Actores sociales del agro argentino en las relaciones comerciales con la República Popular China. ¿Integración o dependencia?*

Lic. Javier Pérez Ibáñez**

Resumen

Las relaciones comerciales que la República Argentina (RA) sostiene con La República Popular China (RPC) tienen fuertes consecuencias sobre el modelo de acumulación nacional. Las ventajas y desventajas de este intercambio son producto de discusiones tanto académicas como de política estatal. En ellas, el problema de la integración regional ocupa un lugar central. ¿Son estas relaciones comerciales un impulso hacia las relaciones bilaterales entre países desiguales en términos comerciales y de poder, o son una oportunidad para fortalecer el crecimiento de la región e impulsar la unión económico-política de los países latinoamericanos? Ahora bien, en estos análisis prima una visión superestructural que omite los actores económico-sociales que se benefician y pujan por una profundización de estas relaciones. Este artículo propone dar cuenta del impacto sobre la integración regional del predominio económico de la RPC, pero centrándose en detectar y explicar los actores económico-sociales que están a la cabeza de este proceso.

Palabras clave: China – Integración – Dependencia – Actores sociales – Sector agropecuario

* Recibido 30/12/15. Aceptado 7/3/16.

** Licenciado en Sociología con especialización en Economía (UBA). Maestrando en Sociología Económica (UNSAM). Área de estadística, Secretaría Académica (UNDAV). Contacto: javier.p.ibanez@gmail.com

Abstract

The foreign trade between Argentina and China produces a strong impact on the mode of accumulation. The advantages and disadvantages of this commercial relation is being discussed in the academic and in politics. The regional integration of Latin America is a main problem on these discussions. Is this exchange a boost to bilateral relations between unequal countries or is an opportunity to strengthen the growth of the region and promote economic and political union of Latin American countries? Nevertheless, in these analyzes tends to prevail a superstructure point of view that ignores economic and social actors who benefits from these relations. This article proposes to study the impact of China on the regional integration, but focusing on detecting and explaining the economic and social actors who are at the forefront of this process.

Keywords: China – Integration – Dependence – Social actors – Agricultural sector

Resumo

As relações comerciais que a República Argentina (RA) sustenta com a República Popular Chinesa (RPC) têm fortes consequências sobre o modelo de acumulação nacional. As vantagens e desvantagens deste intercâmbio são produto de discussões tanto académicas como de política estatal. Nelas, o problema da integração regional ocupa um lugar central. ¿São estas relações comerciais um impulso para as relações bilaterais entre países desiguais em termos comerciais e de poder ou são uma oportunidade para fortalecer o crescimento da região e impulsionar a união económico-política dos países latinoamericanos? Agora bem, nestas análises prima uma visão superestructural que ignora os actores económico-sociais que se beneficiam e dão um lance por um aprofundamento destas relações. Este artigo propõe dar conta do impacto sobre a integração regional do predominio económico da RPC, mas centrando-se em detectar e explicar os actores económico-sociais que estão à cabeça deste processo.

Palavras-chave: Chinesa – Integração – Dependência – Actores sociais – Sector agropecuário

1. Introducción

La irrupción de la RPC como potencia económica en la primera década del siglo XXI cambió radicalmente el mapa geopolítico mundial y las relaciones internacionales. Desde la caída del muro de Berlín rigió un mundo unipolar que se puso en cuestión por el ascenso del gigante asiático. Esta disputa sobre la hegemonía mundial se produce en base al exitoso plan económico que comenzó a implementarse en 1978 y que hoy coloca a China entre las primeras economías del mundo.

La región latinoamericana crece al ritmo de este nuevo mundo multipolar y encuentra complementariedad con las necesidades de la economía emergente. Esto trae aparejado un crecimiento del vínculo comercial entre ambas regiones en tal magnitud que logró desplazar a los viejos socios comerciales.

Como veremos más adelante, la integración regional es el desafío económico-político para América Latina desde hace más de cincuenta años. En este proceso se depositan las expectativas de desarrollo económico y la mejora de la calidad de vida para los habitantes de la región.

Ahora bien, ¿son estas nuevas relaciones comerciales un impulso hacia las relaciones bilaterales entre países desiguales en términos comerciales y de poder o es una oportunidad para fortalecer el crecimiento de la región e impulsar la unión económico-política de los países latinoamericanos?

Por un lado, la RPC actúa como un agente disgregador externo en la medida en que la presión de los nuevos vínculos comerciales estimula la búsqueda de acuerdos bilaterales para obtener mejores beneficios. Por otro, estos beneficios económicos posibilitan el crecimiento de los países latinoamericanos y, por tanto, la autonomía política necesaria para buscar la integración regional. En este sentido, pretendemos responder a la siguiente pregunta: ¿Qué impacto tiene la presencia de la RPC sobre la integración regional?

La mayoría de los análisis sobre la temática ponen énfasis en la dimensión superestructural del problema (órganos supranacionales, regímenes políticos, etc.) o en un mero repaso macroeconómico (cantidad y precios exportados, tipos de cambio, competitividad). Ninguno de ellos analiza los actores sociales que se encuentran pujando por cierto modelo de desarrollo y que, por tanto, establecen alianzas y disputan en función de maximizar beneficios.

En este artículo, analizaremos el problema de la integración regional a partir del estudio del caso de la República Argentina. Nos proponemos dar cuenta del impacto que ejerce el predominio económico de la RPC sobre la integración regional, centrándonos en detectar y explicar los actores económico-sociales que encabezan este proceso en la economía argentina.

2. La integración regional

La integración regional es un tema central en la agenda de los distintos gobiernos latinoamericanos desde fines de la Segunda Guerra Mundial. Si bien existen diferentes posturas sobre cómo encausar el proceso integracionista y han existido avances y retrocesos en políticas de Estado, los problemas estructurales que dieron inicio al debate continúan vigentes en América Latina.

La oposición centro/periferia, la restricción externa y la escasez de capital y tecnología, son problemáticas de la región que en la actualidad (tanto como hace cincuenta años) permanecen vigentes y constituyen una traba para la posibilidad de encarar un proceso de desarrollo económico sostenido.

En sus primeros postulados, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y su secretario Ejecutivo Raúl Presbich, proponían un programa de integración que ponía el foco en elevar los niveles de industrialización en pos de resolver los problemas antes esbozados. Podríamos resumir en tres grandes ejes los diagnósticos de la CEPAL sobre la integración y el desarrollo (Tavares, 1998):

El *primer postulado* se basa en que el exiguo desarrollo de las economías latinoamericanas es consecuencia de la restricción externa. Con estructuras productivas dependientes de insumos y partes importadas y exportaciones primarias de lenta expansión y poca diversificación, las economías latinoamericanas se enfrentan crónicamente a una situación déficit en el comercio exterior. Por un lado, la restricción externa se vuelve un cuello de botella para el crecimiento de la región en la medida que limita las importaciones necesarias para la expansión productiva. Por otro, subordina las posibilidades de crecimiento a las fluctuaciones de la demanda externa y a la evolución de los precios de los productos primarios que se exportan.

La superación de la restricción externa en el pensamiento cepalino supone un proceso de industrialización. El objetivo es sustituir productos industriales que previamente se importaban y, a la vez, lograr exportar estos productos con mayor contenido tecnológico para aumentar y diversificar las exportaciones. Así, puede superarse el cuello de botella impuesto por la restricción externa y el déficit comercial. En este proceso el Estado asumía un rol irremplazable en la protección de esas industrias nacientes que perecerían en la competencia contra los países más desarrollados.

Pero esta industrialización tiene que proyectarse por fuera de los límites nacionales. El proceso de sustitución de importaciones en la medida en que se restrinja a las fronteras nacionales pierde potencia como motor del desarrollo. Es aquí donde la integración cobra un rol central en este cuadro de estancamiento.

La integración económica regional para la CEPAL es condición fundamental para la aceleración del crecimiento, la expansión y diversificación de las exportaciones y el avance de la industrialización (Tavares, 1998)

> La ampliación del mercado y de la base de recursos productivos, resultante de la integración, permitiría aprovechar las economías de escala y las ventajas de la especialización y complementación industrial, creando las condiciones para aumentar la productividad y dinamizar el proceso de industrialización en el conjunto de los países de la región, eje a partir del cual se expandiría el intercambio intra y extrarregional y se revitalizaría el crecimiento económico (Tavares, 1998:2).

El *segundo postulado* parte de reconocer que hay dos lugares a ocupar en la división internacional del trabajo. Los países del centro que exportan bienes industriales y concentran las ventajas del progreso técnico, y los países de la periferia que se caracterizan por la exportación de materias primas y productos agrícolas de escaso contenido tecnológico. Para completar este cuadro, los términos de intercambio (evolución relativa de los precios entre importaciones y exportaciones) para el caso latinoamericano en el período analizado por Presbich y la CEPAL están en retroceso, lo cual agrava el

problema de la restricción externa. Por tanto, es necesaria una reforma estructural del comercio exterior en donde la región pueda superar su lugar de plataforma primario-exportadora.

El *tercer postulado* parte de que los países de la región aisladamente carecen de poder de negociación con los países centrales, volviéndose aun más gravosas las relaciones comerciales y financieras con los países desarrollados. Por ende, es necesario establecer una política común frente a los países industrializados e instituciones financieras internacionales. De esta manera, se pueden replantear los términos en que se desarrollan las relaciones comerciales, lograr insertar productos industriales producidos en la región en los mercados de los países centrales y tomar asistencia financiera en mejores condiciones para le región.

3. China como consumidor mundial de recursos naturales

La RPC viene atravesando una profunda transformación económica desde 1978, año en que muere el líder de la Revolución China Mao Tse-Tung y asume la conducción del Partido Comunista Deng Xiaping. Estas transformaciones estuvieron basadas en lo que se llamaron las "cuatro modernizaciones", que permitirían alcanzar los estándares occidentales para el 2000. Las reformas abarcaban cuatro puntos: 1) la agricultura, retrocediendo en la colectivización y aumentando la utilización de las parcelas privadas y el sistema de responsabilidad familiar; 2) la industria, abandonando la autosuficiencia económica y la desconfianza extranjera, permitiendo la constitución de empresas mixtas y la inversión extranjera directa sobre ciertas zonas; 3) la Defensa Nacional y 4) la Ciencia y Tecnología.

De esta manera, China logra luego de treinta años, reconvertir su sector manufacturero para lograr exportar bienes industriales con alto contenido tecnológico. Podemos ubicar en 2001, con la incorporación plena de la RPC a la Organización Mundial del Comercio, el cumplimiento de los objetivos.

Estas transformaciones colocaron a la RPC en los primeros años del siglo XXI como una nueva potencia mundial. A modo de ejemplo, en 2007 la RPC sólo representaba el 6,2% del PBI mundial, cuando Estados Unidos representaba el 29%; pero su participación en el crecimiento del PBI mundial es del 20,1%, mientras que Estados Unidos sólo representa el 18,1% (Arceo y Urturi, 2010). Esto se debe a que China logró durante estas tres décadas crecer a una tasa promedio del 9,5%(Vadell, 2012). En los últimos años la RPC experimenta un desaceleramiento de su crecimiento, pero de todas formas se constituye en 2014 como la segunda economía del mundo (PBI) o la primera medida en términos de exportaciones, según cifras del Bando Mundial.

Ahora bien, uno de los cambios que trae aparejado este crecimiento, y el que principalmente nos interesa para este trabajo, es el aumento de la demanda de productos primarios. Para sostener tales niveles de crecimiento, es necesaria una cantidad muy

grande de recursos que la RPC no encuentra capacidad de satisfacer en su mercado interno. Para entender de qué hablamos

> China ocupa el primer lugar como consumidor mundial de carbón, estanio, zinc, cobre y cereales, y un lugar destacado en los casos de fertilizantes, hierro y acero, banano, granos oleaginosos y aceites, plásticos, equipamiento electrónico, aparatos ópticos, fotográficos y médicos, reactores nucleares y maquinaria (Rosales y Kuwayama, 2007).

Esta fuerte presión en la demanda de recursos naturales, tuvo como consecuencia el aumento del precio de este tipo de bienes: "Esto elevó los precios e incrementó la demanda global por los bienes latinoamericanos" (Gallagher, y Porzecanski, 2009). Esto expresa un cambio respecto de un ciclo de larga baja de precios de productos primarios iniciado en la década de 1980. Los países agroexportadores fueron afectados por lo que se llama el deterioro de los términos de intercambio, pero desde fines de los años 90 esto parece revertirse coincidiendo con el ingreso de la RPC a la OMC.

El aumento en los precios de los bienes primarios tiene varias causas. En función de los objetivos de nuestro análisis, nos centraremos en los *commodities* alimenticios, por ser la principal exportación del caso elegido: Argentina, pero téngase en cuenta que este fenómeno se repite para otros tipos de *commodities*. En primer lugar, dada la mejoría en la distribución del ingreso y fuertes procesos de urbanización en regiones de Asia (principalmente China pero no únicamente) y África Subsahariana aumenta el consumo de alimentos y esto tiene un impacto sobre los precios. De esta manera, los recursos agrícolas comienzan a ser cada vez más económicamente escasos teniendo que incorporar tierras menos productivas y más alejadas de los puertos exportadores aumentando sus costos de producción (Piñeiro y Bianchi, 2012). Otra variable a considerar es el aumento del precio de otros *commodities*, como el petróleo, que hacen más atractiva la producción de biocombustible impactando directamente en el precio de sus insumos como el maíz y la soja (D´Angelo y Pontón, 2008). Por último, luego de la crisis de las *suprimes* en 2008, muchas inversiones financieras encontraron refugio en las operaciones de mercados de futuro de los *commodities* ante la constante pérdida de valor del dólar y la caída de la tasa de interés (Vadell, 2012; D´Angelo y Pontón, 2008).

Este gran consumo de recursos naturales y *commodities* encuentra su lugar de abastecimiento en los países de América Latina y África generando grandes ingresos para ambas regiones. China aumentó su participación en las exportaciones latinoamericanas desde un 1,1% en 2000 a un 8,3% en 2010 (Meller, Poniachik y Zenteno, 2012). Ahora bien, estos beneficios no son distribuidos equitativamente. Por ejemplo, si dividimos América Latina en su región Sur y su región Norte veremos que la primera encuentra un saldo comercial estable/positivo mientras que la segunda es claramente negativa (Rosales y Kuwayama, 2007; Vadell, 2012).

Esto se debe a que el consumo de recursos naturales que produjo la expansión económica China encontró en América del Sur estructuras productivas con capacidad de satisfacer esa demanda y, por el contrario, en América central y México, encontró economías que no sólo no podían satisfacer esa necesidad sino que competían con

producciones chinas en otros mercados como el de Estados Unidos (Rosales, y Kuwayama, 2007). Si dividimos este aumento de las exportaciones Suramericanas a China por sector y por país, nos encontramos con que la distribución es todavía más restringida.

Tabla 1: Porcentaje de exportaciones de AL a la RPC y participación de países según porcentaje de exportación (2014)

Sector	Porcentaje de las Exportaciones de América Latina para China	País	Porcentaje del país en el total de las exportaciones a China en el sector
Productos Minerales*	27,66	Brasil	53,17
		Chile	22,46
		Perú	15,45
		México	5,66
Petróleo**	19,76	Venezuela	52,28
		Colombia	20,19
		Brasil	18,92
		Argentina	3,35
		México	3,16
Soja	19,30	Brasil	81,43
		Argentina	15,33
Metales***	11,85	Chile	71,50
		Brasil	8,12
		Perú	7,83
		Colombia	4,23
		México	3,13
Celulosa de Papel	2,29	Brasil	49,63
		Chile	38,97
Autos	1,39	México	99,99
Azúcar Crudo	1,36	Brasil	1,00
Aceite de Soja	1,04	Argentina	52,71
		Brasil	47,29
Alimento de Animales	0,99	Perú	76,11
		Chile	16,11
Cueros	0,61	Brasil	72,76
Tabaco	0,43	Brasil	80,68
Carnes de Aves	0,42	Brasil	87,01
Circuitos Integrados	0,39	México	17,19
Teléfonos	0,38	México	62,90
Aviones	0,29	Brasil	100
Otros	11,85	Varios	100

Fuente: Elaboración propia en base a TECO en base a COMTRADE

* La categoría solo incluye: Mineral de Cobre, Mineral de Hierro, Mineral de Zinc, Mineral de Plomo

**La categoría Incluye: Petróleo Crudo y Petróleo Refinado

*** La Categoría solo Incluye: Cobre Chatarra, Cobre Refinado, Cobre sin Procesar, Ferroaleaciones (Acero)

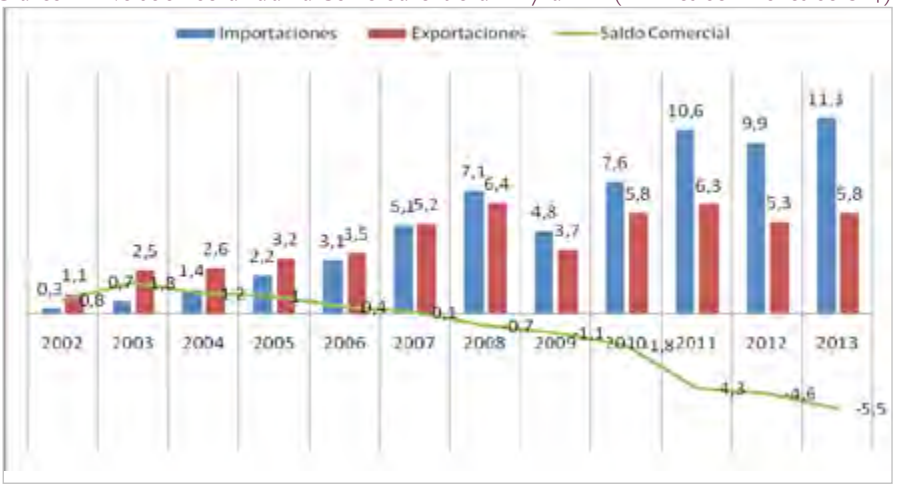
En la Tabla 1, se puede ver que cinco sectores productivos dan cuenta del 80,86% de todas las exportaciones de América Latina a China en 2014, siendo estos *commodities* o derivados de las mismas. Pero, a la vez, se puede analizar que estos cinco productos son exportados por países que pertenecen a América del Sur, a excepción de la pequeña participación de México, y que estos países explican por lo menos el 90% de la exportación de estos *commodities* a la RPC.

Entonces hasta aquí pueden extraerse dos conclusiones: a) China directa o indirectamente, es responsable del aumento de la demanda y precios de los *commodities* Latinoamericanos. b) Los réditos comerciales derivados del punto anterior están altamente concentrados en unos pocos países y sectores.

4. La relación comercial entre la RPC y la RA

Cuando pasamos a analizar la particular relación comercial de la RPC con Argentina, vemos que no dista de lo analizado para el resto de países de América Latina. Los intercambios comerciales se han ido incrementando y mostrando una explosión en la última década. Del total de las exportaciones argentinas que se dirigieron a China, en 1990, representaba el 1,95%; en 2000 el 3,03% y en 2010 el 8,51%. Considerando el porcentaje de importaciones China sobre el total de las importaciones argentinas, en 1990 representaba el 0,78%; en 2000 el 4,58% y en 2010, el 13.54% (Slipak, 2013).

Grafico 1 –Evolución de la Balanza Comercial entre la RA y la RPA (En miles de millones de US$)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En un análisis pormenorizado de la última década se puede ver que entre 2002 y 2013

CARTOGRAFÍAS DOSSIER

las exportaciones de Argentina a China se incrementaron a una tasa del 24,9% acumulativa anual, mientras que las importaciones lo hicieron al 42,3%. Como resultado de esta diferencia, a partir de 2008 comienza a existir un déficit comercial entre ambos países a favor de la RPC, llegando a más de cinco mil millones de USD en 2013.

Desde el punto de vista chino, Argentina no representa un socio comercial de envergadura. Los 11,3 mil millones de dólares en exportaciones que China envió a Argentina en 2013 (Grafico 1) representaban solamente el 0,5% de las exportaciones chinas, mientras que para Argentina representó el 15% de sus importaciones (TECO). Por otro lado, los 5,8 mil millones de dólares en exportaciones que Argentina envío a la RPC en 2013, representaban solamente el 0,34% de las importaciones chinas en ese año; mientras que para la Argentina representó el 7, 3% de sus exportaciones (TECO).

En este sentido si tomamos de ejemplo 2010, China representó el segundo lugar de destino de las exportaciones argentinas, mientras que Argentina está en el lugar 32 como proveedor de recursos a China. A su vez, China es el segundo país del cual más bienes importa la Argentina; mientras que la RA solo ocupa el lugar 39 como destino de las exportaciones chinas. Esto otorga más poder de negociación a la RPC que a la RA (MECON, 2011b y Slipak, 2013).

Una realidad emerge del anterior análisis cuantitativo; si bien China fue un actor clave en la recuperación de la economía Argentina, la relación comercial está caracterizada por una *interdependencia asimétrica* (Vadell, 2012). Es decir, para prolongar el crecimiento económico en el tiempo, Argentina necesita mucho más de China que China de Argentina.

Ahora bien, si miramos el mismo fenómeno desde un punto de vista cualitativo, observamos que:

> Los ocho primeros productos importados desde China fueron: Teléfonos (8,5%*), Computadoras (10%*), Productos químicos (3,5%*), Motocicletas (3,3%*), Juguetes (1,3%*), otras manufacturas de plástico (0,7%*), Instrumental médico (0,3%*), Artículos de fundición de hierro y acero (0,3%*) (MECON, 2011b).

Esto representa el 77% de las importaciones argentinas a China para 2010. Considerando las exportaciones por producto, vemos que los principales tres productos que la RPC le compra a la Argentina son soja (58%), petróleo crudo (13%), aceite de soja (10%), (TECO).

El análisis de la composición de las exportaciones nos revela que no solo desde el punto de vista cuantitativo existe una *relación asimétrica*, sino que la relación también es desigual cuando se analiza cualitativamente el contenido de esas exportaciones. Las importaciones de origen chino están altamente diversificadas y compuestas en su mayoría por bienes industriales de alto y medio contenido tecnológico. Mientras que las exportaciones argentinas están concentradas en tres productos primarios o derivados de ellos (Slipak, 2013).

De este apartado podemos extraer dos conclusiones más: c) para el caso argentino, los réditos comerciales derivados de la relación comercial biltaeral con China, están restringidos mayormente a la soja y sus derivados, d) esto genera una *relación de interdependencia asimétrica* a favor de la RPC.

5. La sojización del sector agrario argentino

En los apartados anteriores solo hicimos referencia a una parte del problema que aquí intentamos explicar. La existencia de una relación asimétrica producto del intercambio comercial entre la RPC y la RA requiere de actores sociales que la reproduzcan. En los apartados siguientes queremos dar cuenta de que las relaciones comerciales internacionales son efectuadas por actores sociales, que pueden ser públicos o privados, y que están sujetos a leyes nacionales, internacionales, aduaneras, monetarias, tratados comerciales, etc. Por tanto, poder explicar estas relaciones comerciales asimétricas es también poder explicar a estos actores sociales que intervienen en su desarrollo. Creemos que solo así podremos dar cuenta del fenómeno en toda su complejidad.

Analicemos, entonces, primero qué impacto tuvieron los cambios macroeconómicos en el agro argentino para poder dar cuenta de las condiciones materiales sobre las cuales se desarrollan estos actores.

La convertibilidad en 1991 tuvo como objetivo reinstalar al mercado como el asignador universal de recursos y retirar al Estado a sus mínimas funciones (Lattuada, 1996). El presupuesto originario para el agro argentino es que liberando las fuerzas del mercado, dada sus ventajas comparativas, volvería a convertirse en una locomotora del crecimiento nacional. Del conjunto de medidas económica de la época podríamos resumir las que tuvieron impacto sobre el sector en las siguientes: eliminación de casi todos los impuestos a la exportaciones, lo que se tradujo en un reorientación mercado-externista de las producciones locales; supresión de los aranceles a las importaciones de bienes de capital, lo que devino en la renovación del parque de maquinarias; eliminación de casi todos lo organismos reguladores, dejando expuestos a los vaivenes del mercado internacional a los productores locales; privatización de los servicios públicos, aumentando la estructura de costos del sector; retracción del Estado del mercado financiero, lo que redujo el acceso a créditos subsidiados; vaciamiento de órganos estatales de investigación como el INTA, obligándolos a financiarse en el mercado. (Grass, 2013).

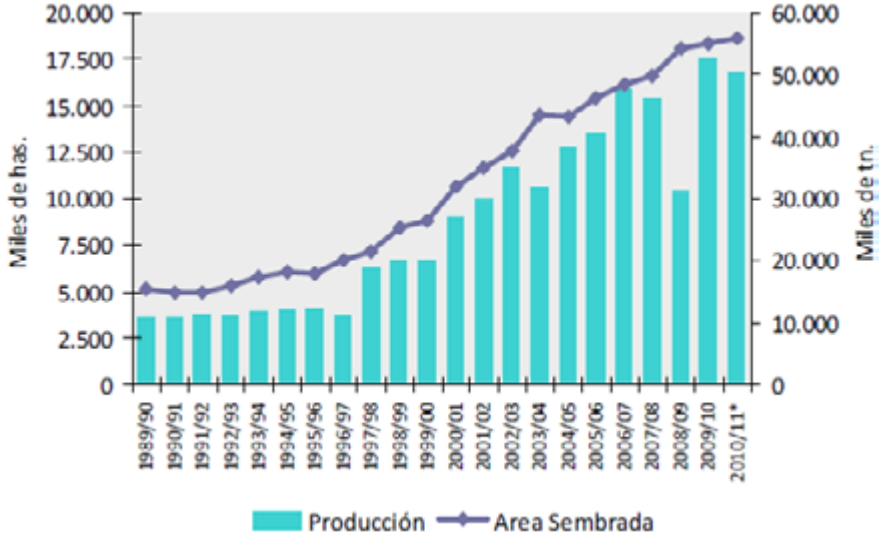
En el transcurso de este proceso tuvo lugar un hecho que revolucionó el sistema productivo: la liberalización del primer evento transgénico en 1996 que dio origen a la soja resistente al glifosato o soja *Roundup Ready*. Este cultivo viene siendo protagonista del agro argentino a partir de la década de 1970, con lo que se denominó el proceso de agriculturización, por el cual se aumenta la productividad agraria desplazando a la actividad ganadera incluso de zonas en donde la actividad pecuaria había sido predominante históricamente (Barsky y Gelman, 2009). Al principio de este proceso la soja vino a ser el complemento del trigo modificado genéticamente (Germosplasma Mexicano) a través del doble cultivo. Pero con el descubrimiento de la soja RR se revoluciona no solo la capacidad productiva del país sino también se modifica sustancialmente la estructura agraria profundizándose la agriculturización a niveles muchos mayores.

Por otro lado, se profundiza la utilización de la técnica de siembra directa. Esta técnica de labranza consiste en plantar la semilla sin necesidad de roturar, arar o emparejar la tierra. Simplemente se abre un surco y se deposita la semilla y el fertilizante directamen-

te sobre el rastrojo de cultivos anteriores. El gran benéfico es, por un lado, la reducción de tiempos y costos de trabajo y, por el otro, la conservación de los nutrientes del suelo al reducir la erosión y hacer un uso más eficiente del agua. Como desventaja acarrea que al no labrar la tierra aumentan las posibilidades de que crezcan otras especies que compitan con los cultivos, por tanto queda atado a la utilización de herbicidas para su mejor utilización (Bisang y Gutman, 2003). La problemática con la utilización de herbicidas es que es necesario tener cultivos que sean resistentes a los mismos de manera de no arrasar con la cosecha en el proceso de quitar las malezas. He aquí la sinergia en la adopción de la siembra directa, glifosato y soja RR (INTA). Con la siembra directa se reducen los costos de producción y preserva los nutrientes de los suelos, el glifosato mata las especies que compiten con los cultivos y que se proliferan por la utilización de la SD, y la soja RR resiste a la utilización de glifosato permitiendo que una vez utilizado el herbicida solo quede en pie el cultivo con la semilla transgénica.

Este paquete tecnológico agronómico debemos complementarlo con la utilización de Fertilizantes, Biocidas, Maquinarias y Equipos (Bisang y Gutman, 2003)1.La consecuencias de este descubrimiento se pueden apreciar en el Gráfico 2; para 2007 la soja representa el 53% de la superficie cultivada (16.141.337 ha) y el 51.4% del volumen producido (47 millones y medio de Tn).

Gráfico 2: Evolución de la superficie sembrada y de la producción (1989-2011)



Fuente: MECON 2011a en base DIAR-DIAS

[1] Aquí cabe aclarar un punto que también es explicativo de lo generalizado del proceso. En Argentina el sector agropecuario no paga derecho de patentes por la soja RR ni por el glifosato. Esto hace que, por ejemplo, la totalidad de la siembra se haga con semillas transgénicas, o que el litro de glifosato valiese tres dólares a finales de 2000 cuando a principio de la década de 1990 valía diez dólares el litro.

El paquete tecnológico tuvo sus consecuencias en la superficie cultivada, particularmente la SD permite trabajar con menores niveles de humedad logrando ampliar la frontera agrícola. Entre 1990/1 y 2006/7 la superficie cultivada creció un 52.8% (Barsky y Celman, 2009).

El fin de la convertibilidad, en 2002, trajo un cambio sustancial a nivel macroeconómico para el agro argentino. La devaluación del peso significó una transferencia de recursos hacia los sectores vinculados a la exportación. A la vez, los productores que estaban fuertemente endeudados vieron licuar sus deudas que fueron pesificadas. Así, mientras seguían teniendo sus deudas en pesos, sus ingresos se medían en dólares. A esto se le suma el fortalecimiento del mercado interno y el aumento de los precios internacionales, que fortalecieron la demanda de los productos del sector (CENDA, 2010). Por último, también cambiaron las políticas de Estado, pues se enviaron partidas presupuestarias más altas al INTA y a la investigación científica vinculada al agro.

En este punto agreguemos una quinta conclusión acumulada: e) el aumento de la demanda externa y los precios de los bienes primarios argentinos vino a cerrar un circuito que ya estaba en movimiento desde mucho antes por el lado de la oferta. Es decir el sector agrario argentino llega con la capacidad productiva latente de satisfacer la renovada demanda internacional a principios del siglo XXI.

6. Actores sociales en el proceso productivo de la soja en el siglo XXI

Este apartado lo dividiremos según el proceso productivo que atraviesa la soja, intentando dar cuenta de los actores sociales predominantes en cada una de las etapas. Comenzaremos por la producción primaria en el sector agrario, continuando por su procesamiento industrial para finalizar con su comercialización en el exterior.

Sector primario

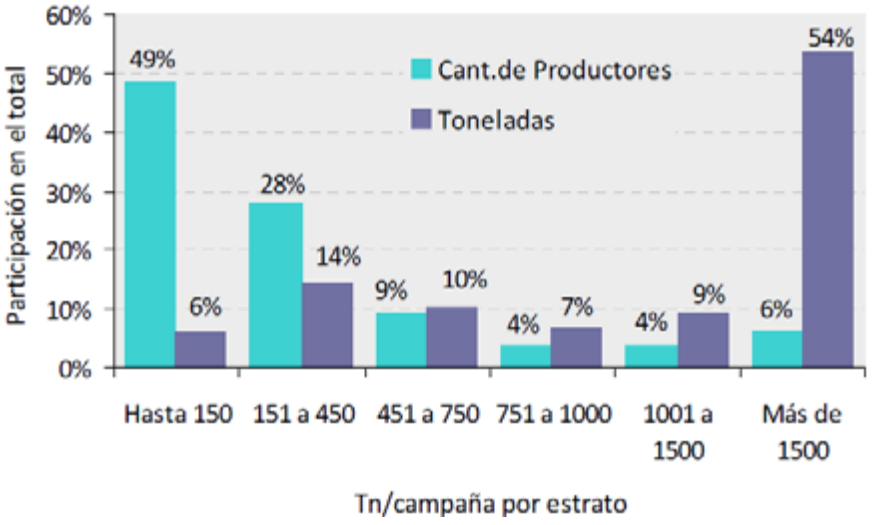
Otra de las consecuencias de la aplicación de las innovaciones tecnológicas discutidas en el apartado anterior, es que impulsó una concentración empresarial agraria dados sus altos requerimientos de capital y su necesidad de altas escalas de producción para su rentabilidad (Grass, 2013). El tamaño mínimo necesario para que una explotación sea rentable aumentó de 490 ha en 1990 a 538 ha en 2003. Esta concentración se expresó en la tendencia a la producción en unidades de mayor tamaño, eliminándose las unidades productivas más pequeñas. De esta manera, en 1988 había en el país 378.357 unidades productivas mientras que en 2002 se redujeron en un 21.4%, llegando al número de 297.425 (Bisang y Gutman, 2003).

Es importante en este punto hacer un apartado; la concentración en la producción no expresa una concentración en la propiedad de la tierra. Lo que crece como consecuencia del aumento de la escala es el arrendamiento en detrimento de la producción en tierras

CARTOGRAFÍAS DOSSIER

de propiedad pura. Esto representa un cambio sustancial con respecto a las formas más tradicionales de arrendamiento. Si a principios del siglo XX encontramos muchos pequeños productores arrendando a grandes propietarios de tierra, a principios del siglo XXI encontramos grandes productores arrendando a pequeños propietarios de tierra[2]

Gráfico 3: Producción primaria de Soja por Estrato (2008)



Fuente: MECON 2011a en base DIAR-DIAS

En el Gráfico 3 podemos comprobar la concentración de la producción. El 6% de los productores dan cuenta del 54% de la producción, mientras que el 96% restante explica el 46% de los porotos de soja producidos. La concentración se verifica también en el extremo opuesto del gráfico: el 49% de los productores más pequeños dan cuenta solamente del 6% de la producción.

Para resumir, luego de este shock tecnológico, la estructura agraria emergerá mucho más heterogénea a partir de la segmentación impuesta por las nuevas escalas de producción y el acceso al financiamiento (Bisang y Gutman, 2003). Estos serían los principales actores del agro en la primera década del siglo XXI:

Los productores tradicionales: el que más expresa una continuidad con los modelos productivos anteriores. Son principalmente sujetos que no ceden sus tierras para el trabajo de terceros y llevan adelante sus procesos productivos. Suelen ser herederos de campos familiares que han incorporado nuevas estrategias tecnológicas, luego de haberse capacitado profesionalmente; es por eso que tiene un carácter más familiar de la propiedad. Viven en las ciudades y cabeceras de sus distritos, y gracias al avance

[2] La importancia relativa del arrendamiento en proporción a la producción total está bajo discusión de los especialistas. Si bien en este trabajo no se trabaja particularmente el tema del arrendamiento, sí se parte de una visión que lo considera como un fenómeno consolidado. Para una visión que ponga menos énfasis en el arrendamiento como relación social de producción véase Basualdo, 2014.

de los servicios públicos (tele-comunicaciones y electricidad) pueden estar pendientes del campo desde kilómetros de distancia. No se diversifican territorialmente y la estrategia que utilizan para ampliar su escala productiva es el arrendamiento de otros campos cercanos a los propios. Se encuentran en un situación de inferioridad, dado su tamaño, para establecer negociaciones frente a la compra de insumos, financiación, o negociación de arrendamientos. Se podrían dividir en tres categorías según su tamaño y su forma de gerenciamiento. Desde las más grandes, que tienen más campos arrendados y ligazón con las megaempresas, hasta las más chicas, que privilegian un capital más social o tradicional a la hora de conseguir las tierras para arrendar.

Los contratistas: son poseedores de maquinaria agrícola que se dedican a prestar servicios en distintas etapas de la producción. Como dijimos al principio, la aparición del paquete tecnológico aumentó la escala productiva, pero también el ingreso de maquinaria en grandes proporciones al agro tuvo ese efecto. De hecho, cambió la forma de organizar la producción para los pequeños productores, dado que por el tamaño de sus tierras y la poca posibilidad de capitalizarse, se hace imposible comprar las maquinarias necesarias para que su campo siga siendo rentable. Muchos productores pudieron subsistir en base a pagar por los servicios de los contratistas de maquinaria, para que realicen alguna parte de las tareas (cosecha, fumigación, roturación, etc.). Por esta razón es que la gran mayoría de los contratistas son ex productores que se vieron obligados a arrendar sus campos y subsistir con este tipo de tareas. Este actor es un vector de trasmisión de las nuevas tecnologías al agro. Son quienes pueden garantizar su correcta aplicación, dado el alto grado de especialización que tienen. Así, por ejemplo, la siembre directa y las semillas transgénicas encuentran un gran aliado en este actor para su aplicación. Lo mismo para los herbicidas, fertilizantes o insecticidas que en muchos casos deben ser aplicados en aviones. La extensión de este sujeto consolidó la forma en que se divide el capital del agro en la RA. Por un lado, los dueños de la tierra e instalaciones y, por el otro, los dueños de las máquinas (Bisang y Gutman, 2003).

Los pools de siembra: también llamadas megaempresa, son una forma de inversión financiera que aglutina muchos inversores urbanos en busca de altos dividendos con las cosechas. Son los *Big Players* del sector, pudiéndose nombrar entre los más importantes a Los Grobo Agropecuaria, CRESUD, El Tejar, MSU, Adecoagro (Grass, 2013). Normalmente están bajo la conducción de profesionales como ingenieros agrónomos o administradores de empresas. Trabajan en mayor escala que los productores tradicionales y por eso pueden abaratar costos en los insumos y lograr mejores negociaciones en las ventas. También suelen diversificar riesgos al arrendar campos en distintos lugares del país con distintos climas, y en el último tiempo se han expandido a distintos países del Mercosur para minimizar riesgo "jurídico-político". El objetivo es la concentración de capital sin aumentar la extensión del campo, sino acrecentar la cantidad de tierras arrendadas y unificadas bajo la misma dirección organizativa. De esta manera, su aparición no implicó una modificación en la propiedad de la tierra agraria, pero sí una agudización de la tendencia a concentrar la producción en unidades más grandes. Se estima que bajo esta modalidad están en producción de 1.8 a 3

millones de hectáreas. Tienen muy poca inversión en capital fijo, dado que no posee tierras ni tampoco maquinarias; de ahí la gran asociación que tiene con los contratistas de maquinarias y los rentistas.

Los *rentistas*: son actores que se retiraron de la producción debido a que no pudieron adaptarse al nuevo paquete tecnológico o porque el tamaño de su campo quedó muy por debajo de la escala de producción. Los rentistas entregan a los productores tradicionales o a los *pooles* de siempre su campo en arrendamiento. El precio del arrendamiento casi se duplicó desde principio de siglo XXI a 2007, lo cual hace que los dueños de la tierra a pesar de ser actores más pequeños puedan obtener grandes beneficios. Es por esto que captan grandes montos del excedente agropecuario.

Antes de poder avanzar sobre los actores de la etapa industrial3 es necesario discutir la idea del nuevo modelo agrario, el agronegocio. Este modelo está basado en el empleo de biotecnología, la participación del capital financiero y la reorganización del trabajo y la producción (Grass, 2013). Como vimos hasta ahora, este nuevo modelo trae aparejado: la concentración productiva, aumento de la producción, aumento de la frontera agrícola, papel preponderante de la soja, aumento de la escala de producción y desaparición de las explotaciones más pequeñas. Asimismo, el proceso de producción agraria cobra una lógica mucho más financiera a través de la presión por lograr mayor velocidad de rotación de capital que le imprime el sector financiero para hacer más atractivo este tipo de inversión por sobre otras más tradicionales como bonos o acciones. Así se intensifica la utilización de los recursos para cumplir con estos nuevos estándares.

Por tanto, el *agronegocio* es una nueva forma de producción que reconfigura las formas de acumular capital para el sector. Como dijimos más arriba, está basada en la tercerización de tareas (a través de los contratistas) y en la gestión y control de activos de terceros (tierra y capital). De esta manera el empresario agrario asume una conducción más profesional del negocio, abandonando las decisiones más técnicas sobre el proceso productivo y dedicándose a coordinar múltiples actores y gerenciar la producción, la comercialización, la financiación del proceso.

Lo importante de este nuevo modelo productivo, y en lo que queremos focalizar en este trabajo, es que no solo es un corte vertical entre actores sociales "modernos" y actores "tradicionales" que tienden a desaparecer; sino que es un corte transversal que establece una nueva dinámica socio-económica y nuevas relaciones sociales de poder en el sector que estamos estudiando (Grass, 2013).

Como conclusión el *agronegocio* no fue apropiado homogéneamente dentro del sector y su implementación estuvo marcada por grandes empresas o *pool* de siembras, que obligaron a adaptarse a las nuevas dinámicas socio-económicas o retirarse del

3 En este trabajo, por cuestiones de objetivos de investigación, quedaron fuera del análisis dos actores que son de suma importancia en la producción primaria. Primero, los *acopiadores*, que se radican en final del proceso primario antes de pasar a la exportación o la producción industrial y, segundo, *las semilleras y proveedores de insumos* que se encuentran al principio del proceso productivo entregando la materia prima necesaria para comenzar la siembra.

mercado al resto de los actores. En este punto entonces ya no vale la pena preguntarse por la definitiva expulsión de las capitales más pequeños, reconvertidos en rentistas o contratistas, sino por la suerte que pueden tener los productores tradicionales con su inserción más nacional en un contexto económico en el que las reglas están establecidas por los grandes jugadores del sector.

Sector industrial

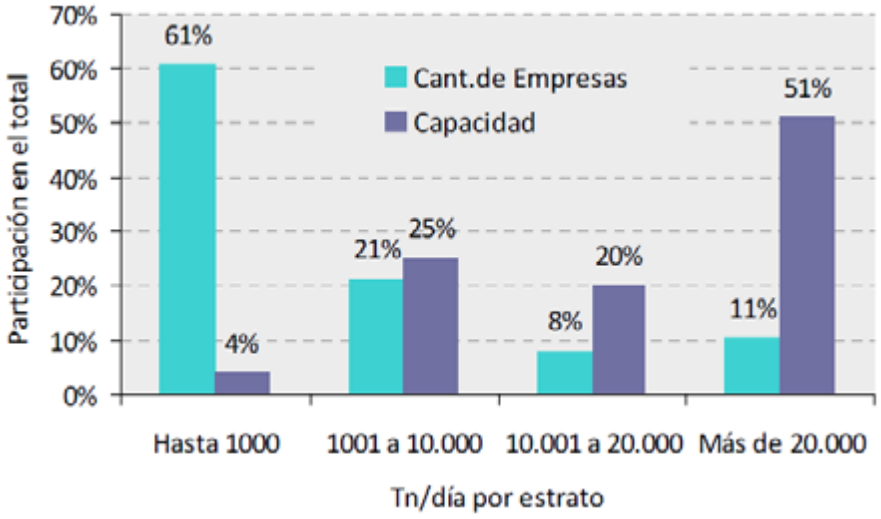
La cadena de la soja continúa en la próxima etapa del proceso de producción, la industrialización. El 75% de la producción primaria de soja se destina a esta parte del proceso productivo (MECON, 2011a). La producción de aceite de soja crudo y harina de soja están tecnológicamente asociadas. Esto implica que el proceso productivo puede realizarse en una misma planta industrial. El proceso comienza con la molienda del grano y la extracción de aceite. El grano, luego de pasar un proceso de secado y limpieza, es quebrado y prensado para transformarlo en una masa. Esta masa restante, luego de un secado y tostado especial, constituye la harina de soja que se exporta para la preparación de alimento animal. Un grano de soja rinde normalmente 19% aceite, 73% harina, 7% cáscara y 1% otros (cenizas, etc.) (Giancola *et. al*, 2009). En línea con la evolución seguida por los granos, entre 2003 y 2010, la elaboración de aceites de soja creció un 50% y la capacidad instalada el 33%(MECON, 2011a). En términos mundiales Argentina es el tercer productor de aceite de soja después de EE UU y la RPC (MECON, 2011a). Del total de la producción de aceite crudo de soja, un 67% se destina a la exportación, un 27% a la producción de biodiesel4 y el resto a la refinación (tanto como para consumo doméstico como industrial) (MECON, 2011a).

Podemos distinguir entonces un actor más, las aceiteras: Son las encargadas de la producción de harina y aceite de soja. La argentina cuenta con 56 plantas aceiteras distribuidas en ocho provincias argentinas. El 56% se encuentran ubicadas a lo largo del Río Paraná en la provincia de Santa Fe, cercanas a los centros de embarque, puesto que su producción se destina a la exportación (Giancola *et. al*, 2009). Las empresas industriales se encuentran en el final del proceso concretando ventajas a la hora de negociar precios con los productores. El sistema pone un precio final por granel del producto y se dividen hacia atrás en la cadena productiva las proporciones para cada actor. Las principales siete empresas son: Bunge Argentina, Aceitera General Deheza, Cargill, Molinos Río del Plata, Dreyfus, Vicentin, Glencore, Nidera.

[4] La producción de biodiesel es un variante en las formas de industrialización del grano soja, pero dado que no es comercializado hacia la RPC quedará por fuera de nuestro análisis. De todas formas representa un monto importante tanto por las toneladas procesadas como por su valor final.

CARTOGRAFÍAS DOSSIER

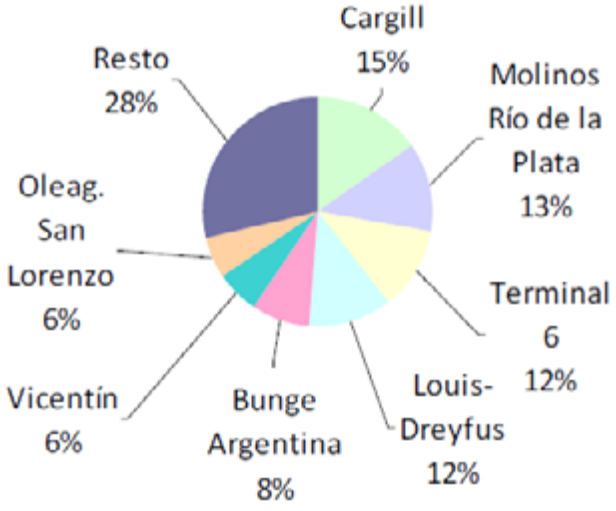
Gráfico 4: Capacidad de molienda de Soja y Girasol por Estrato (2010)



Fuente: MECON 2011a en base DIAR-DIAS.

Para concluir, este también es un sector altamente concentrado; en el Gráfico 4 podemos detectar que el 11% de las plantas industriales dan cuenta del 51% de la capacidad instalada de molienda de granos en el país. En el otro extremo un 61% de las empresas aceiteras poseen en conjunto un 4% de la capacidad instalada. Analizando la misma variable pero por empresa, vemos que las siete principales empresas explican el 78% de la producción de aceite en el país.

Gráfico 5: Producción de Aceites por empresa 2010



Fuente: MECON 2011a en base DIAR-DIAS

Comercializacion en el Exterior

En lo referido a la comercialización en el exterior, la RA es el tercer exportador de grano de soja y el primer exportador de aceite y harina de soja del mundo (MECON, 2011a y Giancola *et. al*, 2009). En la exportación de una mercadería al exterior intervienen muchos factores que atraviesan las operaciones. Están los factores económicos (tipo de cambio, transferencias bancarias, disponibilidad y liquidación de divisas, etc.), los aduaneros (barreras arancelarias, inspección fitosanitarias, medidas *antidumping*, etc.) los estatales (tratado de comercio, entendimientos, etc.), y los paraestatales (sobornos, robos, presiones corporativas). Todos esos factores intervienen en una operación de comercio exterior.
El actor social de esta parte de la cadena productiva son las *firmas exportadoras*: son normalmente las mismas empresas que industrializan el grano pero intercediendo en la fase de la circulación de la mercadería. Son firmas tan grandes que dominan sus propias terminales portuarias con su propia logística de carga, descarga y almacenaje. En casos como el de Aceitera General Deheza (AGD) controlan ferrocarriles por los cuales circulan sus mercancías (Nuevo Central Argentino -NCA). Continuando con la tendencia en las otras etapas de la producción aquí también la concentración es importante.

Tabla 2: Empresa exportadora según producto exportado, posición y porcentaje del total de las exportaciones (2007-2008)

	Aceite de Soja		Harina de Soja		Grano de Soja	
	Posición	%	Posición	%	Posición	%
Cargill	1	24,1	1	22,2	1	20,4
Bunge	2	17,3	2	15,2	5	12,8
Dreyfus	3	14,1	4	13,2	6	10,5
Molinos Rio de la Plata	4	13	6	12,2	-	-
A.G.D	5	12,6	3	14,5	9	0,8
Vicentin	6	9,6	5	12,4	-	-
Nidera	8	2	7	2,6	4	12,8
Noble Argentina Sa	-	-	-	-	2	13,2
A.D.M. Argentina	-	-	-	-	3	13,1
Subtotal		92,7		92,3		83,6
Resto		7,3		7,7		16,4
Total		100		100		100

Fuente: Elaboración Propia en base a Giancola *et. al*, 2009

Para las tres exportaciones argentinas derivadas de la soja, la principal empresa es Cargill dominando el 24,1% de la exportación de aceite de soja, el 22.2% de la exportación de harina de soja y el 20.4% del grano de soja. Las cinco primeras exportadoras de aceite de soja concentran el 81.1% del total de las exportaciones, mientras que en

CARTOGRAFÍAS DOSSIER

el caso de la harina de soja explican el 77.5 % y 72.3% del grano de soja sin procesar. Como cierre general de este apartado, podremos elaborar nuestra conclusión preliminar *f*): las tres etapas del proceso productivo de la soja encuentran grandes niveles de concentración, en donde pocos actores explican la mayor parte del mismo; tanto en el sector primario, en el que el 6% de productores producen el 54% de la soja, como en la fase industrial, en la que siete empresas explican el 72% de la producción de aceite del país, o en su exportación, en la que dependiendo del producto cinco empresas exportan entre el 72 y el 81% de las exportaciones de los derivados de la soja al exterior.

7. Conclusión

En este último apartado pretendemos dar cuenta de los objetivos propuestos en la introducción, retomando las conclusiones preliminares que se fueron desarrollando a lo largo de este artículo. Por tanto, esbozaremos una respuesta parcial a la pregunta inicial: ¿son las relaciones comerciales con la RPC un impulso hacia las relaciones bilaterales entre países desiguales en términos comerciales y de poder o son una oportunidad para impulsar la integración regional de los países latinoamericanos?

El punto de partida es reconocer que la presencia de la RPC en América Latina es un hecho, por tanto deberá encontrarse una respuesta por parte de los países de la región en tanto se quieran conducir los destinos económicos y políticos de un proceso ya abierto. En la conclusión preliminar *a* y *b* dábamos cuenta de la importancia que tiene para la región, y en particular para la RA, la presencia de RPC como consumidora de recursos naturales.

Si repasamos los tres postulados planteados por la CEPAL sobra la integración y el desarrollo, podremos ver que la presencia China en América Latina no es alentadora. En consonancia con el segundo postulado, el patrón actual de comercio nos encamina a una especialización en la explotación de recursos naturales y a un proceso de desindustrialización. Efectivamente, esto conlleva el peligro de reproducir una relación de centro y periferia en donde la RPC se especialice en la producción de manufacturas y América Latina en producción de materias primas. En el caso de la RA, es todavía más agravante dado que la perspectiva es que la RPC avance en un proceso de sustitución de importaciones de aceite y harina de soja por el poroto sin procesar y realice el proceso industrial directamente en destino. En este punto se reafirman nuestras conclusiones preliminares *c* y *d*.

La *interdependencia asimétrica* es de tal magnitud que si sumásemos todas las exportaciones a China de la región, estaríamos lejos de igualar a otros socios comerciales de importancia para la RPC como Estados Unidos, Corea del Sur o Japón y en conjunto la región sobrepasaría por muy poco a Australia como proveedor de recursos.

De esto último se desprende que el tercer postulado de la CEPAL se vuelve poco relevante, en tanto el crecimiento chino poco depende de los destinos económicos de América Latina y sería poco probable que pudiese lograr mejores condiciones comerciales. A esto habría que sumarle el hecho de que la RPC ya tiene firmados Tratados de Libre Comercio con Chile (2005) y Perú (2009).

Ahora bien, habría que relevar el impacto que tiene la RPC en función del primer postulado de la CEPAL. América Latina ha gozado de un *boom* exportador en la última década, lo que ha impactado en las tasas de crecimiento, en los ingresos fiscales y en las reservas internacionales. Esto corrió el límite al desarrollo impuesto por la restricción externa, permitiendo aumentar las importaciones, pero también se puede apreciar cómo todos los países vieron aumentar su producción industrial entre 2000 y 2010 (Meller, Poniachik y Zenteno, 2012).

Este aumento de las exportaciones a la RPC trajo aparejado beneficios fiscales a los Estados de la región, que pudieron aumentar los gastos destinados tanto a la mejora de la infraestructura, transferencia de recursos del sector agrario al sector industrial y despliegue de programas estatales de impacto social. Además, aumentó el comercio intraregional a razón de un 25% anual entre 2004 y 2011. Si bien todavía en niveles bajos, cualitativamente es en mayor medida un comercio intraindustrial. Es decir, este comercio intraregional favorece la diversificación de exportaciones insertando a los países como proveedores de productos industrializados dentro de la región.

Por todo lo expuesto, la presencia de la RPC en América Latina se vuelve un desafío consistente en poder aprovechar el nuevo momento de las relaciones comerciales con el país asiático para avanzar en tareas de integración regional.

Ahora bien, a partir de la incorporación de la conclusión preliminar *f* podemos dar cuenta de que esa masa de recursos producto de las relaciones comerciales con la RPC no es apropiada directamente por el Estado argentino si no que, dado los altos niveles de concentración en la producción de la soja, se encuentra en poder de los actores descriptos en los acápites 3 y 4. En este punto parece importante preguntarse, ¿qué rol juegan los actores sociales del agro en el proceso de integración regional?

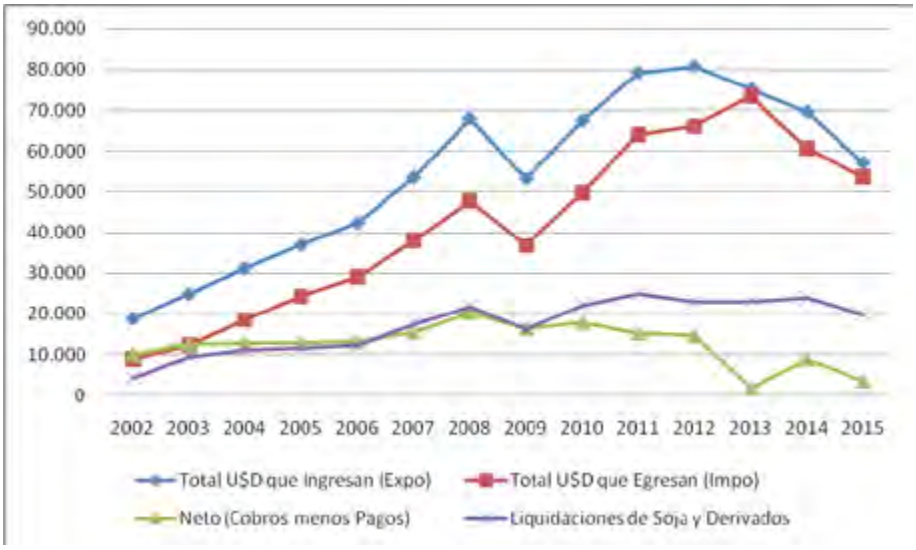
Lo primero a aclarar es que por sí misma la conclusión preliminar *f* no aporta demasiado. El nivel de concentración no es explicativo. Los niveles de competencia mundial y los nuevos cambios tecnológicos que hemos mencionado, determinan un nivel de escala de producción alto que vuelven poco rentables a las pequeñas unidades productivas y tienden a la concentración en grandes unidades productivas. Este fenómeno se repite a nivel mundial y si hiciésemos un análisis comparativo con otros países del mundo o de la región veríamos que la RA no es una excepción.

Lo que debemos analizar es qué consecuencias puede tener este nivel de concentración en el sector agrario para el resto de la economía. Sostenemos que este lugar privilegiado les otorga a los actores sociales concentrados del agro la posibilidad de socavar la autonomía estatal, logrando que cualquier proyecto de país impulsado desde el Estado tenga que tener en cuenta sus intereses sectoriales o volverse inviable en la medida que no cuente con su apoyo.

La centralidad está dada por el control que tienen sobre las divisas ingresadas en la relación comercial con la RPC. Constituyen un elemento central para el proceso de desarrollo argentino. Las *firmas exportadoras* están obligados a liquidar las divisas que obtengan de sus ventas en el exterior entre 30 y 360 días corridos luego de embarcadas. Cuando se liquidan divisas se cambian dólares, euros o reales en el Mercado Único y Libre de Cambio (MULC) por pesos argentinos. Es importante mencionar que las divisas que ingresan al

MULC son utilizadas por los importadores para poder realizar pagos en el exterior y por el BCRA para atesorar reservas. Por tanto, si las liquidaciones de las *firmas exportadoras* en el MULC fuesen muy importantes tendrían la capacidad de condicionar tanto las reservas del BCRA como las importaciones del resto de la economía.

Gráfico 6: Total Ingreso, Total de Egreso y Neto del MULC mas liquidaciones de soja y sus derivados por año. En millones de U$D



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA y CIARA-CEC

Nuestra hipótesis entonces queda corroborada. Si bien la liquidación de las *firmas exportadoras* de soja y sus derivados se estabiliza en un promedio de 22 mil millones de dólares por año desde 2010 a 2014, al aumentar la cantidad de dólares que se retiran del MULC para pagar importaciones, las liquidaciones se vuelven centrales para sostener un neto positivo. Sin este saldo a favor, el Estado y los importadores no encuentran divisas disponibles para pagar importaciones o para convertirlas en reservas. Esto condiciona cualquier modelo de desarrollo. Al estar constituidos como un actor central en la provisión de divisas, estos grupos concentrados disputan la orientación de la política económica, el funcionamiento del Estado5 y, en consecuencia, el modelo de desarrollo en general.

Por tanto, el nivel de concentración en la tres fases del proceso productivo de la soja (conclusión preliminar *f*) se convierte en un límite objetivo a la capacidad que tiene el Estado de apropiar renta y/o modificar los parámetros del comercio exterior (Schorr y Wainer, 2014). Existen trabas al proceso de integración regional que superan las voluntades políticas de los

[5] Para un análisis profundo sobre el papel de las divisas y el sector exportador sobre la estructura económica argentina véase Shorr y Wainer, 2014.

gobiernos en el poder y cristalizan a medida que se llega a un momento de restricción externa y las divisas se encuentran concentradas en actores sociales concretos que intentarán hacer valer su rol central en la economía en función de sus intereses sectoriales.

Avanzar en un proceso sostenido y sustentable de industrialización requiere un Estado con la capacidad de coordinar una intervención decidida, sostenida, coordinada y flexible para emprender este camino (Ortiz y Schorr, s/f) y los niveles de concentración estudiados en los acápites anteriores son una traba para este tipo de intervención. La industrialización nacional era el medio para superar la barrera del subdesarrollo en el pensamiento *cepalino* y en este sentido el proceso de integración regional era considerado un paso clave para fomentar el desarrollo de esas industrias nacionales, ya que les permitía aprovechar las economías de escala, las ventajas de la complementariedad y posibilitaba la atracción de capitales y de tecnología.

Difícilmente se encuentre entre las prioridades de los actores analizados en el quinto y sexto acápite la voluntad de modificar sustancialmente el rol de la economía en la división internacional del trabajo. Menos aún está orientar políticas estatales que nos alejen de las clásicas ventajas comparativas argentinas y nos inserten mundialmente con productos con mayores niveles de valor agregado y tecnología.

Entonces, ¿qué modelo de desarrollo proponen los actores sociales del agro argentino y qué tipo de inserción internacional proponen para Argentina? Sus intereses sectoriales empujan hacia el libre mercado, en la medida que pretenden colocar la producción en el exterior sin ningún tipo de limitación fiscal ni monetaria. No es necesaria para este sector la presencia del Estado para proteger el crecimiento de su producción de la competencia externa. La intervención estatal en la economía genera "efectos distorsivos" en el mercado y traba el desarrollo de su potencial productivo restándoles competitividad a nivel mundial. Por tanto su modelo de desarrollo busca una inserción internacional como proveedor de materias primas al mercado mundial; donde los "efectos distorsivos" del Estado estén relegados al mínimo, tanto en el país de origen (SRA, 2015) como en el país de destino (CIARA, 2005) y se liberen las fuerzas productivas del campo. Este modelo de desarrollo propicia una integración al mercado mundial en función de los intereses de este sector. Por tanto, resignan la protección de la producción interna en pos de abrir mercado para sus productos. Un ejemplo histórico lo constituye el Pacto Roca-Runcimann de 1933. Esta respuesta de las elites agroexportadoras argentinas ante la crisis mundial de 1930 consistió en reducir los derechos de importación que se le cobran a los productos ingleses en territorio argentino en pos de garantizarse una cuota fija en Gran Bretaña para la carne vacuna enfriada argentina.

Como conclusión final queremos retomar la pregunta que dio título a este artículo: "¿Integración o dependencia?".[6] Durante los sucesivos acápites intentamos dar cuenta de la

[6] Utilizamos el concepto *dependencia* en el sentido que le otorgan Cardozo y Faletto (2007). Esta concepción permite dar cuenta de los aspectos económicos del subdesarrollo pero también de los aspectos políticos de la dominación de un país por otro, de una clase social por otra. La dependencia es un rasgo histórico particular del modo de producción capitalista latinoamericano. Pero los autores no lo utilizan de manera acrítica. La *dependencia* no es una relación metafísica entre dos Estados. Esta relación se hace posible concretamente en una

interacción entre la demanda sostenida de recursos naturales por la RPC y los actores sociales que satisfacen esa demanda por parte de la RA. En el final, queremos preguntarnos nuevamente por los límites del proceso integracionista. De esta manera encontramos que la centralidad que tienen los actores sociales del agro argentino como proveedores de divisas les otorga la capacidad de vetar cualquier proyecto que no coincida con sus intereses concretos, y estos intereses sectoriales los vincula a la RPC como meros proveedores de porotos de soja, harina de soja y aceite de soja. Por tanto, la integración regional tendrá que sortear la presión ejercida desde la estructura social por estos actores concentrados a favor de pactos de apertura comercial y encontrar aliados en otros sectores que vean amenazados sus intereses por la apertura indiscriminada al gigante asiático. En este sentido, tal vez sea más importante darle una entidad política a un conjunto de demandas que se gestan desde la estructura social y poder formalizar alianzas con actores que puedan encarnar un proceso de integración.

Bibliografía

Aparicio, S, Giarraca, N. y Teubal, M. (1992): "Las transformaciones en la agricultura: el impacto sobre los sectores sociales", en Jorrat, J.Y Sautú, R. (comp.). *Exploraciones sobre la estructura social de la Argentina*, Paidós, Buenos Aires.

Arceo, E. y Urturi, M. (2010): *Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*, documento de trabajo N° 30, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina, Buenos Aires.

Barsky, O. y Gelman, J. (2009): *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*, Sudamericana, Buenos Aires.

Belloni, P. y Wainer, A. (2013): "La continuidad de la dependencia bajo nuevas formas: la relación entre la restricción externa y el capital extranjero en la Argentina", *Cuadernos del Cendes*, *30*(83), Buenos Aires.

Bisang, R. y Gutman, G. (2003): "Un equilibrio peligroso", en *Revista Encrucijadas*, *3*(21), Buenos Aires.

Cardozo, H. y Faleto, E. (2007): *Dependencia y Desarrollo en América Latina: Ensayo de interpretación Sociológica,* Siglo XXI, Buenos Aires.

Castellani, A. y Llapart, F. (2012): "Debates en torno a la calidad de la intervención estatal", en *Papeles de Trabajo, 9,* 155-177.

CENDA (2010): "Transformaciones en la dinámica del sector agropecuario pampeano en la postconvertibilidad", en *Notas de la Economía Argentina*, 07, 29-24.

CIARA (2005): *Protección de la Industria Sojera en la República Popular China,* Instituto de

red de intereses que ligan a grupos sociales con otros, a clases sociales con otras. Siendo la tarea analítica poder demostrar en cada situación de *dependencia* particular la relación concreta entre Estado, clase, producción y mercado internacional. En este trabajo se intentó seguir esta metodología en función de poder dar cuenta de la problemática planteada.

Negociaciones Agrícolas.
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2010): *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
D'Angelo, L. y Pontón, R. (2008): "La crisis financiera y las *commodities* agrícolas", en *Revista de la Bolsa de Comercio de Rosario*, *98*(1505), 30-34.
D´elia, C., Galperín, C., Stancanelli, N. (2008): "El rol de China en el mundo y su relación con la Argentina", en *Revista del CEI*, 13, 67-89.
Gallagher, K. (2010): "China and the future of Latin American industrialization", en *Issues in brief*, 18, 1-8.
Gallagher, K. y Porzecanski, R. (2009): "China and the Latin America *commodities boom*: a critical assessment", en *Working paper series*, 192, 1-27.
Giancola, S. *et al*. (2009): "Análisis de la cadena de soja en la Argentina", en *Estudios socioeconómicos de los sistemas agroalimentarios y agroindustriales*, 3, 1-117.
Gras, C. (2013): "Expansión agrícola y agricultura empresarial, el caso argentino", en *Revista de Ciencias Sociales DF-FCS*, *26*(32), 73-92.
Hernández, V. (2007): "El fenómeno económico y cultural del *boom* de la soja y el empresariado innovador", en *Desarrollo económico*, *47*(187), 331-365.
Lattuada, M. (1996): "Un nuevo escenario de acumulación, subordinación, concentración y heterogeneidad", en *Realidad económica*, 139, 122-145.
Meller, P., Poniachik, D. y Zenteno, I. (2012): *El impacto de China en América Latina: ¿desindustrialización y no diversificación de exportaciones?* Corporación de Estudios para América Latina, de: http://www.cieplan.cl/media/publicaciones/archivos/317/Paper_El_Impacto_de_China_en_America_Latina_Desindustrializacion_y_no_Diversificacion_de_Exportaciones.pdf.
Ministerio de Economía, Subsecretaría de programación económica (2011a). Complejo oleaginoso, de: http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Oleaginoso.pdf.
Ministerio de Economía, Subsecretaría de programación económica (2011b). El comercio exterior bilateral Argentina – China, de: http://www.mecon.gov.ar/peconomica/dnper/documentos/China_Ago2011.pdf
O'Donnell, G. (1977): "Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976", en *Desarrollo Económico*, *64* (16), 523-554.
The Economic Complexity Observatory of (En Línea), (consultado entre el 20/02/2016 y el 04/03/2016). Base de datos disponible en: http://atlas.media.mit.edu/en/
Piñeiro, M y Bianchi, E. (2012): "América Latina y las exportaciones de recursos naturales agrícolas", en *Revista integración y comercio*, *16*(35), 37-45.
Rosales, O. y Kuwayama, M. (2007): "América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión", en *Revista de la CEPAL*, 93, 85-108.
Rozenwurcel, G. y Katz, S. (2012): "La economía política de los recursos naturales en América del Sur", en *Revista integración y comercio*, *16*(35), 19-36.
Slipak, A. (2013): "Las relaciones entre la República Popular China y la Argentina bajo la lupa de los postulados del modelo de crecimiento con inclusión social", en *Voces*

en el fénix, *4*(26), 96-103.

Schorr, M. y Wainer A. (2014): *Restricción Externa en la Argentina: Una Mirada Estructural de la Posconvertibilidad*, Trabajo realizado en el marco del Programa de "Desigualdad y Democracia", Fundación Heinrich Böll.

SRA, Actualidad Institucional (2015): *Comienza una etapa de diálogo y construcción*. 14 de diciembre de 2015.

Tavares, M. (1998): "La CEPAL y la integración económica de América Latina", en *Revista de la CEPAL, especial, 213-228.*

Trigo, E. y Cap, E. (2006): *Diez Años de Cultivos Genéticamente Modificados en la Agricultura Argentina*, Consejo Argentino para la Información y el Desarrollo de la Biotecnología-ArgenBio.

Vadell, J. (2012): "El dragón en el patio trasero: China, Sudamérica y el consenso del pacífico", en *Anuario de investigación de América Latina y el Caribe,* 9, 397-433.