización, capitalización y tecnificación, mientras estos cambios se vuelven de difícil absorción a medida que se desciende hacia sectores productivos medianos o pequeños (Cafferata, Ciccolella, y Pérez Barrero, 1990, p. 250).

El resultado de estos movimientos es que la reconversión productiva ha adquirido un sesgo capital intensivo y, mientras el capital se trans-territorializa, los beneficios de la reestructuración no se transocializan (Ciccolella, 2011: 4).

Características de la inserción local dentro de la Trama productiva de la industria automotriz y especialización productiva en Zárate y Campana

La trama productiva de la industria automotriz (TPA) se caracteriza por una fuerte integración a nivel mundial, acompañada por patrones de producción y comercio regionales. Los actores principales de esta cadena son las firmas líderes (o terminales) y las proveedoras globales de partes, componentes y sistemas. En Argentina, el automotriz se constituye en un sector estratégico, dado que supone un aporte considerable en términos de producción, empleo y exportaciones (representa el 6% del valor agregado bruto manufacturero y el 10% de sus exportaciones), y también por las sinergias que genera en el entramado productivo del país. El empleo en la cadena totaliza casi 117 mil puestos de trabajo registrados, representando un poco más del 9% del empleo registrado industrial y casi un 2% del empleo privado formal de toda la economía. Según la Encuesta Nacional de Empleo e Innovación, el empleo del sector automotriz se compone en un 42% de operarios calificados, un 35% de operarios no calificados, un 14% de técnicos y 9% de profesionales. La estrategia de negocio del sector automotriz se basa en un modelo exportador, principalmente regional, en la que toma preponderancia fundamental el acuerdo bilateral con Brasil, que redunda en una renovación continua de plataformas exclusivas asignadas a la Argentina, con una mayor especialización productiva a nivel regional, y hace posible una complementación comercial y productiva con el país vecino.

El sector automotriz y de autopartes fue (junto con el minero, servicios transables y hotelería) uno de los sectores más dinámicos en lo que respecta al destino de las inversiones internacionales en las últimas décadas. Los volúmenes que adquiere la producción del sector permite vislumbrar su relevancia en la estructura productiva local. Hacia principios de la década de 1990, la producción local de automóviles alcanzaba 150 mil unidades anuales. El cambio en la situación macroeconómica y nuevas regulaciones sectoriales multiplicaron y modificaron el perfil de oferta, impactando en los niveles de producción que alcanzó un récord en 1998 con una producción de 458 mil unidades. A partir de ese año la producción cae sostenidamente hasta 2002, cuando la tendencia se revierte, y en 2006, la producción se acerca a los niveles de 1998 con 432.101 unidades productivas. Luego, superadas las limitaciones impuestas al sector por la crisis mundial de fines de 2008, durante 2011 la producción automotriz alcanzó una nueva marca de 828.771 unidades. A partir del año 2013, la producción muestra una caída sostenida llegando al año 2017 con una producción total de automóviles y utilitarios que ronda las 473.000 unidades.

La trama productiva de la industria automotriz (TPA) puede caracterizarse en función de tres sectores principales. Un primer eslabón constituido por un grupo de empresas proveedoras de insumos difundidos: acero, caucho, vidrio, aluminio, productos plásticos y petroquímicos, etc.

Un segundo eslabón, integrado por un número considerable de firmas autopartistas, cuyo fin es transformar los insumos difundidos para la elaboración de partes, piezas y sistemas. Y, por último, un tercer eslabón conformado por las empresas terminales, encargadas de las actividades de ensamblado y terminación de automotores.

Si bien la producción de automóviles es una actividad principalmente de ensamblaje, no por ello deja de ser de capital intensiva, dado que la incidencia de la mano de obra sobre los costos es relativamente baja. A las actividades de estos tres eslabones se suman las que están ligadas a la Innovación y Desarrollo (I+D), mayoritariamente realizadas en los centros de innovación de las casas matrices de las firmas líderes.

Este fenómeno forma parte del proceso de fragmentación del proceso productivo que modula los territorios en función de una determinada especialización productiva, es decir que los espacios locales son un eslabón en esa cadena global y compiten entre sí para obtener un mejor posicionamiento y atraer las IED y grandes empresas. En tal sentido, surge el interrogante sobre en qué medida estos territorios periféricos dentro de un esquema global tienen un rol activo en el desarrollo de una trama. El diseño de modelos productivos, tecnologías de control, como así también la generación de conocimiento constituye una parte muy importante dentro del proceso de creación de valor, quizás mayor a la producción de los bienes materiales. Esta parte, como dijimos, se encuentra monopolizada por las casas matrices que alojadas en los países de origen acumulan la mayor capacidad de conocimiento científico y tecnológico. Este fenómeno deja sembrada cierta incertidumbre en torno a la idea de si efectivamente son “ganadores” aquellos territorios que han logrado captar la IED como forma externalizada del proceso productivo, donde su aporte se da en función de la fuerza de trabajo especializada y la extracción de materias primas, sin ningún tipo de posibilidad, al menos de manera autónoma, de incrementar el desarrollo y aplicación del conocimiento propio.

Las EMN desarrollan sus estrategias de localización en función de ciertos factores (Dunning, 1995) y es a partir de ello que la TPA fue el puntapié para la conformación del MERCOSUR durante la década del 90, abriendo paso a un proceso de internacionalización y especialización regional del sector (Kosacoff *et al.*, 1991). En este contexto, las grandes firmas iniciaron un proceso de reconversión tecnológica y productiva a lo largo de toda la TPA, posibilitando su inserción global-regional (Novick y Yoguel, 1998). Así, en la Argentina de la década del 90, el sector se vio favorecido por un régimen específico establecido a nivel regional, facilitando los términos de intercambio entre filiales y flujos productivos dentro del Mercosur, especialmente con Brasil (Adriani, 2011). Este “resurgimiento” del sector se vinculó con nuevas

estrategias globales de las EMN basado en la instalación de plantas de ensamblado, cercanas a la frontera internacional, pero con un elevado grado de aprovechamiento externo (Novick, 2000).

Las terminales automotrices pioneras en el desarrollo de la TPA en Argentina se caracterizaron por conformar un sistema cerrado en el que se evidenciaba una autonomía relativa respecto a las casas matrices, a través de lo cual se promovía el desarrollo del resto de las empresas asociadas a la TPA en todo su conjunto a nivel local. De esta forma, las vinculaciones entre territorio, empresas y Estado, se expresan en la consolidación de la trama automotriz implicando los siguientes elementos:

- ♦ el avance del conocimiento y la investigación aplicada (Morero, 2010; Svarzman, 2007; Boscherini, 2001)
- ♦ el impacto directo en el mercado de trabajo, principalmente por la gran capacidad de absorción de mano de obra del sector en general (Arza y López, 2008)
- ♦ la generación de una red productiva localizada en regiones específicas que conforman áreas y regiones especializadas y cuya dinámica poblacional y demográfica está atravesada por el desarrollo de las industrias establecidas en un territorio específico (Marsanasco, 2012).

En cuanto a la configuración interna de la cadena, se observa que la gobernanza es ejercida por las terminales, que a su vez están supeditadas a las lógicas y dinámicas de sus casas matrices. Su gran poder de compra les permite forzar a los proveedores a cumplir con determinados estándares, adoptar ciertos sistemas de información, determinadas lógicas de negocios, y realizar tareas de innovación de manera conjunta.

El complejo automotriz argentino está integrado por empresas terminales dedicadas al montaje, de inversión extranjera directa, y un segmento de empresas autopartistas, de variados tamaños y características, que pueden ser independientes o controladas por las terminales. El complejo en su conjunto incluye la fabricación de vehículos automotores y de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores. Dentro de este entramado, las autopartes dan cuenta de alrededor del 70% del costo de producción de un automóvil. Dado que el proceso de producción automotriz es crecientemente global, la red de proveedores directos está integrada por empresas vinculadas a las terminales o independientes con el tamaño suficiente para acompañar a las terminales en sus diferentes localizaciones. En este sentido, las autopartistas que son proveedoras de automotrices a escala internacional presentan algunas ventajas sobre los fabricantes locales. Esto se traduce en un proceso de creciente

concentración y transnacionalización a través de adquisiciones, fusiones o nuevos ingresos de empresas extranjeras en el sector autopartista. Actualmente, las empresas autopartistas destinan el 60% de las ventas al mercado interno y dan cuenta del 15,7% de las ventas externas del sector industrial (AFAC). El saldo comercial del sector se caracteriza por ser estructuralmente deficitario, explicado por el saldo negativo de la industria autopartista, hecho que ha motivado múltiples intervenciones gubernamentales, el impulso de normativas especiales e incentivos tendientes a fortalecer la sustitución de importaciones del rubro. En este sentido, puede enumerarse una serie de medidas y normativas adoptadas en los últimos años tendientes a fortalecer el sector y fomentar una mayor integración nacional. Entre ellas se destaca el *Régimen de Incentivo a la Competitividad de las Autopartes Locales* (2005); la *Ley de Desarrollo y Consolidación del Sector Autopartista Nacional* (2008); el *Programa Nacional de Desarrollo Autopartista* (2010); y el *Régimen de Desarrollo y Fortalecimiento del Autopartismo Argentino* (2016).

Con respecto a su localización geográfica, el 85% de las firmas autopartistas se encuentra en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba, concentrándose más del 40% en la primera. La producción automotriz se encuentra localizada en Buenos Aires (57%), Córdoba (29%) y Santa Fe (14%). Con respecto a la producción de autopartes, se encuentra localizada en Buenos Aires (50%), Córdoba (30%), Santa Fe (15%) y Tucumán (5%). Como podemos ver, existe una concentración territorial en lo que denominamos como *corredor industrial norte*, que puede trazarse entre la zona norte de Buenos Aires y Córdoba, en la que se han localizado la mayor cantidad de terminales y autopartistas. En este sentido, aparece un notable incremento en los productos brutos geográficos de esta región entre las décadas del 90 y 2000, motorizado fundamentalmente por la radicación de nuevas empresas de la TPA como Toyota y Honda en la zona de Zárate y Campana (Spinosa, Delfini y Montes Cató, 2017). En cuanto a la lógica de localización de las terminales, de las diez firmas instaladas en el país siete se encuentran en el eje fluvial de la Región Metropolitana de Buenos Aires (Ford, Volkswagen, Peugeot-Citroën, Toyota, Honda y Mercedes Benz), una en la Región Metropolitana de Rosario (General Motors) y tres en la Región Metropolitana de Córdoba (Fiat, Renault e Iveco). En tal sentido, y siguiendo a Donato Laborde (2014) el comportamiento a nivel global de las automotrices fue la desconcentración espacial de la industria, es decir que a partir de la década del 60 las EMN desplegaron sus plantas por todo el planeta aprovechando ventajas comparativas de territorios periféricos. Sin embargo, en Argentina parece darse un proceso de concentración territorial en el eje Buenos Aires-Rosario-Córdoba

(Donato Laborde, 2014). En el caso de la subregión que tomamos como caso, la instalación de Honda y Toyota da cuenta de la búsqueda de localización en espacios que adquieren una relevancia regional/global a partir de las redes de infraestructura, baja urbanización, menores conflictos urbanos y sindicales (Carriquiriborde *et al.*, 2012, citado por Donato Laborde, 2014). De esta forma, la concentración de las terminales automotrices en esta subregión es notoria, de las diez empresas radicadas, cuatro lo hicieron en la zona: Honda en Campana, Toyota en Zárate, Ford y Volkswagen en Pacheco. Este fenómeno guarda estrecha relación con la reconversión sufrida por el sector en la década del 90 a partir de los acuerdos sectoriales con Brasil en el marco del MERCOSUR. Como señalamos anteriormente, el acuerdo supuso el cambio de una lógica basada principalmente en el abastecimiento del mercado interno, para pasar a otra que apuntase al desarrollo de un proceso productivo fragmentado a nivel regional, basado en lógicas de mercado global. En función de ello, se produjo también una extranjerización del sector autopartista que no pudo acompañar el proceso de modernización que supuso la reconversión del sector en pos de adaptarse a las nuevas estrategias globales de las EMN.

En el ámbito del mundo del trabajo, esta modernización del sector e internacionalización de la TPA dio lugar también a cambios en los regímenes de regulación de las relaciones laborales a nivel regional, cuyas características principales fueron la flexibilización, la reducción de los costos laborales y la intensificación de la explotación de los trabajadores (Guevara, 2012).

La fragmentación de las cadenas de valor y los procesos de subcontratación a ella asociados impactaron fuertemente sobre la cantidad y calidad de empleos característicos del escenario económico globalizado: uno de cada cinco trabajadores en el mundo trabaja en cadenas de suministro globales (Cepal, 2017). Es decir que sus condiciones de trabajo están determinadas no solo por los contextos nacionales y regionales en las que se sitúan, sino especialmente por el tipo de vínculos que establecen las empresas que gobiernan la cadena y sus proveedoras. Conocer las diferentes relaciones posibles entre firmas y proveedores, es decir comprender en qué condiciones las empresas multinacionales podrán monitorear las condiciones laborales de quienes trabajan para sus contratistas, resulta necesario, asimismo, para evaluar en qué medida son viables y útiles las múltiples iniciativas privadas de gobernanza (códigos de conducta y responsabilidad social empresarial, procesos de monitoreo y vigilancia, etc.) extendidas con fuerza en las últimas décadas. Desde otra perspectiva, se distinguen en torno al proceso de trabajo un conjunto de cambios vinculados a las transformaciones que hemos descrito, y que

se han plasmado en diversos enfoques sobre el análisis de las relaciones laborales en las EMN. Así, aparece por un lado la cuestión de la homogeneización o heterogeneización en la aplicación de prácticas de relaciones laborales, es decir en qué medida las casas matrices desarrollan estrategias de gestión del proceso de trabajo que luego trasladan a las filiales en todo el mundo. Por otra parte, un segundo elemento, tiene que ver con los impactos de ese fenómeno en los sistemas nacionales de relaciones laborales, llevando a un proceso de convergencia a nivel global (Delfini, 2011).

En el caso argentino, este fenómeno puede observarse a través del análisis de la negociación colectiva y su contenido. (Spinosa, Montes Cató y Delfini, 2018; Drolas, Delfini y Montes Cató, 2015). Dada la estructura económica y productiva de nuestro país, las EMN de mayor tamaño concentran el 12% del empleo total registrado (Roitter y Erbes, 2017), donde predominan las del sector industrial y servicios principalmente. Al analizar el contenido de los convenios colectivos de trabajo, nos encontramos con que algunos sectores, como el automotriz, ponen en práctica formas de gestión de recursos humanos vinculados al management contemporáneo, es decir que incorporan pautas de flexibilidad organizativa, individualización salarial, sistema de pagos variables, jornadas anualizadas, etc. Por el contrario, el resto de los sectores demuestran una gestión orientada hacia formas tradicionales (Delfini y Drolas, 2014).

Resulta vital estudiar el vínculo que se establece entre las empresas bajo nuestro análisis y sus proveedoras, a fin de describir la lógica de estas relaciones y los procesos de trabajo configurados en el interior de las cadenas de valor de las que son parte. Asimismo, prestar atención a la dinámica que tiene lugar entre estas grandes empresas y sus subsidiarias también permite comprender con mayor profundidad el modo en que ellas configuran los espacios productivos y laborales propios de los territorios en los que se instalan.

En este sentido, es interesante observar el caso de Toyota y su relación con la estructura productiva de Zárate. En las conclusiones del Plan Estratégico elaborado por el municipio se observa la importancia de la vinculación de las empresas locales con las industrias más dinámicas de la estructura productiva local, donde sobresale una tendencia ambivalente: crecimiento de la venta y los volúmenes de la producción de las pymes prestadoras de bienes y servicios a grandes empresas y, al mismo tiempo, limitación de su capacidad de innovación y expansión geográfica de los mercados de venta. La Encuesta Productiva, realizada en el marco de la elaboración de dicho Plan, registró que el 66,6% de los establecimientos industriales relevados vende su producción a dichas empresas, lo mismo sucede con el 64,7% de los establecimientos prestadores de servicios.

Las empresas líderes representan el 33,7% del total de los establecimientos registrados, y absorben alrededor del 70% de la mano de obra registrada del Municipio. Es decir, que una enorme porción de la estructura productiva de Zárate gira en torno a un conjunto de actividades encabezadas por grandes empresas. No obstante lo cual, la articulación con las empresas líderes no parece haber favorecido en forma suficiente la modernización y el desarrollo autónomo de las pymes. Asimismo, se observa que el 7,7% de los establecimientos encuestados recibe asistencia técnica de Otras Empresas. Este último dato debe relacionarse con lo expresado en los Reportes de Sustentabilidad de Toyota, donde la empresa menciona que uno de sus principios fundamentales es la denominada *Contribución económica local-Buen ciudadano corporativo*, por medio de la que se busca fomentar el desarrollo de proveedores de capital local mediante la implantación del Sistema de Producción Toyota, formando personal clave y desarrollando mandos medios e inferiores de los proveedores involucrados. Se expresa así el modo en que las EMN van configurando las tramas productivas en las que se insertan, ejerciendo su influencia por diversos medios y metodologías, ya sea de estructuración de la producción en las diferentes fases del proceso, ya sea determinando los procesos y perfiles de formación de las fuerzas productivas.

La instalación de Honda Argentina en Campana en el 2010 profundizó el proceso de especialización productiva en la región con un claro sesgo vinculado a la circulación de automóviles y autopartes en el eje del Mercosur. Esto se da principalmente por la ubicación privilegiada de la región, que como se señaló anteriormente posee infraestructuras que hacen posible la consolidación de ese flujo comercial. En tal sentido, la instalación de la planta se encuentra en un eje vial que conecta distintas zonas caracterizadas por la circulación de productos del sector automotriz. En diversos registros de campo realizados a funcionarios del Gobierno Municipal de Campana, surge que hubo cierta “tensión” al momento de la radicación de la planta, puesto que se ubicó en un predio alejado del casco urbano que en un principio no estaba destinado para la actividad industrial. Esta particularidad otorga cierto aislamiento entre la ciudad de Campana y la empresa:

Desde que Honda se instaló en la zona tiene una actitud aislada, no hubo lazos desde el área de recursos humanos, no hay integración social, baja planta de empleados de la zona, en general todos los empleados administrativos los trajeron de otras zonas. (Relato de funcionaria municipal)

Sin embargo, hubo otro tipo de integraciones relacionadas con acciones de consolidación de la filial, especialmente desde prácticas de responsabilidad social empresaria, como visitas escolares, de colonias de vacaciones y talleres sobre el cuidado del medioambiente.

En relación al trabajo social, Honda articuló con el Municipio a través de las colonias de verano, en la realización de 4 talleres sobre la temática del medioambiente. Con el programa Envión se organizaron visitas a la

planta. (Relato de funcionaria municipal).

Creemos, de manera preliminar, que esta diferencia entre Toyota y Honda está vinculada con distintas fases de consolidación en el esquema regional global de ambas empresas.

A diferencia de Toyota, que cuenta con mayor cantidad de años de radicación, Honda se encuentra en proceso de integración local, y en función de ello posee una dependencia mayor al circuito global-regional que se completa con las otras filiales que posee la empresa.

Conclusión

Este trabajo es una primera aproximación a la relación entre proceso productivo y territorio. Da cuenta de cómo fueron desplegándose los cambios en el patrón de acumulación a lo largo de los últimos veinte años en nuestro país rastreando el correlato territorial de dicho proceso, específicamente en el denominado Corredor Industrial Norte.

Aborda las estructuras productivas propias de dos regiones especialmente dinámicas en los últimos 20 años, en las que pueden identificarse claramente (desde dos sectores productivos diferentes) las lógicas que el paradigma flexible impone tanto a las economías regionales como a los territorios donde las EMN se instalan. En el análisis de ambos casos podemos observar que de la misma forma que el entramado productivo tendió hacia un proceso de concentración, un fenómeno similar se reflejó a nivel de empresas, donde las multinacionales cobraron un rol protagónico. Este fenómeno se expresa claramente en la orientación que han tenido los sectores clave de la industria en el país y en el fuerte correlato que existió entre dicha orientación y la configuración territorial de las provincias con mayores niveles de producción industrial.

Así como el complejo industrial de Zárate-Campana tuvo una gran consolidación a partir de la radicación de grandes empresas multinacionales vinculadas al sector automotriz (Honda, Toyota), el sector agroindustrial -específicamente en el caso de la producción de aceite y derivados- se desarrolló también a partir de un proceso de concentración y extranjerización, dominado principalmente por las multinacionales (Bunge, Cargill, Dreyfus) que se instalaron preferentemente en la región sur de la provincia de Santa Fe.

También se han abierto una serie de interrogantes acerca de las modalidades que asumen las relaciones entre EMN y el entramado productivo de cada una de las regiones donde se instalan. Observando especialmente el modo en que las

grandes empresas condicionan y determinan la producción de sus subsidiarias, fenómeno a partir del cual es posible identificar la diversidad de modalidades mediante las que el capital globalizado influye en las características que asumen los procesos productivos locales.

Por otra parte, vemos cómo ambos sectores sufrieron a lo largo del tiempo un proceso de extranjerización y concentración, es decir que las filiales, en el caso de la industria automotriz, y las plantas de producción, en el caso del sector aceitero, fueron absorbiendo de diferentes maneras los procesos productivos externos que forman parte de la trama. En el caso automotriz es claro, puesto que el sector autopartista fue absorbido en gran medida por empresas de capital transnacional, y que fueron localizándose también en estos nodos productivos territorializados, profundizando un proceso de especialización productiva de ciertos espacios. Así, la TPA se caracteriza en la actualidad por su extranjerización, internacionalización, y una impronta productiva orientada hacia la exportación.

En el caso de la industria aceitera, tanto la producción del producto final como varias etapas del proceso de producción de la materia prima han sufrido un fenómeno similar. La producción de semillas, agroquímicos y maquinarias y, en algunos casos, la explotación agropecuaria, se han ido extranjerizando, garantizando completar el circuito productivo, que junto a la logística, dan cuenta de la totalidad de proceso regionalizado y estandarizado en función de ciertos requisitos globales.

Esta descripción que hemos hecho resulta interesante para indagar en la forma que se despliega el capital en la actualidad, que busca concentrar y monopolizar la producción, pero no integrándose en un mismo establecimiento y espacio físico, sino fragmentándolo e imponiendo estándares que permitan encajar cada uno de esos eslabones.

Referencias bibliográficas

- Burgos, M., Mattos, E., y Medina, A., (2014). *La soja en Argentina (1990-2013). Cambios en la cadena de valor y nueva articulación de los actores sociales*. Documento N° 63 del Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR).
- Cadenazzi, G. (2008). *Transformaciones en el agro argentino a partir de la "sojización"*. En V Jornadas de Sociología de la UNLP, 10, 11 y 12 de diciembre, La Plata. En Memoria Académica. Disponible en http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.5918/ev.5918.pdf.
- Castagna, A. I., Woelflin, M. L., Ghilardi, M. F. y Secreto, M. F. (2008). *El complejo agroalimentario en la Región Sur de Santa Fe (RSSF): Importancia y características del entramado pyme en la cadena aceitera*. 13° Reunión Anual de la Red Pymes- MERCOSUR. Buenos Aires, UNSAM.
- Castillo, C. y Castilla, E. (2015). "La década de los relatos: el ciclo kirchnerista desde la izquierda". *Revista Márgenes*, año 1, N° 1. Instituto de Industria, Universidad Nacional General Sarmiento. Disponible en http://www.ungs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/9772362193003-completo.pdf
- Ciccolella, P. (2011). "Territorios del capitalismo global: una nueva agenda para la Geografía actual". En Ciccolella, P., *Metrópolis latinoamericanas: más allá de la globalización*. Quito: OLACCHI.
- De la Garza, E. y Neffa, J. C. (comp.) (2010). *Trabajo y modelos productivos en América Latina, Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de la crisis del modo de desarrollo neo-liberal*. Buenos Aires: CLACSO, Ceil-Piette, Trabajo y Sociedad, .
- ADEFA - Asociación de Fábricas de Automotores de la República Argentina (2009). *Anuario Estadístico*, Buenos Aires.
- (2009). *Informes Estadísticos*. Buenos Aires.
- Arceo, N., Monsalvo, A. P., Schorr, M. y Wainer, A. (2008). *Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). "La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo". *Problemas del desarrollo*, 41 (161), pp. 111-139. Disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362010000200005&lng=es&tlng=es.
- Basualdo, E. (2006). "La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera". En Basualdo, E. y Arceo, E., *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO.
- CEPAL (2017). *Las transformaciones tecnológicas y sus desafíos para el empleo, las relaciones laborales y la identificación de la demanda de cualificaciones*. Colección Documentos de proyectos.
- De la Garza, E. (2010). *Hacia un concepto ampliado de trabajo: del trabajo clásico al no clásico*. México: Anthropos.
- Delfini, M. (2011). "Relaciones laborales y "gestión de recursos humanos" en filiales de empresas multinacionales en Argentina". *Revista Sociedad y Economía*, N° 20.
- Delfini, M. y Drolas, A. (2014). "La gestión del trabajo en el marco de la negociación colectiva de EMN". *Sociología. Problemas e Prácticas*.
- Delfini, M., Drolas, A. y Montes Cató, J. (2015). "Negociación colectiva y conflicto laboral en países emergentes: el caso de argentina". *Perspectivas*, N° 45, pp. 113-138
- Dematteis, G. (1995). "Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas". *La ciudad dispersa*.
- Diamand, M. (1972). "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio". *Revista Desarrollo Económico*. Vol. 12, N° 45. Buenos Aires.
- Díaz-Mora, C. y Juste, R. (2004). *Estrategias de fragmentación de la producción: ¿Una realidad en la industria española?*. Disponible en https://www.researchgate.net/publication/5022777_Estrategias_de_fragmentacion_de_la_produccion_Una_realidad_en_la_industria_espanola
- Donato Laborde, M. (2014). "Dinámicas territoriales de la industria automotriz Argentina (1990-2012)". *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía*. N° 15, enero-junio, pp. 133-148. Argentina.
- Féiz, M. (2015). "¿Neodesarrollismo a la deriva en la Argentina? Hegemonía, proyecto de desarrollo y crisis transicional". *Revista Márgenes*, Año 1, N° 1. Instituto de Industria de la Universidad Nacional General Sarmiento. Disponible en http://www.ungs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/9772362193003-completo.pdf

- Féliz, M. y Pérez, P. (2007). “¿Tiempos de cambio? Contradicciones y conflictos en la política económica de la posconvertibilidad”. En Boyer y Neffa (coord.) *Salida de la crisis y estrategias de desarrollo. La experiencia argentina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Fernández, S. (2012). “Agroindustria: hacia un enfoque de cadenas globales de valor (CGV)”. *Revista Voces en el Fénix*, N° 16. Buenos Aires. Disponible en <http://www.vocesenelfenix.com/content/agroindustria-hacia-un-enfoque-de-cadenas-globales-de-valor-cgv>.
- Guevara, S. (2012). “Reactivación de la movilización obrera en la industria terminal automotriz (2004-2011). Recuperación parcial del salario con persistencia en la flexibilización laboral”. *Revista Trabajo y Sociedad*, N° 19.
- Gutman, G. y Feldman, S. (1989). “Proceso de industrialización y dinámica exportadora: Las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina”. *Documento de trabajo* N° 32. Buenos Aires: CEPAL.
- Harvey, D. (2005). *A produção capitalista do espaço*. San Pablo: Annablume.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2004). *Utilización de la capacidad instalada en la industria, mayo de 2004*. Buenos Aires: INDEC. Disponible en https://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/13/capacidad_06_04.pdf.
- Katz, J. (coord.) (2009). *Del Ford Taurus a la Soja Transgénica. Reflexiones en Torno a la Transición Argentina al Siglo XXI*. Buenos Aires: Edhasa.
- Kosacoff, B. y López, A. (1998). “Los cambios organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Repensando el estilo de desarrollo argentino”. En Aromando, J. (comp.) *El desafío de la globalización en América Latina: claves para una interpretación*. Buenos Aires: Jorge Baudino Ediciones.
- Lakhani, T., Kuruvilla, S. y Avgar, A. (2013). “From the Firm to the Network: Global Value Chains and Employment Relations Theory”. *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 51, N° 3.
- Milberg, W. y Minkler, D. (2013). *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. Syndicate of the Press of Cambridge University. Traducción de María Victoria Rodil, Universidad Nacional de Quilmes. Disponible en <http://www.unq.edu.ar/advf/documentos/5b61cef3455bd.pdf>.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2002). *La economía argentina durante 2002 y evolución reciente*. Informe económico 2002. Disponible <https://www.economia.gob.ar/peconomica/informe/informe44/introduccion.pdf>.
- - - - - (2016). *Informes de Cadenas de Valor. Automotriz y Autopartista*. Año 1, N° 4. Presidencia de la Nación Argentina.
- Morero, H. (2010). “Internacionalización, tramas productivas y sistema nacional de innovación”. *Journal of Technology Management and Innovation*, Vol. 5, N° 3, pp. 142-161. Facultad de Economía y Negocios, Universidad Alberto Hurtado.
- Neffa, J. C. (1989). *Proceso de trabajo y economía del tiempo*. Buenos Aires: Hvmantas.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2007). *Expansión futura de la soja 2005-2014. Implicaciones para la seguridad alimentaria, el desarrollo rural sostenible y las políticas agrícolas en los países del Mercosur y Bolivia*. Disponible en http://www.fao.org/docs/up/easypol/466/soja_documento_sintesis-completo_092sp.pdf.
- Pérez Barrera, N., Kofman, M. y Lavi, A. (2013). *El capital extranjero en la transformación de la industria aceitera argentina de las últimas décadas (1970-2010)*. En Coloquio Internacional, X Coloquio de Historia de Empresas. Empresas multinacionales y economía en América Latina. Una perspectiva de largo plazo, Universidad de San Andrés - Universidad Nacional de Rosario, Udesa, Buenos Aires, 7 y 8 de noviembre.
- Rodríguez, J. (2012). “Los cambios en la producción agrícola pampeana. El proceso de sojización y sus efectos”. *Revista Voces en el Fénix*, año 3, N° 12. Disponible en <http://www.vocesenelfenix.com/content/los-cambios-en-la-produccion-C3%B3n-agr%C3%ADcola-pampeana-el-proceso-de-sojizacion-C3%B3n-y-sus-efectos>.
- Santos, M. (1996). *A natureza do espaço. Técnica e tempo racao e emocao*. San Pablo: HUCITEC.
- Senén González, C. y Medwid, B. (2007). “Resurgimiento del conflicto laboral en la argentina”. *Argumentos - Nueva Época*, año 20, N° 54, mayo-agosto. México: UAM-X.
- Spinosa, L., Delfini, M., y Montes Cató, J. (2017). “Circuitos productivos, territorio y redefinición de las estrategias de las empresas multinacionales”. En P. Ventrici, M. Rodríguez Miglio, G. Pinazo y W. Bosisio (comp.) *El trabajo y las Empresas Multinacionales hoy: economía, relaciones laborales y conflictividad*.
- Spinosa, L. (2016). “Localización de grandes empresas, mercado de trabajo y territorio. Reflexiones sobre el proceso de deslocalización de la economía global en la etapa actual”. *Revista Hábitat Inclusivo*. Buenos Aires: FADU - UBA.
- Teubal, M. (2012). “Expansión de la soja transgénica en la Argentina”. *Revista Voces en el Fénix*, año 3, N° 12. Disponible en <http://www.vocesenelfenix.com/content/expansion-C3%B3n-de-la-soja-transg%C3%A9nica-en-la-argentina>.
- Topalov, C. (1978). *Las contradicciones de la urbanización capitalista*.