

LAS TRANSNACIONALES ALIMENTARIAS EN ARGENTINA. DINÁMICA RECIENTE E	E
IMPACTOS TERRITORIALES	2
INTRODUCCIÓN	2
1.- CADENAS GLOBALIZADAS, EMPRESAS TRANSNACIONALES Y TERRITORIO. ELEMENTOS DE CONTEXTO	3
2.- DINÁMICA DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA EN ARGENTINA	7
3.- EL CASO DEL COMPLEJO OLEAGINOSO	10
i. Concentración del Complejo Oleaginoso Global.	10
ii. Concentración del Complejo en Argentina	11
iii. Impacto territorial de esta Trayectoria.	13
iv. La IED del Grupo Glencore y sus impactos territoriales	14
4.- REFLEXIONES FINALES	17
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	18
CUADROS Y BOX	21

LAS TRANSNACIONALES ALIMENTARIAS EN ARGENTINA. DINÁMICA RECIENTE E IMPACTOS TERRITORIALES

GRACIELA E. GUTMAN *

SILVIA GORENSTEIN **

INTRODUCCIÓN

Las empresas transnacionales (ETN) agroalimentarias están enfrentando un panorama mundial crecientemente complejo, en el que se combinan, en los mercados de los países industrializados, el bajo crecimiento (estancamiento relativo) de la demanda de alimentos, cambios demográficos y en los patrones de consumo y nuevas exigencias de los consumidores/clientes; importantes innovaciones tecnológicas y organizativas, en particular la lenta aún, pero firme difusión de las modernas biotecnologías; problemas relacionados con el acceso a los mercados y/o el abastecimiento de materias primas; modificaciones en los contextos regulatorios mundiales y regionales, y nuevas en las relaciones de poder a lo largo de las cadenas alimentarias. En este marco, las grandes ETN inauguran nuevas oleadas de internacionalización en la búsqueda de mercados en crecimiento y/o de acceso a las fuentes de materia prima, en una lucha competitiva dentro del oligopolio mundial de este sector para mantener o acrecentar sus posiciones.

Estas estrategias se reflejan en la dinámica nacional (Argentina) y regional (Mercosur) de las industrias agroalimentarias (IAA). En estas regiones se abre una etapa de recrudescimiento de la competencia interempresarial que se traduce en un mayor flujo de IED, procesos de consolidación de reconfiguraciones de las estrategias de las ETN, acompañados por concentración, centralización y transnacionalización en los principales mercados agroalimentarios. Estos cambios cuantitativos y cualitativos en las modalidades de internacionalización se expresan de manera diferenciada según las especificidades de los distintos países, el período del ciclo económico y las orientaciones de mercado de las diversas ramas agroalimentarias.

Los efectos territoriales de estas transformaciones, por su parte, dependen de las condiciones e historias específicas de los sistemas productivos locales de base agroalimentaria. El propósito de este trabajo, es indagar en estos aspectos a partir de la experiencia reciente en Argentina. En la primera sección, se presentan algunos elementos analíticos y conceptuales que encuadran el debate reciente en torno a la globalización de los sistemas agroalimentarios y sus implicancias territoriales. En la segunda, se examinan evidencias sobre la magnitud y dirección de la inversión de las ETN en la IAA en Argentina en general profundizando, a continuación, en el caso del Complejo Oleaginoso y los impactos locales de la transnacionalización de Grupos Nacionales. Finalmente se proponen algunas reflexiones.

* Investigadora del CONICET, Profesora de la Universidad de Buenos Aires

** Investigadora del CONICET, Profesora de la Universidad Nacional del Sur, sgoren@criba.edu.ar

1.- CADENAS GLOBALIZADAS, EMPRESAS TRANSNACIONALES Y TERRITORIO. ELEMENTOS DE CONTEXTO

La empresa transnacional ha amplificado su protagonismo como artífice y principal soporte organizacional de los cambios que en las últimas décadas está experimentando la estructura económica mundial. Sus estrategias imponen procesos de crecimiento y acumulación desde lo global a lo local sobre la base de la conformación de sistemas centralizados de producción y distribución a través de entramados muy complejos y a la vez flexibles.

Las grandes ETN manufactureras (procesadoras) o comerciales (compradoras) se constituyeron así en las conductoras de lo que se ha denominado como “cadena global” o “cadena mundial de producción” (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Humphrey, 1995; Humphrey and Schmitz, 2001). Esta noción da cuenta de los mecanismos que intervienen en la organización de los mercados globales, fijando los grados de libertad de operación de otras empresas y eslabones de la cadena y definiendo, al mismo tiempo, los modos de integración de los territorios desde donde operan. Las lógicas espaciales que imprimen estas dinámicas son subordinadas, entonces a las estrategias sectoriales, globales, de estas firmas líderes transnacionales. (Gutman y Gorenstein, 2003).

La reflexión teórica en torno a los grandes grupos empresariales transnacionales y su influencia en las dinámicas del sistema agroalimentario (SAA), no es novedosa. Las diferentes etapas por las que han atravesado los modos de organización y las estrategias de acumulación de estas unidades empresariales, están ampliamente documentadas en la literatura especializada.¹ Nos detendremos en el período más reciente, asociado a lo que genéricamente se conoce como el de desarrollo de un complejo o sistema agroalimentario global, estableciendo una breve relación con ciertas contribuciones del campo regional aplicadas al estudio de las empresas transnacionales.

Pueden reconocerse tres grandes líneas de análisis entre estos abordajes:

1. Los enfoques centrados en las fuerzas que motorizan una nueva fase de desarrollo agroalimentario y la conformación de “complejos internacionales” (Friedman y McMichael, 1989); en el marco de economías cada vez más abiertas, los procesos de producción y distribución agroalimentaria se integran trascendiendo las fronteras nacionales. En este marco, son las ET los actores que impulsan la dinámica del sistema agroalimentario y protagonistas principales de la creación y desarrollo del complejo agroalimentaria global. (Delgado Cabeza, 2002) Reconociendo los efectos de tecnologías de carácter transversal (informática, biotecnología y logística), responsables de formas más flexibles de coordinación económica, los estudios dan cuenta de las nuevas modalidades de organización intra e inter empresarial que, a su vez, remiten al contexto institucional y a la diversidad de formas de coordinación entre los

¹ Entre ellos, los estudios de Rastoin, J.L et Oncuoglu, S (1992), Connor (1994), Santos (1992), Vigorito(1981) y Trajtenberg (1977) que muestran la importancia de los grupos multinacionales en la reestructuración de los SAA en Europa, Estados Unidos, y América Latina.

agricultores, las industrias de alimentación, las empresas de la distribución, y los prestatarios de servicios especializados (Gutman, 1999; Ayadi, Rastoin et Tozanli, 2004)

2. Los estudios sobre las estrategias de la firma agroalimentaria global y la profundización de sus dinámicas multinacionales. Una aproximación, basada en la Teoría de los Costos de Transacción, pone el acento en las imperfecciones del mercado (obstáculos al comercio internacional, costos inherentes al intercambio, etc) para explicar la internacionalización creciente de estas grandes operadoras. La segunda, inspirada en los desarrollos de Dunning (1988), remite al contexto organizacional y de negocios que motorizan las inversiones directas en el exterior. La vía del “mercado interno” en la propia firma (Chevassus-Lozza et. at., 1999) resulta fundamental para valorizar sus ventajas específicas y de localización, junto con aquellas ligadas a los productos (marcas, patentes, ..) y sus competencias organizacionales (economías de escala y de competencia, transferencia de experiencia)². Una tercera aproximación enfatiza las estrategias basadas en “la mundialización financiera” de las grandes ETN (Chesnais, 1997), que en el caso agroalimentario “ genera una reconfiguración de las relaciones entre las ventajas organizacionales y las ventajas de localización” (Lavarello, 2004: 232)

3. En la discusión regional reciente también da cuenta de una renovada atención sobre las implicancias territoriales del accionar de las ET. Dos abordajes, básicamente complementarios, remiten a las lógicas espaciales de las estrategias de estas empresas:

i) El primero rescata las múltiples relaciones grupo empresarial /territorio (Dupuy y Gilly, 1997), examinando los factores que determinan las modalidades de territorialización de sus actividades y, especialmente, aquellos ligados a la transformación en la organización productiva del grupo. Estos estudios, retomando la génesis de los análisis pos-keynesianos y marxistas, parten del reconocimiento de las grandes empresas y corporaciones multinacionales como agentes económicos cuyo poder económico,tecnológico y financiero pueden “matriciar el espacio” (Aydalot, 1986) de manera diferente. Como núcleos de difusión de cambios tecnológicos e innovaciones, generan una tensión permanente entre las dinámicas “a-territoriales” (mundiales) de sus unidades localizadas y las dinámicas territoriales locales-regionales (complementariedades tecnológicas, institucionales y de organización colectiva). Así, apoyados en un contexto social y

² Aplicaciones empíricas al análisis de las conductas microeconómicas de las multinacionales agroalimentarios, abordan el fenómeno del mercado intra-firma y reagrupan sus fundamentos alrededor de los determinantes siguientes: i)la reducción de la incertidumbre y los costos ligados a las transacciones de mercado, protegiendo y valorizando sus ventajas específicas y activos organizacionales; ii) la determinación del precio interno, financiamiento propio, y la posibilidad de anular las cargas fiscales que pueden afectar la competitividad de las exportaciones directas; iii) para crear o sustentar las ventajas monopólicas, además de establecer barreras de entrada a sus mercados; iv) las economías de escala a nivel de grupo y filial (valorización de las actividades de I&D, ahorro de costos de conocimiento de mercado, ventajas asociadas a la distribución ampliada de productos, productividad del equipamiento, etc.), junto a otros beneficios vinculados a la experiencia internacional del grupo y, entre otros, la posibilidad de fabricar productos adaptados a gustos diferenciados y obtener menores costos en el lanzamiento de nuevos productos. (Chevassus-Lozza et. at., Ibid)

económico determinado, pueden establecer lazos de cooperación (intra e intersectorial), beneficiándose de una serie de economías internas al área que facilitan el proceso de territorialización de sus sinergias productivas y el desarrollo económico de los ámbitos donde se localizan.³ En esta perspectiva, Dupuy y Gilly (op.cit.) subrayan que en los casos de una unidad fabril integrada en un grupo industrial, su autonomía de acción respecto al territorio de implantación (proveedores, actividades de I&D, etc.) es siempre relativa porque depende del complejo conjunto de estrategias globales que se estructuran y comandan desde el núcleo decisorio (casa matriz)

ii) La segunda visión parte del territorio, la región y/o la ciudad como unidades que compiten entre sí por la atracción de capitales e inversiones. Estos trabajos recuperan la política territorial de incentivos para la atracción de inversiones externas, pero en el contexto de la conformación de organizaciones empresariales más flexibles y de estrategias que favorecen la integración de sus plantas en los sistemas productivos locales. (Vázquez Barquero, 2000; Zimmermann, 1995, entre otros) La cuestión clave pareciera ser la capacidad territorial para capturar, por un lado, los procesos de acumulación industrial y tecnológica y, por otro lado, de transformar los procesos de entrada de nuevas firmas externas en una dinámica de acumulación local (aprendizaje más creación de tecnología) Una posibilidad que necesariamente remite al entramado doméstico de pequeñas empresas industriales y de servicios, a los factores que condicionan o incentivan la dinámica industrial local, y al contexto institucional (aparato científico-tecnológico, gobierno local, entidades empresariales) que puede intermediar en los procesos de transformación desatados por la implantación de los grandes actores globales.

Diversas investigaciones regionales, rescatan ambos enfoques y profundizan en los criterios de medición de los diversos tipos de impactos de las ETN sobre las economías locales receptoras (Caravaca y Méndez, 1996). Entre estos criterios se destacan: la naturaleza de la inversión realizada (fusión, adquisición de una firma existente, nueva planta industrial), la lógica empresarial (actividad que desarrolla, tipo de mercado que se orienta, etc.), la tecnología implementada, y su vinculación con proveedores internos y otras relaciones institucionales.

En el sector agroalimentario, por su parte, los estudios identifican básicamente tres tipos de estrategias:

1) Grandes traders de comercio internacional de materias primas (Bunge, Monsanto), con estrategias de originación o de acceso a materias primas y producciones de commodities, grandes escalas

³ Dentro de éste campo temático, se han desarrollado últimamente una serie de aportes que muestran el recrudescimiento de las jerarquías territoriales - las llamadas ciudades globales -, en el marco de las dinámicas de comportamiento de éstos actores.

- 2) Multidomésticas o estrategias de acceso al mercado interno o regional (Kraft, Cadbury) desarrollan un portafolio de marcas, diferenciación y segmentación de mercados (repiten el modelo en cada país)
- 3) Especializada , racionalización de la producciones a escala global Danone, Nestlé (se especializan por regiones y comercio intrafirma). Filiales especializadas

2.- DINÁMICA DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA EN ARGENTINA

En el contexto de los cambios en las condiciones competitivas y en los marcos regulatorios internos e internacionales (conformación del Mercosur, crecimiento del mercado interno), el desarrollo del SAA global (referenciado más arriba) impulsó y aceleró un proceso de profundas reestructuraciones empresariales en las IAA en el país. En efecto, estas industrias se transformaron en la década de los noventa en uno de los sectores de mayor atracción de las inversiones extranjeras, imprimiendo una convergencia del sector a los parámetros operativos internacionales a partir de las estrategias y prácticas de las mayores empresas que operan en Argentina.

Las industrias productoras de aceites, lácteos, galletitas y bizcochos, cerveza, gaseosas, cacao, golosinas y vino se convirtieron en las principales receptoras de IED que fueron realizadas en su mayoría por grandes ETN⁴. La experiencia en el desarrollo de productos diferenciados y en inversiones en infraestructura logística y redes comerciales otorgaron a estas empresas ventajas competitivas en el nuevo contexto del Mercosur.

Estos procesos, dieron lugar a las oleadas de ventas y fusiones de empresas que caracterizaron al período, donde las ETN delinearon su intervención con inversiones destinadas a la compra de firmas ya establecidas (Box 1). La dimensión de lo anterior se devela, en función de estimaciones del centro de estudios a la producción (CEP; Cuadro 1): en que casi la mitad de las inversiones realizadas por firmas extranjeras en Argentina estuvieron destinadas a la adquisición de capacidades existentes. De la otra mitad sólo un 20% fue destinado a la creación de nuevas capacidades productivas, correspondiendo el resto a las ampliaciones de las ya instaladas.

En otros términos, las firmas extranjeras produjeron una reasignación en la propiedad de las IAA. “Esta evidencia califica el tipo de inversión realizada por las empresas multinacionales. Sin negar los efectos que pueden tener los cambios de propiedad sobre las capacidades existentes al integrar las empresas domésticas en redes internacionales de tecnología, comercio y financiamiento, es importante remarcar que la entrada de las empresas multinacionales en el sector obedeció más a una lógica de centralización de capitales –donde la acumulación es asimilable al del capital financiero– que a una lógica de acumulación de nuevas capacidades productivas” (Gutman y Lavarello, 2002: 79).

Otro sendero siguieron las firmas nacionales que no entraron en la lógica de la IED de ese período, donde se impuso una acumulación en capacidades productivas de carácter defensivo y, por ende, limitada a la incorporación parcial de nuevos equipos y técnicas de producción.

⁴ Es importante recalcar el rol de la IED de empresas de capitales latinoamericanos (chilenos, brasileños y mejicanos), cuyo flujo aumentó en este período.

Lo anterior sumado a otras inversiones cruzadas⁵ entre capitales nacionales provocó un alto nivel de concentración económica en las IAA. Como resultado, en 1999 treinta y cinco empresas de la alimentación y la bebida integraron la cúpula empresarial del país, entre las cuales el 59% eran empresas transnacionales⁶. Este proceso puede ilustrarse asimismo a partir de los índices de concentración absoluta de las ventas de las empresas, elaborado por el Área de Economía y Tecnología de FLACSO. En el siguiente Cuadro se aprecia la concentración operada por las empresas líderes de las IAA. Allí se observa que mientras en 1991 las primeras veinte empresas generaban el 27% del valor de la producción sectorial, ese porcentaje, en el 2000 es alcanzado considerando sólo las cuatro primeras empresas, resultando que las veinte primeras generan el 68 % del valor.

La conformación de un núcleo reducido de grandes empresas que explican cada vez más altos porcentajes del valor generado en la industria fue la contracara de, por un lado, la significativa reducción del número de pequeñas y medianas empresas y el debilitamiento de las formas cooperativas de organización empresarial por el otro. En efecto, entre 1984 y 1993, el número de pymes alimentarias disminuyó en un 25%, y las restantes se concentraron cada vez más en actividades no transables internacionalmente tales como panaderías (las que representan casi un 50% del total de locales pymes) y pequeñas embotelladoras regionales.

Otra característica de la IAA en los noventa fue la recomposición de su relación con los canales de distribución debido a la entrada masiva en el mercado doméstico de las grandes cadenas de distribución minorista (GD). La GD impulsó nuevas formas de coordinación intersectorial, nuevos condicionamientos y reglas de juego a sus proveedores, promoviendo fuertes procesos de reestructuración y el desarrollo de estrategias tecnológicas, productivas, comerciales, y logísticas de las firmas a lo largo de todas las etapas de los SAA, para aumentar sus capacidades competitivas frente al poder económico concentrado en la GD.

En suma, la dinámica de las ETN en la IAA en Argentina desde lo noventa, estuvo asociada a los cambios en las condiciones competitivas y en los marcos regulatorios internos e internacionales, (conformación del Mercosur, crecimiento del mercado interno) e impulsaron y aceleraron un proceso de profundas reestructuraciones empresariales. Los rasgos resaltantes de esta etapa son (Gutman y Cesa, 2002):

- (i) Una profundización del proceso de concentración, centralización y transnacionalización del sector, junto con el desplazamiento de numerosas pequeñas y medianas firmas y el debilitamiento de las formas cooperativas de organización empresarial.

⁵ Fusiones y adquisiciones, join ventures, diversificación, especialización y/o integración de actividades, etc.

⁶ La cúpula empresarial agrupa a las 200 empresas más grandes del país (excluyendo a las agropecuarias y las financieras). Basualdo (2000); FLACSO, Área de Economía y Tecnología. Base de datos.

- (ii) La intensificación del traspaso de propiedad de empresas, a través de fusiones y adquisiciones, y el desarrollo de alianzas estratégicas
- (iii) Una creciente transnacionalización de la oferta tecnológica dirigida al sector.
- (iv) La irrupción de la Gran Distribución Minorista (GD) como núcleo de poder económico y de comando en las cadenas alimentarias, de la mano de grandes empresas transnacionale en cadena, con el consiguiente debilitamiento relativo de las IAA (Gutman G, 2003)

Esta dinámica afectó de una manera trascendental la configuración de la industria y su entramado productivo-social asociado a los territorios donde operan. A los efectos de este análisis se presenta a continuación el caso del complejo oleaginoso.

3.- EL CASO DEL COMPLEJO OLEAGINOSO⁷

El complejo oleaginoso es uno de los más dinámicos del país y el primer complejo exportador de Argentina, liderado por la soja transgénica (soja RR). En este sentido, el análisis de las dinámicas recientes de las ETN en este complejo y su impacto territorial nos permite verificar lo anteriormente dicho con un grado elevado de generalidad dado el peso relativo de esta industria en el resto de las IAA.

i. Concentración del Complejo Oleaginoso Global.

Uno de los rasgos centrales de las tendencias en los mercados mundiales de oleaginosos es la creciente internacionalización del complejo, impulsada por el recrudecimiento de la competencia en los mercados mundiales y la disputa por nuevos mercados emergentes (China e India). Esta tendencia se manifiesta en las estrategias de las grandes firmas globales que participan en la molienda de granos y en el comercio internacional, en relación al aprovisionamiento de materia prima y en las inversiones en plantas industriales. Siendo éste un sector que opera con márgenes muy bajos, la búsqueda de reducciones en los costos productivos y logísticos, maximizando la molienda a escala mundial, se transforma en una estrategia central de los grandes traders mundiales. De esta forma, la industria se vuelve global: en la Unión Europea las tres mayores empresas mundiales del crushing, Cargill, Bunge y ADM representan más del 80% de la capacidad de producción; estas mismas empresas alcanzan en USA al 75% del total. Cargill y Bunge están presentes en Brasil y Argentina, pero con una participación mucho menor (del 30% en conjunto, en cada uno de los países), y si bien en el Mercosur se registra la presencia de otras transnacionales, existe espacio para una mayor internacionalización de la industria, lo que seguramente promoverá nuevas reestructuraciones empresariales (Gutman y Lavarello, 2003). A estos efectos en el Cuadro 3 puede observarse las modalidades de expansión internacional de las mayores empresas mundiales del sector.

Por otra parte, el carácter maduro de la industria del crushing a nivel internacional se traduce en una organización industrial relativamente simple y altamente homogénea en términos de tecnologías de procesos y productos. La misma es un complejo corto y especializado, involucrando la etapa de primera transformación (molienda o *crushing*) de granos oleaginosos (en primer lugar soja y luego girasol) y las producciones de aceites crudos y harinas tecnológicamente asociadas que resultan del mismo proceso productivo.

⁷ Basado en Gutman y Lavarello (2004): "Trayectorias tecno-productivas en sistemas agroalimentarios. Los casos de los subsistemas soja y maíz en Argentina" Ponencia presentada en la XXXV Reunión Anual de la AAEA, Mar del Pata. y en Gorenstein S., Barbero A. y Estrada ME. "Nuevos actores y dinámicas territoriales en el complejo oleaginoso del sur de la provincia de Buenos Aires", en Salette Barbosa Cavalcanti J. y Guillermo Neiman (Comp): Acerca de la globalización de la agricultura, territorios, empresas y desarrollo local en América Latina, Ediciones CICCUS, Buenos Aires.

Las modernas tecnologías para el crushing se encuentran ampliamente difundidas, y pueden ser adquiridas a través de la compra de equipos disponibles en los mercados internacionales mediante contratos de plantas llave en mano. No existen, por lo tanto, barreras tecnológicas en estas industrias; por el contrario, las barreras de acceso son financieras. Esta tecnología permite el aprovechamiento de economías de escala y de alcance (*scope economies*) con el procesamiento de otros granos oleaginosos dado que el proceso técnico es similar.

El carácter de *commodity* de los productos centrales del complejo (harinas para la alimentación animal y aceites sin refinar), aunado a los bajos márgenes que se obtienen en la comercialización internacional impulsan en forma sostenida aumentos en las escalas de las plantas procesadoras, y esfuerzos tendientes al logro de mayores eficiencias (reducciones de costo). Esta tendencia se impone en los principales países productores, convirtiendo la escala en una importante barrera a la entrada de nuevas firmas. A ello se suman las inversiones en infraestructura logística y en organización comercial (Gutman, 2000).

Recientemente, este complejo ha sido terreno privilegiado de expansión no solo de Empresas Transnacionales del oligopolio mundial del comercio internacional de granos y del crushing, sino también de los grandes jugadores del emergente oligopolio “genético-químico”. Los capitales de ambos oligopolios lograron coordinar las complementariedades entre innovaciones tecnológicas y organizacionales, en un contexto institucional y macroeconómico favorable, conformando el nuevo nodo o núcleo coordinador de este complejo.

ii. Concentración del Complejo en Argentina

La industria de la molienda de granos oleaginosos en Argentina se caracteriza por la presencia de plantas de gran escala, mayores a las de los países competidores, con la posibilidad de procesar diversos granos oleaginosos, y una fuerte orientación exportadora⁸. Los bajos costos relativos del complejo en la producción primaria (vis a vis sus principales competidores en los mercados mundiales, Brasil y EEUU), se refuerzan en la etapa industrial, gracias a las economías de escala y logísticas que alcanza el complejo le otorga fuertes ventajas competitivas⁹.

⁸ Argentina figura entre los tres primeros exportadores mundiales de los productos del complejo soja y es primer exportador de aceite de girasol. El grueso de la producción de granos oleaginosos se destina a la molienda, entre un 80% y 85% en promedio en el caso de la soja y un 88/92% en el caso de girasol.

⁹ En efecto, el núcleo más importante de este complejo, localizado en la hidrovía del Paraná, debido a las capacidades de procesamiento instaladas le permite además de procesar los granos provenientes de la cuenca interna los provenientes de Paraguay y Bolivia, países con una fuerte expansión de las superficies sembradas con soja.

Durante los '90, la estrategia de estos grupos se ha orientado a consolidar las ventajas de escala en la producción a partir de la integración vertical de etapas “aguas abajo”. Se conforman así verdaderos conglomerados logísticos, con una fuerte integración “del procesamiento industrial en las etapas de transporte terrestre, marítimo y fluvial, acopio y almacenamiento, e infraestructuras comerciales y financieras (Gutman, 2000; Gutman y Lavarello, 2003).

En el 2001, las nueve mayores empresas del crushing (molienda de granos) alcanzaban al 90% del total de la capacidad instalada de molienda; entre ellas figuran cuatro grandes traders transnacionales: Cargill, Bunge, Dreyfus y Nidera, una fusión empresarial - compra por Glencore de la oleaginoosa Moreno- ; una asociación entre grupos locales y grandes empresas transnacionales: Pecom/Agra (en el 2003 Molinos Rio de la Plata, del Grupo Perez Companc pasa a controlar el 100% del capital de esta empresa), y grandes firmas de capital nacional: aceitera General Deheza (AGD) y Vicentin. En ese año, la participación directa o asociada de las empresas transnacionales en la capacidad de procesamiento industrial superaba el 55%.

Las recientes inversiones y planes de inversión de las grandes firmas que operan en el complejo aumentarán el grado de concentración de este mercado. Entre otras, Cargill (200 millones de dólares en plantas procesadoras), Bunge (100 millones de dólares en plantas de procesamiento e instalaciones portuarias en la provincia de Buenos Aires), AGD (23 millones en un complejo de acopio en Santa Fe y 60 millones en inversiones conjuntas con Bunge en la Terminal 6 para aumentar la capacidad de procesamiento y la logística) y Molinos Rio de la Plata (80 millones de dólares en plantas de procesamiento). En el Cuadro N° 3 se presentan las mayores empresas nacionales e internacionales presentes en la molienda de granos oleaginosos en el país¹⁰.

Estos grandes Grupos Nacionales y ETN, que participan y controlan los mercados internacionales de estos productos, conforman junto con las grandes ETN del nuevo oligopolio genético – químico, los centros de comando y coordinación de los complejos oleaginosos. La sinergia creciente entre estas empresas del oligopolio mundial se expresa en las nuevas alianzas que comienzan a conformarse para el diseño de subsistemas de identidad preservada en la producción y comercialización de productos derivados de la segunda ola de biotecnologías.

¹⁰ Como puede notarse pese a las fuertes inversiones extranjeras realizadas desde los 80's, el peso de las empresas de capital nacional sigue siendo importante. Se trata de las empresas Aceitera General Deheza (AGD), Vicentin, y del Grupo Perez Companc, empresas éstas que junto con el procesamiento de soja para exportación se especializan en el procesamiento de aceite de girasol refinado para el mercado interno. Otras empresas de capitales nacionales, pero más lejos en el ranking que las anteriores son Nidera y Navilli, las que se especializaron en la producción y embotellamiento de aceite para marcas de supermercados (Reca, 2001, Gutman y Lavarello, 2003). Sin embargo son empresas fuertemente condicionadas por el desarrollo de las estrategias a nivel mundial seguida por las ETN instaladas en el territorio nacional.

iii. Impacto territorial de esta Trayectoria.

Junto a la trayectoria de expansión y concentración de la industria del complejo oleaginoso se configura una tendencia a la especialización territorial de las plantas. En efecto, las dinámicas reseñadas tienen un impacto territorial marcado por una localización orientada hacia los lugares cercanos a las zonas de producción agraria (inercia locacional) y una tendencia más reciente asentada en el acercamiento a los sitios portuarios y por otro al mejoramiento de la infraestructura logística (sitios portuarios, red ferroviaria, almacenaje, etc.). A su vez, las modalidades organizacionales que se difunden hacia atrás (contratos de aprovisionamiento con acopiadores y productores), además de favorecer la reducción de costos y el aumento de la eficiencia comercial, permiten aminorar las distancias técnicas, comunicacionales y temporales con los sistemas agrarios.

En este marco, los puertos de la región pampeana (especialmente Rosario-Santa Fe; Bahía Blanca y Quequén) han sido sitios estratégicos para la instalación de nuevas infraestructuras de almacenaje (Ver cuadro 5), molturación, procesamiento industrial, áreas de embarque, y conexiones multimodales (ferrocarriles, hidrovía, rutas terrestres). Estas áreas de desarrollo, iniciadas en la década del '80, recibieron un fuerte impulso con los posteriores procesos de privatización y desregulación de las infraestructuras y servicios públicos. El despliegue de instalaciones industriales en los puertos pampeanos ha reforzado, en años más recientes, la mayor capacidad de concentración en la ribera del Paraná (puertos privados de San Martín- San Lorenzo) de la provincia de Santa Fe¹¹. Así, se configura una división espacial de la producción donde las plantas localizadas a lo largo de la hidrovía del Paraná se concentran en el crushing de soja para exportación; mientras que el girasol es procesado por empresas localizadas en las regiones del sur pampeano.

En otros términos, se perfilan una serie de elementos que dan cuenta del control que ejercen los grandes grupos empresariales dentro del subsistema oleaginoso. Esta capacidad se expresa a través de su rol:

- como actores que integran al subsistema, coordinando actividades conexas de diferente naturaleza (almacenaje, compras, transporte, servicios de apoyo);
- como agentes que modulan la organización espacial de infraestructuras y dispositivos materiales;
- como núcleos de difusión de nuevas técnicas productivas y dinámicas de des-commoditización;

¹¹ Para un análisis detallado sobre las inversiones recientes realizadas en estos puertos, veáse: Castagna, et. al. 1997; Gorenstein, 2004.

- como ejes de las articulaciones territoriales del complejo, en la medida que sus estrategias globales se expresan en el manejo de sus unidades localizadas y, por lo tanto, en la existencia o no de externalidades y “derrames” virtuosos en la localidad o región desde la que operan.

Con estos elementos podemos evaluar el caso puntual de la adquisición del GN Oleaginosa Moreno por parte de la ETN Glencore en el Sur Pampeano.

iv. La IED del Grupo Glencore y sus impactos territoriales

Con la compra del Grupo Nacional local Oleaginosas Moreno (OM) por parte del grupo internacional Glencore, se instala en la región una ETN de larga trayectoria económica en la comercialización de commodities, principalmente, mineros y energéticos; más recientemente, el agronegocio tiene una participación minoritaria ¹² (un 8% de su facturación).

La estrategia global y la organización del grupo Glencore responde a su perfil comercial (trader). Desde esta perspectiva, la integración de OM –con la firma asociada Manera- en el esquema organizacional del grupo suizo significa la incursión en una dinámica industrial específica, utilizando su propia red de distribución en el mercado internacional y los canales ya desarrollados en la fase anterior. En tal sentido, podría hablarse de la obtención de mayores economías de escala a nivel de grupo y filial, derivadas de las ventajas asociadas a la distribución ampliada y el ahorro de costos del conocimiento de los mercados mundiales de commodities.

La estrategia empresarial seguida por Glencore en OM podría definirse como de “recentraje” en la actividad principal de la firma, y se sustenta en los ejes siguientes (Gorenstien et al, 2005):

- Reducción del plantel laboral, pasando de unos 470 puestos a unos 230 entre las distintas instalaciones ubicadas en la región. Los principales recortes del personal permanente se dieron, básicamente, en los planteles de administración, áreas gerenciales y, en menor medida, entre los operarios fabriles a partir del cierre de la planta aceitera localizada en Bahía Blanca. Esta capacidad de molienda y elaboración, ha sido reemplazada por un contrato con Cargill para el uso de su planta aceitera ubicada en el puerto.
- Reorganización y reducción de la estructura de gerenciamiento local, en el marco de un funcionamiento integrado a las directivas de la casa matriz en términos de planificación financiera y decisiones estratégicas. Existe, sin embargo, independencia de gestión en la línea oleaginosa de actividad (producción y exportación de aceites y subproductos). Desde Bahía Blanca se realiza el

¹² Una de sus primeras incursiones en este negocio se producen Europa del Este y en la Argentina (una planta en Entre Ríos) durante la década del '80.

control operativo de las plantas de producción, la compra de insumos, la relación con los asalariados y proveedores locales (mantenimiento, limpieza, transporte, etc.).

- Abandono de la estrategia de diversificación y el incipiente proyecto de contractualización de productores, sostenidas durante la última fase de la etapa empresarial anterior. Para acceder a materias primas de calidades especiales, como las semillas de girasol con mayor contenido oleico, establece acuerdos con los grandes proveedores de insumos.
- Desmantelamiento de las áreas vinculadas al desarrollo de nuevos productos, y ciertos programas de I&D relacionados. La operatoria del grupo se centra en la compra de granos para el proceso industrial y la exportación. Mantiene la infraestructura de almacenaje y depósitos del período anterior, utilizando el servicio de intermediación comercial de acopiadores, cooperativas regionales y corredores de granos.
- Una política de inversiones de baja exposición. La empresa ha optado por desarticular infraestructura fabril y, en general, denota estrategias más vinculadas al sostenimiento de los importantes beneficios derivados fundamentalmente del rol de coordinación comercial, por otra parte, mucho menos exigentes en términos de inmovilización de capital.

En suma, la internacionalización de OM por la compra del Glencore ha significado una vuelta al core business tradicional, abandonando las estrategias de expansión e incipiente diversificación productiva de la etapa anterior. La nueva configuración empresarial y el remodelamiento de sus estrategias productivas, comerciales y tecnológicas engloban transformaciones en varios aspectos del subsistema oleaginoso regional: origen del capital y formas de inversión; articulaciones intersectoriales y modalidades de integración; mecanismos de difusión del cambio tecnológico, empleo, etc. En este sentido, se verifican varios cambios que tienen repercusiones territoriales:

- 1) En la lógica de acumulación del grupo, a partir del desplazamiento de una gran empresa familiar localizada y su “filialización” dentro del esquema organizacional de la compañía suiza. En este marco, pueden reconocerse ciertos comportamientos que apuntan a evitar el “lock in geográfico” (Zimmermann, 1995) y preservar sus grados de libertad en el plano espacial, como la aversión al riesgo en términos del volumen acumulado de inversiones fijas, número de empleos y programas de desarrollo productivo de mediano y largo plazo.
- 2) En el mercado local de trabajo, por la reducción absoluta en el nivel de empleo sectorial. A su vez, se verifica la generación de ciertos spin-off bajo la forma de nuevos agentes comerciales (corredores de granos) y de servicios especializados (consultorías) operados por personal

desplazado. Se observan, también, algunas reubicaciones en puestos gerenciales de instituciones locales vinculadas con la comercialización de granos.

- 3) En la dinámica del subsistema oleaginoso regional, marcada por el recentraje y especialización en el segmento de los commodities oleaginosos. Dentro de este contexto, el foco de atención de Glencore no parece desplazarse hacia las nuevas tendencias de exportación de materias primas diferenciadas. Más aún, el éxito de estrategias comerciales sustentadas en la “descomoditización” despierta, hasta el momento, fuertes dudas en la compañía suiza. Particularmente, por los mayores requerimientos de inversión en relación a los diferenciales de precios que hoy se obtienen en los mercados internacionales.
- 4) En las vinculaciones con el entorno institucional local. Si bien mantiene interrelaciones con los mismos organismos científico-tecnológicos que acompañaron la fase anterior, demandando algunos servicios de control de calidad y/o la solución de problemas específicos¹³, se ha producido un viraje en la lógica empresarial que marca el alcance de otros vínculos territoriales. Por un lado, como la adquisición de OM ha implicado una fuerte reducción del plantel laboral y, entre otros aspectos, un desplazamiento del área de decisiones estratégicas hacia la casa matriz, se ha deteriorado su imagen como importante activo regional. En tal sentido, existe una percepción de riesgo constante de desinversión y/o deslocalización. Por otro lado, la propia empresa alimenta indirectamente estas expectativas desechando las políticas comunicacionales y otro tipo de acciones que supongan cierta exposición pública (“perfil bajo”, según un alto directivo)

En otros términos, se configura un impacto territorial de saldo negativo que debilita los encadenamientos locales flexibilizando sus inversiones en el territorio y su relación con los productores, abandona todo intento de I&D local recentrando su actividad en los commodities y disminuye drásticamente su demanda en el mercado de trabajo local.

¹³ Por ejemplo, para la elaboración de tipos diferenciados de harinas proteicas, según su uso final y países de destino.

4.- REFLEXIONES FINALES

Las IAA fueron uno de los sectores industriales más dinámicos de la década de los noventa. Su crecimiento no está, sin embargo, exento de contradicciones: acentuó las heterogeneidades productivas y tecnológicas presentes en el sector desde sus inicios, y llevó a una configuración productiva y empresarial fuertemente inserta en los procesos de globalización en curso, aumentando la vulnerabilidad de estas producciones frente a las estrategias de las grandes firmas agroalimentarias transnacionales, de la producción y la comercialización

En efecto, en el período analizado se produce en forma conjunta una fuerte concentración de la actividad y una creciente transnacionalización de la industria en el marco de las políticas de apertura y desregulación e incorporación al Mercosur. La modalidad central del redespliegue de las ETN adoptada en la Argentina fue la fusión y adquisición (F&A) de empresas locales. Así, el 80% del a IED del período fue destinada a la adquisición de empresa y expansión de plantas, y solo el 20% a inversiones nuevas (greenfield).

Junto al redespliegue de las ETN en las industrias de la alimentación se observa asimismo la expansión de las llamadas Empresas Multinacionales Latinas (EML), grandes empresas con base en los mercados nacionales de Mercosur y de América Latina, que extienden su ámbito geográfico de acumulación hacia otros países de la región (y en algunos casos, todavía los menos, hacia mercados extraregionales)

Este proceso se verificó junto a la desaparición de numerosas pequeñas y medianas firmas, el redireccionamiento de este estrato empresarial hacia mercados menos transables y el debilitamiento de las formas cooperativas de organización empresarial. A esta desarticulación del entramado local-regional del sector se sumó además, una creciente transnacionalización de la oferta tecnológica dirigida al sector en detrimento del I&D local.. En este sentido es importante resaltar que la mayoría de las F&A del período fueron acompañadas por innovaciones tecnológicas y organizativas (Contratos con proveedores, redes, reestructuración del personal, SCM, coordinación vertical) de tipo llave en mano desarrolladas en sus casas matrices o países de origen.

En el caso del complejo oleaginoso presentado se puede observar como la estrategia de las firmas globales impulsó un rediseño territorial en torno a la localización del núcleo productor y logístico del mismo. Se configuraron así dos centros especializados de producción en la región pampeana uno de soja localizado en Rosario y el otro de Girasol localizado en Bahía Blanca, motorizando importantes inversiones en infraestructura logística, de almacenaje y transporte.

La evidencia aportada por la compra de Oleaginosa Moreno por parte del Grupo Glencore refleja, sin embargo, una integración económico-territorial de tipo funcional vinculada a las relaciones espaciales de contigüidad que se establecen para canalizar la producción de la región. Respecto a la situación anterior,

marcada por las estrategias del grupo local OM, puede hablarse de una disminución de los efectos inductores en el entramado económico local derivada de: el debilitamiento de las relaciones con proveedores locales; la desarticulación de áreas I&D y, por lo tanto, la mayor dependencia tecnológica; el refuerzo en los perfiles de commoditización de la producción y la consecuente baja en la generación de valor de la producción con anclaje territorial. En suma, un proceso que se traduce en la fragilización del cluster oleaginoso anterior por el impulso de las fuerzas disruptoras de las lógicas globales de acumulación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayadi, N., Rastoin, J.L. y Tonzanli, S. (2004): “Les operations de restructuration des firmes agroalimentaires multinationales entre 1987 et 2003”. AGIA-Alimentation. Janvier. Paris.
- Aydalot, P. (1986): Milieux innovateurs en Europe, Economica, París, GREMI.
- Basualdo, E. (2000): Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa, Ed. UNQUI.
- Castagna A., Woelflin ML., Raposo I. (1997): “Sistema portuario en la región de Rosario. Un análisis para la toma de decisiones estratégicas en la ciudad”, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la Universidad Nacional de Rosario y Municipalidad de Rosario.
- Chesnais, F. (1997): “La mondialisation financière”. Syros, Paris.
- Chevassus-Lozza, et. al. (1999): “Exportations intra-firme ou directes: une alternative pour les firmes multinationales”, *Économie et Statistique*, Num. 326-327.
- Connor, J. (1994): “Patterns of foreign direct investment in the 50 States: focus on the Food System”, Station Bulletin SB-685, Indiana, Purdue University.
- Delgado Cabezas, M. (2002): *Andalucía en la otra cara de la globalización*, Mergablum. Edición y Comunicación, Colección Andalucía XXI, Sevilla.
- Dunning, J. H. (1988): Explaining international production, London, Unwin Hyman.
- Dupuy, C. y Gilly JP. (1995): “Les strategies territoriales des grands groupes”, En Rallet A. et Torre A. *Économie industrielle et Économie spatiale*, Paris, Economica.
- Friedmann, H. Y McMichael P. (1989): “Agriculture and the steate system”, *Sociología ruralis*, Vol. 19
- Gereffi, G y Korzeniewicz, M (eds.) (1994); *Commodity chains and global capitalism*; London: Greenwood Press.

Gorenstein S. (2004): “La reforma portuaria en el contexto agro-exportador pampeano”, en Abadalejo Ch. y Bustos Cara R. (comp): *Desarrollo local y nuevas ruralidades en Argentina y en Francia. Développement local et multifonctionnalité des territoires ruraux en Argentine et en France*, Co-edición UNS/INRA Médiations, IRD/UR 102

Gorenstein, S., Barbero A. y Estrada M. E. (2005) “Nuevos actores y dinámicas territoriales en el complejo oleaginoso del sur de la provincia de Buenos Aires”, en Salette Barbosa Cavalcanti J. y Guillermo Neiman (Comp): *Acerca de la globalización de la agricultura, territorios, empresas y desarrollo local en América Latina*, Ediciones CICCUS, Buenos Aires, en prensa.

Gutman, G (1997): *Las pequeñas y medianas empresas de la alimentación en Argentina. Investigación para la ONUDI*, Proyecto UC/RLA/97/004/17-54/06-3000. Buenos Aires.

Gutman, G. (1999): “El sector agropecuario y el sistema agroalimentario. Nuevas dinámicas y nuevos enfoques “; *Revista Argentina de Economía Agraria*, Num.2 Vol II.

Gutman, G. (2000): «Trayectoria y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales en el Mercosur ampliado. Oleaginosas : soja y girasol» PROCISUR/BID, Proyecto Global, Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur, Montevideo. 2000.

Gutman, G. (2003): “Argentina. Concentración y Transnacionalización de la distribución minorista de alimentos”. Publicación FAO/RLC, Naciones Unidas

Gutman, G. y Cesa, (2002): “Innovación y cambio tecnológico en las industrias de la alimentación en Argentina”, en Bisang R., Lugones G. y Yoguel, (ed): *Apertura e Innovación en Argentina. Para desconcertar a Vernon, Shumpeter y Freeman*, Ed. Miño y Ávila, Redes.

Gutman, G. y Gorenstein, S. (2003): “Territorio y sistemas agroalimentarios, enfoques conceptuales, dinámicas recientes en Argentina”, *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 43, No. 168.

Gutman, G. y Lavarello P. (2002) Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des) encadenamientos tecnológicos, en *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 17, 2° semestre, Buenos Aires

Gutman, G. y Lavarello P. (2003): “La Trama de Oleaginosas en Argentina” (Documento B-3) Estudio 1.EG.33.7, Componente B ; Préstamo BID 925/OC-AR. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.

Gutman, G. y Lavarello P. (2004): “Trayectorias tecno-productivas en sistemas agroalimentarios. Los casos de los subsistemas soja y maíz en Argentina” Ponencia presentada en la XXXV Reunión Anual de la AAEA, Mar del Plata.

Hinrichsen JJ: Anuario 2004, Buenos Aires.

Humphrey, J (1995); Industrial reorganization in developing countries: from models to trajectories; *World Development* 23(1): 149-162.

Humphrey, J. y Schmitz (2001): "Governance in global value chains", *Working Paper*, Sussex: Institute of Development Studies.

IICA (1998): El Sector agroalimentario argentino en los 90', Buenos Aires.

Lavarello, P. (2004) "Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentina durante los noventa ", en *Desarrollo Económico* N° 1, VI 44, Buenos Aires

Méndez, R. y Caravaca I (1996): Organización Industrial y Territorio, Madrid, Editorial Síntesis.

Rastoin, J.L y Oncuoglu, S (1992): " Les multinationales et le système alimentaire mondial tendances stratégiques", *Economies Et Societes. op. cit. Cahiers de l'ISMEA, Serie Developpement Agroalimentaire*, Num.21, París.

Reca A. (2001): "Oilseed Crushing Industries in Argentina: Increasing Supplies, Better Margins and Further Restructuring" Industry Note 028-2001, Babobank International.

Santos, E. (1992): La internacionalización de la producción agroalimentaria y el comercio agrícola mundial, Grupo Editor Latinoamericano.

Teubal, M. (1995): Globalización y expansión agroindustrial: superación de la pobreza en América Latina?, Buenos Aires, Ediciones Corregidor.

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

Vásquez Barquero, A. (1999): Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno, Madrid, Pirámide.

Vigorito, R. (1981): "La transnacionalización agrícola en América Latina", ILET, DDE/D/48, México.

Zimmermann, J.B. (1995): "Dynamiques industrielles: le paradoxe du local", En Rallet A. et Torre A. *Économie industrielle et Économie spatiale*, Economica, Paris.

CUADROS Y BOX

Cuadro 1: Inversión de las firmas extranjeras en las IAA por tipo de inversión.

	1992-93		1994-96		1998-2000		1990-2000	
	Promedio del periodo en \$ millones	%	Promedio del periodo en \$ millones	%	Promedio del periodo en \$ millones	%	Acumulado del periodo en \$ millones	%
Total	217,5	100%	989,5	100%	756,2	100%	6.640,6	100%
Greenfield	19,8	9%	213,1	22%	71,5	9%	1.228,7	19%
Ampliaciones	94,7	44%	251,2	25%	328,3	43%	2.139,6	32%
Fusiones y adquisiciones	103,1	47%	525,1	53%	356,4	47%	3.272,4	49%

Fuente: Gutman y Lavarello, 2002

Cuadro 2: Concentración y cambios en el posicionamiento de los distintos tipos de empresas de la cúpula de las Industrias Agroalimentarias Argentinas (porcentajes en relación al VBP)

1991					2000				
Prop. de K	Empresa	Ventas			Prop. de K	Empresa	Ventas		
		Millones \$	% en VBP	Acum..			Millones \$	% en VBP	Acum..
GE	Sistema Coca Cola	1050,1	4,8	4,8	ET	Cargill	2374,0	10,9	10,9
ET	Cargill	679,4	3,1	7,9	GE	Sistema Coca Cola	1410,0	6,5	17,4
GL	Mastellone Hnos.	472,6	2,2	10,1	GL	Sancor	1161,3	5,3	22,7
GL	Sancor	440,6	2,0	12,1	GL	Arcor	1100,0	5,1	27,8
EN	ACA	400,1	1,8	14,0	EN	ACA	999,4	4,6	32,4
GL	Molinos Río de la Plata	383,2	1,8	15,7	GL	Aceitera General Deheza	936,2	4,3	36,7
GL	Arcor	268,2	1,2	17,0	GE	Cervecería Quilmes	770,5	3,5	40,2
EN	Asociación de Coop. Agrarias	264,1	1,2	18,2	GE	Louis Dreyfus	750,0	3,4	43,6
ET	Nestlé	195,3	0,9	19,1	ASOC	Mastellone Hermanos	695,7	3,2	46,8
GL	Ledesma	185,2	0,9	19,9	GL	Molinos Río de la Plata	648,9	3,0	49,8
ET	Refinerías de Maíz	182,2	0,8	20,8	GL	Vicentín	628,2	2,9	52,7
GE	Indo	177,7	0,8	21,6	GE	La Plata Cereal	601,9	2,8	55,5
GL	Aceitera Gral. Deheza	170,1	0,8	22,4	ET	Bunge Ceval	547,3	2,5	58,0
GL	Aceites Santa Clara	169,3	0,8	23,1	ET	Nestlé Argentina	423,0	1,9	59,9
GE	Cervecería Quilmes	165,6	0,8	23,9	ET	Nabisco Arg. (ex Terrabusi)	334,9	1,5	61,5
GL	Terrabusi	159,2	0,7	24,6	ET	Refinerías de Maíz	308,5	1,4	62,9
ET	Swift Armour	150,3	0,7	25,3	GL	Pecom Agra	293,1	1,3	64,2
GL	Bagley	147,7	0,7	26,0	GE	Baesa	276,0	1,3	65,5
GE	La Plata Cereal	126,4	0,6	26,6	GL	Ledesma	274,3	1,3	66,8
GL	Peñaflor	119,4	0,5	27,1	ET	Danone	266,2	1,2	68,0

Nota: ET, empresa trasnacional extranjera; GE, grupo extranjero; GL, grupo local; EN, empresa nacional; ASOC, asociación o joint-venture entre empresa local y empresa extranjera. K: capital.

Fuente: Gutman y Lavarello, 2002.

Cuadro N° 3: Modelos de internacionalización de ETN del crushing

	<i>China</i>	<i>Brasil</i>	<i>Argentina</i>
ADM	Accionista en Filmar	Expansión de plantas en Rondonopolis	Presente solo como trader
Bunge	Presente solo como trader	Activa presencia	Absorción de empresas (instalaciones del Grupo André; participación de Buyatti en T6)
Cargill	Incipiente alianza estratégica	Activa presencia	Adquisición de Buyatti
Mapa Competitivo que enfrentan estas Tns	Conglomerados locales y regionales	Luis Dreyfus, Grupo Maggi, cooperativas	AGD, Vicentin, Luis Dreyfus, Glencore

Fuente: Reza A. (2003)

Cuadro N°4: Molienda de granos oleaginosos. Principales empresas. 2004

<i>Empresas</i>	<i>Origen del capital (*)</i>	<i>Capacidad de molienda (toneladas diarias)</i>	
		<i>2004</i>	<i>proyectadas</i>
Bunge Arg.	ETN	13.700	
Cargill	ETN	12.700	5.000
Louis Dreyfus	ETN	12.000	
Vicentin(**)	N	11.000	
Terminal 6 (***)	Joint-venture	8.000	
AGD (Aceitera General Deheza)	N	6.500	
Glencore	ETN	5.150	
Molinos Rio de La Plata (GPC)	N	4.500	12.000
Nidera	N/ETN	4.200	

Fuente: J. J. Hinrichsen (2004)

Notas: (*) ETN: filial de empresa transnacional; N: empresa de capitales nacionales

(**) Desde el año 2001 opera el 75% de la planta de Buyatti

(***) Operada por Bunge y AGD

Cuadro N° 5 : Puertos del Gran Rosario y Bahía Blanca. Capacidad de almacenaje de granos, aceites y subproductos en terminales. Año 2002

PUERTO		EMPRESA	CAPACIDAD DE ALMACENAJE – 2001- en tns. (granos, aceites y subprod.)	
SISTEMA GRAN ROSARIO	Gral. Lagos	Louis Dreyfus	1.117.450	
	Pta. Alvear	Pta. Alvear SA	270.000	
	Rosario	Municipalidad De Rosario Unidad IV (<i>Cerrado</i>)		36.000
		Serv.Portuarios ExJNG. Unidad VI		130.000
		Serv.Portuarios ExJNG. Unidad VII		90.000
		Muelle nuevo-GUIDE		96.000
		Unidad III ExJNG.		90.000
		Genaro García (<i>Cerrado</i>)		80.000
		Agroexport SA. ExJNG.(Unidad II)		41.940
		FACA (<i>Cerrado</i>)		18.870
		Otros		35.000
		San Lorenzo y San Martín	Vicentin y Duperial	
	ACA (Ex Unidad VIII)			301.800
	DEMPA			215.000
	Pampa			420.000
	Tránsito			150.000
	Lapacho SA			15.000
	Nidera			380.000
	Cargill SACI. Quebracho			575.000
	Terminal 6 SA			528.000
TOTAL PARCIAL		4.860.060		
PUERTO DE BAHÍA BLANCA	Ing. White	Terminal Bahía Blanca SA	202.000	
		Cargill SAIC	171.000	
		Terminal Glencore – Toepfer-UTE	55.000	
	Galván	Terminal Oleaginosa Moreno SA (Glencore)	180.000	
	TOTAL PARCIAL		608.000	

FUENTE: Elaboración propia en base a datos provenientes de la Dirección de Mercados Agroalimentarios. Área de Regímenes especiales de la SAGPyA, 2002, Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca y el sitio www.puertosdeargentina.com.ar

Box 1: Principales adquisiciones y fusiones en las IAA durante los 90

Algunas de las operaciones de firmas transnacionales más significativas de estos años han sido:

- las inversiones de la firma francesa DANONE: compra en 1994 de Bagley, empresa nacional líder en fabricación de galletitas; joint-venture con la empresa líder láctea Mastellone para el desarrollo de productos lácteos frescos (1995) y posteriormente compra a Mastellone su participación en el negocio de yogures y postres; inversiones en agua mineral: compra a la empresa vitivinícola Peñaflore el 50% de Villa del Sur y a Cartellone, la empresa Villavicencio.
- las inversiones de RJR NABISCO (EEUU) en el sector de galletitas: compra en 1994 de la empresa líder nacional Terrabusi; de Mayco-Capri (1996) y de Canale (1999).
- inversiones de empresas extranjeras en el sector lácteos: Parmalat (italiana); Nestlé, Bongrain (francesa).
- la compra de la empresa de golosinas Stani por Cadbury Schweppes (Reino Unido).
- La profunda reestructuración empresarial en la industria vitivinícola, con importantes inversiones de empresas nacionales y extranjeras (europeas y chilenas principalmente; fondos de inversión) en la compra de bodegas instaladas y en la expansión de sus actividades, que se tradujeron en importantes transformaciones estructurales en el complejo vitivinícola: fuerte reorientación exportadora, incorporación de nuevas tecnologías, aumentos en la calidad de la producción local; desarrollo de alianzas estratégicas (Azpiazu y Basualdo, 2000)
- La multinacional Cargill compra el 65% del negocio harinero a Molinos Río de la Plata, luego de la reestructuración de esta empresa, que vendió el 60% de sus acciones al Grupo Económico argentino Pérez Companc
- Las inversiones del Grupo Exxel en el negocio alimentario: compra Fargo (panificación) Havanna (alfajores) y Freddo (helados), para posteriormente desprenderse de algunas de sus adquisiciones.

Fuente: Gutman y Lavarello, 2002, a partir de IICA, 1998; Flasco, Area de Economía y Tecnología; Gutman G., 1997; información periodística