

LAS MEGAEMPRESAS EN LAS REDES DE PRODUCCIÓN DEL AGRONEGOCIO ARGENTINO. UN ANÁLISIS ESTRUCTURAL

Andrea P. Sosa Varrotti*

RESUMEN

Las políticas neoliberales de desregulación económica y liberalización comercial implementadas en la década de 1990 en Argentina produjeron cambios que permitieron la conformación de un nuevo modelo empresarial: el agronegocio. Su expansión en país se basó en gran medida en la organización de redes de producción.

Las redes de producción agropecuaria pueden pensarse como espacios económicos donde se intercambian bienes, servicios, información y conocimientos, de los que participan múltiples agentes. Entre ellos, las megaempresas se destacan por su función de coordinación al interior de la red.

La preocupación por el lugar que ocupan las megaempresas en esas redes remite entonces a aquella sobre sus relaciones entre los actores del agronegocio. Por ello, en este artículo se recurre al análisis estructural de redes para reconocer lo que se pone en juego en los múltiples intercambios entre estos actores.

Palabras-clave: Red; Megaempresas; Agronegocio; Análisis estructural.

The megaenterprises in Argentinean agribusiness production networks. A structural analysis

Abstract

The neoliberal policies of economic deregulation and trade liberalization implemented in the 1990s in Argentina produced changes that allowed the formation of a new entrepreneurial model: the agribusiness. The expansion of this mode of production in this country relied heavily on the organization of the production network.

Agricultural production networks may be thought as economic spaces where goods, services, information and knowledge are exchanged between multiple actors. Among them, the megaenterprises stand out from the rest because of its coordinating role within the network.

Concern about megaenterprises place within these networks refers to their relations with other agribusiness actors. Therefore, in this article the structural analysis of networks is suitable to recognize what is at stake in the multiple exchanges between these players.

Key-words: Network; Mega-entreprises; Agribusiness; Structural analysis.

As megaempresas nas redes de produção do agronegócio argentino. Um análise estrutural

Resumo

As políticas neoliberais de desregulamentação econômica e liberalização comercial implementadas na década de 1990 na Argentina produziram mudanças que permitiram a formação de um novo modelo de empresarial: o agronegócio. A expansão dessa modalidade no país dependia fortemente da organização de redes de produção.

As redes de produção agropecuária podem se pensar como espaços econômicos se trocam bens, serviços, informações e conhecimentos, dos quais participam múltiplos. Entre eles, as megaempresas destacam-se pelo papel de coordenação no seio da rede.

A preocupação com o lugar das megaempresas nessas redes refere-se às relações com outros atores do agronegócio. Portanto, este artigo recorre à análise estrutural de redes para reconhecer o que está em jogo nas múltiplas trocas entre esses atores.

Palavras-chave: Rede; Megaempresas; Agronegócio; Análise estrutural.

*Andrea P. Sosa Varrotti, Socióloga por la Universidad de Buenos Aires (UBA), Doctoranda CONICET - UBA/Université de Toulouse II Jean Jaurès, Miembro del PERyG (Programa de Estudios Rurales y Globalización) UNSAM. Email: andreapatriciasosa@gmail.com

UN NUEVO ESTRATO DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

Las reformas neoliberales implementadas durante la última década del siglo XX en Argentina, en especial las nuevas legislaciones que permitieron los “contratos accidentales” de arrendamiento para dos cosechas, así como el desmantelamiento de los organismos de control estatal tradicionales, dieron un nuevo impulso a la concentración de la propiedad heredada de la última dictadura militar (1976-1983). Además, la introducción de las biotecnologías y el mayor acceso al mercado de capitales por las medidas de desregulación económica (a través de fideicomisos,¹ fondos de pensión, fondos soberanos, etc.), se sumaron a fenómenos coyunturales (el “boom sojero”, la crisis del comercio de carnes) para dar lugar a un nuevo escenario en el agro argentino. Todos estos fenómenos cambiaron las reglas de juego y dieron lugar a la configuración del agronegocio actual, lo que conllevó transformaciones a nivel de los actores.

Así, el núcleo tradicional del sector conformado por las grandes empresas ganaderas o mixtas propietarias de la tierra se vio debilitado, y nuevas empresas se fueron posicionando en la cúpula: las “megaempresas”, que en la década del 2000 iniciarán su proceso de translatinización, es decir, su expansión transfronteras, en especial a otros países latinoamericanos.

Se trata de las mayores productoras argentinas de soja, trigo y maíz, producciones que combinan con la ganadería y el cultivo de arroz o algodón. Se caracterizan por controlar grandes extensiones de tierra (más de 200.000 has durante el *boom* de los commodities) en varios países del Cono Sur, tercerizar prácticamente todas sus actividades productivas (siembra, mantenimiento, recolección, acopio, transporte), acceder a capital financiero internacional, utilizar complejas estrategias de control de riesgos y novedosas herramientas financieras (véase Sosa Varrotti, 2015), y por su papel de coordinación al interior de las redes de producción locales en los territorios donde se insertan. Hay poco más de diez de estas megaempresas surgidas en Argentina, aunque luego hayan cambiado su composición accionaria o su centro de actividad.²

Este trabajo reflexiona sobre cómo el concepto de red y el análisis estructural de redes aportan a la comprensión de las relaciones que establecen las megaempresas con otros actores en el sector agropecuario argentino. Se hará hincapié en dos

casos emblemáticos: las redes de las empresas Nuevo Amanecer y La Lozada.³ Se partirá de la visión de las megaempresas sobre la red para luego profundizar su estudio a través de un análisis estructural de las redes de producción agropecuaria.

Para ello se identifican elementos recurrentes en los discursos de los directivos y las presentaciones institucionales de las megaempresas a la hora de definir el trabajo en red, de manera de individualizar aspectos esenciales para un acercamiento a esta forma particular de organizar la producción. A partir de estos elementos se piensa el posicionamiento de las megaempresas al interior de las redes por medio de un análisis estructural en función de la información recolectada gracias al relevamiento de documentos (páginas Web de las megaempresas, artículos periodísticos, etc.) y a la realización de entrevistas.

Las preguntas que guían el análisis son: ¿qué forma adopta el modelo de la red en el sector agropecuario según la visión de las megaempresas?, ¿qué actores reconocen como parte de su red?, ¿qué tipo de contratos establecen entre sí?, ¿qué elementos circulan al interior de estas redes?, ¿cómo puede pensarse el discurso de las megaempresas a la luz de un análisis estructural de redes?

¿POR QUÉ UN ANÁLISIS DE REDES?

“(…) el tejido de redes tanto al interior de la compañía como hacia el exterior ha sido crucial para nuestro éxito.”

(Página oficial de Nuevo Amanecer)

“(…) concepto de empresa en red [La Lozada] fundó todo su modelo organizacional sobre el que se apalancó el crecimiento exponencial que alcanzó.”

(FISOA, 2012)

En la visión de las megaempresas estudiadas, Nuevo Amanecer y La Lozada, las redes conformadas en Argentina pueden pensarse como dispositivos que establecen conexiones al interior de cada megaempresa, es decir, entre las diferentes sociedades que suelen conformarlas, y entre ellas y otros actores ajenos a la megaempresa, pero que sin embargo son reconocidos como parte de su red por ellas mismas: dueños de la tierra, contratistas de maquinaria, de cosecha, de siembra y de todo tipo de trabajos agrícolas, empresas de logística, servicios de transporte, almacenaje, molienda, comercialización agrícola y venta de insumos y tecnología, y empresas de consultoría y asesoramiento técnico:

“Trabajan con contratistas de labores, proveedores, transportistas (...) A su vez, esas empresas están relacionadas con proveedores de servicios, de maquinaria, de insumos. Se juntan los diferentes actores y decís, a ver, una persona tiene la máquina para sembrar, la máquina para pulverizar, el otro la cosecha, y por ahí entramos nosotros con los insumos, después viene un propietario de campo que quiere hacerlo pero no tiene capital, entonces se juntan los diferentes actores con las diferentes necesidades del negocio, y cada uno se lleva un proporcional a su aporte” (Entrevista a gerentes de Nuevo Amanecer Agropecuaria).

“Tal como explica [Alejandro] Carrera, en la empresa en red estas relaciones son las que tienen, en este caso, con los proveedores de la tierra, proveedores de servicios, desde el herbicida, el fumigador, el encargado de sembrar, el responsable de la logística hasta el encargado de los silos (...) los proveedores eran piezas clave para seguir creciendo” (FISOA, 2012: 124).⁴

Además de los actores productivos, también forman parte de la red quienes proveen financiamiento. El CEO de Nuevo Amanecer, por ejemplo, explica que estos son parte de la red cuando tienen una relación más íntima con la empresa. Por ejemplo, cuando hicieron una serie de fideicomisos los inversores eran considerados parte de la red:

“Porque había pequeños inversores ahí, ¿no?, estaba Doña Rosa. La diferencia es que ellos estaban preocupados por el futuro de la compañía: un banco a vos te presta, por supuesto, le interesa que te vaya bien, pero no se le va la vida con vos; había muchos inversores que habían puesto guita en el fideicomiso que se les iba la vida, hay una relación más íntima, ¿no?” (Entrevista a CEO del Grupo Nuevo Amanecer).

[En La Lozada] “(...) una de las piezas fundamentales de todos los emprendimientos encarados (...): la confianza como pilar para delinear voluntades detrás de un objetivo común (...) aplicada a la construcción de una red de alianzas genuinas entre la empresa, los clientes, los proveedores y las fuentes de financiación” (FISOA, 2012: 126).

Además de estos vínculos con actores de menor escala, las megaempresas dicen tejer redes con empresas más grandes o de características similares. Tan es así que incluso entre ambos casos de estudio existía una relación que un trabajo realizado por la Universidad de Harvard sobre Nuevo Amanecer

denomina “cooperencia”, es decir, una cooperación con un competidor (Bell y Cintra, 2011).

“Ahí nació una red de colaboración entre [La Lozada] y [Nuevo Amanecer]. [Nuevo Amanecer] ayudó en temas financieros, en temas de organización y en el intercambio de ideas, y [La Lozada] le permitió instalarse en el mercado” (FISOA, 2012, 126).

Es decir que una primera distinción analítica surge entre las redes productivas y financieras conformadas hacia adentro de las megaempresas, es decir, aquellas que reúnen a los actores involucrados en el proceso de producción, y las redes constituidas hacia afuera de ellas. Estas redes entre empresas, si bien buscan potenciar inversiones y aumentar ganancias, no siempre se corresponden exactamente con los eslabones de la cadena productiva, ya que involucran a actores de características similares (megaempresas vinculadas a otras megaempresas del mismo o de diferentes rubros).

Por lo demás, desde comienzos del milenio, la red no solo se consolidó como espacio de intercambio entre estos actores económicos, sino que también se extendió más allá de las fronteras del sector, tejiendo alianzas con distintos actores sociales y conformando flujos de conocimiento y prácticas hacia las comunidades en las que se insertan (Córdoba, 2013). Tales redes se crean entre empresas de tamaño similar, dentro del mismo rubro o de otros, y entre ellas, actores económicos diversos e instituciones de todo tipo (bancos, asociaciones profesionales, etc.).

Sin embargo, aquí me ocuparé principalmente de las conexiones que conforman las redes de producción agropecuaria, es decir, aquellas que se establecen entre los actores con fines productivos y financieros, en los términos en que son pensados por las propias megaempresas. Esto permite un primer acercamiento a la idea de red a través de la mirada de los actores más concentrados, y por ello se recurre de manera frecuente a los discursos de sus gerentes y CEOs.

REDES INTRAEMPRESA

Uno de los principales promotores del funcionamiento en red en el sector agrícola argentino es el Grupo Nuevo Amanecer. Mediante el establecimiento de asociaciones con estos agentes, que van desde cooperativas hasta pequeños productores, este grupo consiguió ampliar su estructura reticular y convertirse en lo que denominan una “red de redes” a lo largo de Brasil, Argentina y Uruguay, aunque en

2014 vendió su parte agrícola brasileña a Mitsubishi y luego redujo su actividad agrícola argentina. Según el CEO de este grupo, cada una de estas redes está compuesta por otras redes tejidas para alcanzar metas diferentes, al tiempo que el grupo en su conjunto forma parte de redes de organizaciones, muchas de ellas internacionales.

REDES INTRAEMPRESA

Esta estrategia repercute en la organización interna de la empresa: el grupo conforma nuevas figuras empresariales cuyos socios son los propios empleados. Una de las empresas creadas a través de este mecanismo fue una firma de transporte de camiones, y otra captaba inversores urbanos por medio de la constitución de fideicomisos. Como se introdujo arriba, esta última experiencia habría introducido en la red de la empresa a proveedores de financiamiento, ya que se trataba en general de pequeños inversores directamente interesados en el bienestar de la compañía. En su presentación institucional, la propia empresa destaca:

“el trabajo en red es nuestro principal enfoque empresarial” (Página oficial de Nuevo Amanecer).

En su actividad agrícola, Nuevo Amanecer se rige por un modelo que denomina “asset smart”, en el que los cultivos son realizados en campos arrendados a corto plazo o en sociedad con productores-propietarios de distintos tamaños. Además, toda la mano de obra y la maquinaria para los procesos de siembra, aplicación de agroquímicos y cosecha están tercerizadas.

Nuevo Amanecer ha llegado incluso a crear una Sociedad de Garantía Recíproca, Nuevo Amanecer S. R. G., cuyo objetivo explícito es facilitar el acceso al crédito a las Pymes que integran la red de sus proveedores de servicios.

En el área de producción central en territorio argentino, ubicada en un pequeño pueblo de la provincia de Buenos Aires de donde es oriunda la familia que dirige la empresa,

“Hay responsables técnicos, que siembran con [Nuevo Amanecer] en propia producción, y a su vez está la red de pulverizadores, sembradores, proveedores de cosecha, de embolsado, y a su vez estos se unen con la SRG, que hoy sirve para financiar proveedores, para comprar insumos. La SGR a su vez se relaciona con bancos, unidades económicas donde actúa consiguiendo y buscando oportunidades de

captar capital y distribuirlo a los diferentes actores.”

También está la red comercial:

“Todo está unido con todo, la idea es poder participar en cada uno de los eslabones de la cadena, del proceso, desde la siembra del campo hasta la mesa del consumidor” (Gerentes de Nuevo Amanecer Agropecuaria).

La Lozada, como se vio, es otro ejemplo de producción en red intraempresa, si bien en este caso focalizado en la producción de *commodities*, incluyendo solo de manera secundaria la provisión de servicios financieros y de gestión a los integrantes de la red. Esta empresa se plantea la red de modo similar a Nuevo Amanecer:

“La fuerza de nuestra estructura está dada por la interrelación y el tramado que forma el trabajo del equipo en redes, que se sostiene y enriquece con la diversidad de las fortalezas de cada integrante” (Página oficial de La Lozada S. A.).

Entre los agentes de estas redes se establecen diferentes tipos de contrato, de acuerdo a su carácter formal o informal (Milesi et al., 2003), y según su duración en el tiempo, si bien por lo general, aunque estén organizados bajo formatos jurídicos y arreglos contractuales diversos, se trata de asociaciones de corto y mediano plazo.

En La Lozada, por ejemplo, antes de su partida la Argentina en 2013 llegaron a trabajar más de 600 personas en relación de dependencia, mientras que las que lo hacían en forma indirecta a través de las empresas que conforman la sociedad principal eran 1.500, es decir, más del doble.

La diferencia con Nuevo Amanecer radicaría en que ni los ingenieros ni ninguno de los participantes de la red de esta última empresa participa de la red en calidad de empleado, sino que son socios que cobran comisiones y van a resultados junto con ella; cada uno de estos socios forma su propia PyME, y estas PyMES trabajan como *satélites* de la empresa. En La Lozada, por el contrario, los empleados de en Argentina tenían una retribución fija, aunque trabajaban “a destajo”: debían cumplir con metas semanales que, de no hacerlo, debían completar durante el fin de semana.

Por otro lado, los contratos para el alquiler de campos que establecía La Lozada solían ser por una duración de entre uno a seis años. Esta forma

de relacionarse con los prestadores de servicios era considerada por la propia empresa como una de las fortalezas de su negocio, que le permitió expandir territorialmente su presencia nacional. La principal ventaja del arrendamiento de campos es que no les exigía comprometer grandes montos de capital para la adquisición de tierras y les permitía incrementar la escala en el corto plazo y reducir el riesgo de inclemencias climáticas. También preferían contratar las labores: no poseían equipos agrícolas propios.

REDES DE LAS MEGAEMPRESAS ENTRE SÍ Y CON GRANDES EMPRESAS

En los primeros años de este siglo, el funcionamiento en red se vio acompañado por un aumento de relaciones entre las propias empresas agropecuarias y agroindustriales de gran tamaño, tanto para la producción en sociedad, como en la compra de acciones de unas por otras. Murmis y Murmis (2010: 17) señalan que “en la expansión de las empresas puede verse cómo los arreglos originalmente basados en el funcionamiento de redes de productores van siendo sustituidos por integraciones financieras y comerciales nacionales e internacionales”.

Un ejemplo de estas conexiones crecientes es la compra, en 2007, de la empresa Agro-Invest por parte de La Lozada junto a otra megaempresa, a partir de la cual produjeron en forma conjunta 26.000 hectáreas en el Noroeste Argentino y poco más de 5.000 en la zona núcleo de la región pampeana. Asimismo, una megaempresa cuya actividad principal es la operación inmobiliaria desarrolla asociaciones estables para la producción agrícola con megaempresas como La Lozada.

Estos vínculos son similares a los mencionados entre La Lozada y el Grupo Nuevo Amanecer, que aun cuando eran competencia a la hora de arrendar tierras, desde la creación del grupo se convirtieron en socios estratégicos. Mediante esta relación de cooptencia, La Lozada le haría saber a Nuevo Amanecer qué tonelaje esperaba acopiar, mientras que Nuevo Amanecer le haría saber a La Lozada qué capacidad de acopio podía ofrecer, intercambio de información que luego llegaba a un acuerdo informal o “pacto de caballeros” (Bell y Cintra, 2011).

La asociación de Nuevo Amanecer con otras empresas agropecuarias en 2001 dio origen a Bioceres,⁵ que gestiona inversiones en biotecnología agrícola, y que actualmente integra en su estructura

a otros accionistas locales y extranjeros. El grupo Nuevo Amanecer también se convirtió, en 2007, en accionista de una compañía que provee almacenaje de granos en la zona de Tandil, y en 2008 adquirió, junto al Vinci Group y la semillera Selecta (que luego pasó a ser Nuevo Amanecer Brasil), una empresa ubicada en las regiones de Goiás y Minas Gerais. En 2004, Nuevo Amanecer se había asociado con la empresa Arcor para construir conjuntamente (y con el apoyo de la Secretaría de Transporte) un puerto en la ciudad de San Pedro. El contrato firmado con Ferrovía Norte Sul S.A., una compañía del grupo brasileño Vale, es similar a esta asociación, y le dio acceso a la autopista Norte-Sur de Brasil, vital para el transporte de granos. En 2012, Nuevo Amanecer se asoció con Mitsubishi para expandir la capacidad comercial y productiva del grupo, asociación que en 2014 se concretó en venta en favor de la empresa japonesa.

Por último, como afirman Boltanski y Chiapello (2002), la red muchas veces permite eludir restricciones legales. En el sector agropecuario argentino, el modelo de la red parece coadyuvar a sortear los posibles obstáculos legales para la compra de grandes extensiones de tierra por parte de las megaempresas. Para ello, algunas megaempresas, en especial cuando los inversores extranjeros poseen el 51 % de las acciones, crean entidades, empresas nuevas, a las que establecen como dueñas de los activos, y cuya titularidad tienen sus accionistas, quienes aportan capital. Las sociedades creadas, conectadas en una red, siguen existiendo luego de comprada por la sociedad central (la megaempresa), poseen legalmente las tierras, y permiten así sortear, en cierta medida, la amenaza de la Ley de Tierras, que limita la propiedad para extranjeros.

LA RED EN EL DISCURSO

“Nuestra frase es: ‘juntos agregamos valor.’”
(Entrevista a CEO del Grupo Nuevo Amanecer)

Hasta aquí se mostró que el funcionamiento en red intraempresa y entre empresas fueron factores clave del crecimiento de las megaempresas, ya que constituyen estrategias que permiten el aumento de la escala, en especial a través del alquiler de tierras y la tercerización de actividades, y en ocasiones también contribuyen a la capitalización. Este apartado se referirá brevemente a los discursos sobre la red formulados por las empresas a través de sus representantes, directivos, y en sus presentaciones institucionales, con el fin de definir cuál es el peso y el lugar que le atribuyen los propios actores a ese modelo. Ello permitirá la identificación de elementos

para direccionar un análisis estructural de las redes de producción agropecuaria.

Una primera idea que surge de los discursos producidos por las megaempresas estudiadas es que la red produce valor por sí misma y para todos los actores que la conforman. La página oficial de La Lozada explica que:

“Los integrantes de equipos y de redes de alto rendimiento entienden que no trabajan sobre el valor que ofrecen sino, principalmente, sobre el valor que los demás miembros perciben acerca de sus acciones; y que se encuentran mutuamente unos al servicio de los otros”.

La de Nuevo Amanecer afirma:

“Somos un equipo de personas trabajando juntas, y en nuestra experiencia el trabajo en equipo es la mejor manera de resolver los problemas. Este es el motivo por el cual intentamos tejer redes todo el tiempo. Y a nosotros nos da resultado.”

El CEO de esta empresa dice:

“(…) no es un negocio en particular, sino el hecho de trabajar juntos en red es un proceso que genera valor para todos” (Entrevista a CEO del Grupo Nuevo Amanecer).

Esta idea se hace eco de los discursos de los teóricos del management, según quienes el enraizamiento de las actividades económicas en redes sociales produce valor en sí mismo (Bitici et al., 2004; Büchel y Raub, 2002; Wilson, s/f). Para Uzzi (1996, 1997), esto se realiza a través de tres mecanismos: la confianza, la solución colectiva de problemas y una aceptada transferencia de información que permitiría la coordinación y la solución de problemas de manera conjunta. Estos elementos producirían una “sinergia”, que también aparece en el discurso de las empresas estudiadas, junto a los anteriores:

“Un desempeño coordinado a lo largo de la cadena de valor, junto con la operación de varios commodities (...) permite una sinergia operativa entre las empresas (...)” (Página oficial Nuevo Amanecer).

“preservando la confianza, la rentabilidad aumentaba” (FISOA, 2012: 115).

[El fundador de La Lozada] “Lo compartía todo: datos de su empresa, estrategias de negocios, problemas y desafíos de la organización e inclusive

temas personales” (FISOA, 2012: 98).

Por último, otro elemento recurrente en el discurso de las megaempresas es que la red establece un esquema “ganar-ganar”, en el que las relaciones entre los actores serían mutuamente beneficiosas y se darían siempre en un pie de igualdad. Así, la página oficial de Nuevo Amanecer afirma:

“Nos caracterizamos por entablar relaciones de largo plazo, basadas en la confianza, donde nuestros Socios comprueban los beneficios de un vínculo ganar-ganar.”

Asimismo, el ex director de Relaciones Institucionales de La Lozada, asegura:

“El concepto de ganar-ganar no es solamente un concepto de libro, tiene que funcionar en la realidad. Nosotros lo vivimos día a día porque organizamos todo pero no hacemos nada; lo pongo de esta forma drástica para que se entienda que la única forma de que a nosotros nos vaya bien es que a todos los actores de la cadena les vaya bien”.⁶

El discurso del ganar-ganar justifica así el modelo del agronegocio ante otros actores de la red como contratistas, dueños de tierras (véase Córdoba, 2013). Sin embargo, algunos elementos nos permiten afirmar que las relaciones al interior de las redes de las que participan las megaempresas se establecen de manera asimétrica, no homogénea, y terminan por beneficiar a algunos actores más que a otros. Para demostrarlo, el primer paso será recurrir al análisis estructural de esas redes, no en cuanto fin en sí mismo, sino como modo de contextualizar los comportamientos empresariales y dar cuenta de la heterogeneidad constitutiva de estas redes.

¿POR QUÉ UN ANÁLISIS DE REDES?

Un primer fenómeno hace del análisis de redes una poderosa herramienta para comprender la realidad contemporánea, y del sector agropecuario argentino en particular. Según Robinson (2011), la expansión del agronegocio se inscribe en una nueva era del capitalismo global, donde la liberación del movimiento del capital transnacional habría dado lugar a la proliferación de las corporaciones transnacionales. La modificación de los marcos regulatorios en muchas naciones se habrían plasmado en la emergencia de nuevas actividades económicas y estructuras de producción en cada región que se integra a los circuitos globalizados de acumulación (en contraposición a los circuitos de

alcance nacional).

Estas nuevas estructuras productivas consisten en el armado de complejas redes con patrones de integración vertical y horizontal a través del mundo y vastas cadenas de producción transnacional que involucran procesos de subcontratación y tercerización que él señala a escala mundial – llega incluso a hablar de “red de subcontratación” (Robinson, 2011: 354)– y que Filgueira (2007) enfatiza en el caso particular de América Latina. Este último autor afirma que, si bien las formas de subcontratación ya constituían una modalidad típica de organización del trabajo en la región, sí es novedosa su extensión a múltiples sectores productivos como parte de los procesos de encadenamiento creciente entre empresas –y la consecuente formación de redes de firmas– o como resultado de la tercerización de actividades consideradas periféricas o auxiliares.

En el sector agropecuario argentino, estos procesos se reflejan en la visión del agro como negocio: el “agribusiness” conceptualizado por Davis y Goldberg (1957), que hace hincapié en la coordinación de los diferentes eslabones de la cadena y en la creación de valor en cada etapa. Esto constituye una concepción novedosa respecto de la de los complejos agroindustriales o agroalimentarios, que abordaban la integración de la agricultura a los procesos de producción industrial de alimentos. La producción en red (Anlló et al., 2008; Guibert, 2012; Hernández, 2007 y 2009; Piñeiro y Villarreal, 2005) configura, dentro de este nuevo esquema del agronegocio argentino, una modalidad paradigmática, a tal punto que hay quienes hablan de un “modelo de la pampa”. Esto se debe, por un lado, a su importancia en la financiarización de la actividad agropecuaria, y por el otro, a que presenta diferencias significativas respecto de las formas clásicas de la concentración empresarial, caracterizadas históricamente por crecientes niveles de centralización del capital. Por último, estas nuevas formas de organización de la producción modifican la relación entre los componentes de la cadena de valor de cada producto en vistas de su integración en una trama agroindustrial más extendida y globalizada (Gras y Sosa Varrotti, 2013).

En este contexto, la extensión del modelo de la red implicó cambios significativos al interior de la propia agricultura empresarial y una reorganización de los sistemas productivos que transformaría progresivamente el capital fijo en variable e intensificaría la tercerización de labores y la contratación de la tierra. Estas estrategias son desarrolladas dentro de un nueva “perspectiva

managerial” donde el conocimiento es un activo fundamental (Hernández, 2007), y donde la mayor eficiencia ya no derivaba únicamente de las prácticas agronómicas, sino que se trata de organizar el sistema de producción de modo de obtener la mayor velocidad de rotación del capital (Gras, 2012: 62). Analizar los cimientos de estas redes y el flujo de objetos materiales e inmateriales en su interior resulta fundamental para comprender los vínculos entre los actores que las conforman.

Según Lazega (2007), el análisis estructural de redes puede resumirse, en primera instancia, en cuatro conjuntos de procedimientos: 1) de reconstitución y representación de la “estructura” o de la morfología del sistema de acción y de intercambio; 2) de posicionamiento de los actores en esta estructura, de acuerdo con su centralidad, prestigio o autonomía dentro de ella; 3) de asociación entre posición y comportamiento estratégico de los actores, es decir que la posición de los actores en la red es una de las variables independientes con influencia sobre el comportamiento de los actores 4) procedimientos que miden la eventual evolución (reestructuración) del sistema de interdependencias.

Tal análisis reposa sobre el supuesto de que la forma que adoptan las relaciones entre los componentes de la red y sus comportamientos están sujetos a variables independientes, relacionales o “estructurales”, es decir, que puedan poner en relación a todos los actores del sistema social que se estudia, como la disposición de recursos clave, la posición de los actores en la red (definida en gran medida en términos de centralidad, de acuerdo a esta disposición de recursos), etc.

A la hora de definir qué relaciones observar, Lazega menciona aquellas que consisten en la colaboración, el apoyo, el consejo, el control, la influencia. Para este autor, saber qué lazos específicos entre los actores producen la estructura relacional que se desea estudiar es una cuestión teórica antes que metodológica, y para esto primero “el investigador debe identificar los recursos cuya circulación es vital para el sistema, las producciones, los intercambios, los controles y las solidaridades que lo caracterizan” (Lazega, 2007: 19).

A ello dedicaré la próxima sección, donde estableceré una primera delimitación del núcleo de las redes de producción agropecuaria a partir de la identificación de los recursos clave que por estas circulan y del acceso diferencial a esos recursos de los diferentes actores que las conforman. Las unidades de análisis que se ubiquen en el núcleo de la red serán las

que dispongan de los recursos clave en el modelo del agronegocio, y tendrán mayor autoridad y autonomía en la toma de decisiones y mayores oportunidades de influir sobre las de la periferia.⁷ Queda para un trabajo posterior el estudio de las formas en que se ejerce efectivamente esa influencia. De este modo, el análisis estructural se constituye en un punto de partida para comprender las relaciones de poder al interior de la red.

LOS RECURSOS CLAVE YA NO SON LOS DE ANTES

Es indiscutible que en el sector agropecuario el recurso clave es en primera instancia la tierra. No obstante, el advenimiento del nuevo esquema de producción del agronegocio plantea un cambio en la forma de su tenencia, es decir, la pérdida de importancia relativa del hecho de poseer la tierra respecto de la posesión de conocimientos científicos y tecnológicos y de técnicas productivas, además de la puesta en práctica del *know-how managerial* y del acceso a capitales financieros. Si en el caso del “terrateniente” del modelo agroexportador de fines del siglo XIX y primeras décadas del XX el control bajo propiedad era un aspecto fundamental de su posibilidad de apropiación de la renta, en el modelo del agronegocio esos mecanismos han cambiado parcialmente, y es su control (que no implica necesariamente su posesión)⁸ lo que define en gran medida la capacidad de crecimiento de los agentes económicos.

Es decir que aparecieron formas novedosas de apropiación de la renta agraria, y cada empresa combina de manera diferente la propiedad y el arrendamiento. Esto se constituyó en mecanismo de extensión del área controlada de las megaempresas por excelencia. Así, el factor principal del modelo productivo actual radica en el control del proceso de producción más que en la propiedad de la tierra, y otros recursos contribuyen a apuntalar ese control.

En efecto, son las producciones que logran mayores escalas las que consiguen ventajas comparativas en los mercados de insumos, de productos y financieros, otorgándoles una posición privilegiada al interior de la red, pero esta ampliación de la escala ya no se logra solamente a partir de la compra de tierras, ni aun de su control. Los recursos que comienzan a ser valorados en el esquema del agronegocio se vinculan con la posesión de conocimientos, pero también con el acceso a mercados de granos y de capitales financieros extra-regionales. Junto con la posibilidad

de utilizar novedosas herramientas financieras, estos elementos aseguran una inserción privilegiada en los circuitos de acumulación globalizados que describe Robinson (2011), lo que hace entrar a estos actores en una competencia desigual con los sectores insertos únicamente en circuitos nacionales. Este hecho confirmaría que, como explica Giddens (1979), en el capitalismo competitivo “todos los que participan en el proceso de intercambio entran en cierto sentido en conflicto de intereses con los demás para acceder a los escasos beneficios”, conflicto que puede crearse por la existencia de mercados diferentes, y no solo los que tienen que ver con la propiedad de los medios de producción.

Identificar los recursos fundamentales del nuevo modelo socioproductivo es esencial, ya que se espera que los actores en cuyas manos se concentren tales recursos se encuentren en mejor posición para influir sobre la formulación de las reglas del sistema y, por lo tanto, e indirectamente, también sobre la reasignación de los recursos. El grado en que los actores dispongan de los diversos recursos clave dará entonces lugar a diferentes posiciones al interior de la red. Estas posiciones estarán delimitadas por una “equivalencia estructural”: un subconjunto de actores ocupará una posición determinada en la medida en que tengan las mismas relaciones con el resto del sistema (el mismo perfil relacional), es decir, que controlen los mismos recursos y estén integrados a la red de un modo similar, sin necesidad de que interactúen entre ellos (Lazega, 2007).

UTILIZACIÓN DE NOVEDOSAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS Y ACCESO A CAPITALES FINANCIEROS INTERNACIONALES

La participación del capital financiero en la actividad agropecuaria no es algo nuevo. En Argentina, desde el siglo XIX se utilizan créditos e instrumentos de financiamiento ofrecidos por bancos y otras instituciones financieras, en particular en la producción pampeana para exportación. Sin embargo, luego de las reformas de los noventa, este capital comenzó a participar de la renta producida a través de herramientas novedosas.

Una de estas, fundamental para comprender la rápida expansión que registran las megaempresas en Argentina, son los *pools* de siembra. Gerenciados por agrónomos que trabajan con un plan de cultivos sobre tierras alquiladas y aseguran a los inversores cierta tasa de ganancia por su inversión, los *pools* aunaron

capitales de todo tipo y magnitud interesados en invertir en la producción agropecuaria con las altas tasas de retorno.

Hacia fines del siglo, este esquema pareció perder su vitalidad, entre otros factores por la baja de los precios internacionales. Sin embargo, a partir de 2003/2004, el alza de precios de los *commodities* renovó el interés de los inversores extra-agrarios en la producción de granos (muchas veces comerciantes o profesionales que no confiaban en el sistema bancario como forma de ahorro luego de la crisis de 2001). En estos casos, el financiamiento se canalizó a través de herramientas jurídicas como los fondos de inversión⁹ y los fideicomisos, hasta entonces utilizados en el ámbito de la construcción y que, como destacan Murmis y Murmis (2010: 8), fueron una de las formas más importantes de financiamiento y organización de los nuevos actores agropecuarios, en especial por las megaempresas.

Por otro lado, en la última década se generalizó la utilización de derivados financieros ligados a los *commodities* y negociados en los mercados agropecuarios de futuros, elementos importantes en la organización de las megaempresas. Estos mercados permiten transferir los riesgos a otros actores que están dispuestos a asumirlos: así, se transan contratos entre partes que se comprometen a vender o comprar en el futuro un bien a un precio determinado.

A estos mercados concurrían tradicionalmente productores, acopiadores, industrias alimenticias para cubrirse de los riesgos mencionados. Pero a partir del 2000, nuevos inversores comenzaron a invertir en los mercados de futuros, atraídos por el aumento de los precios de los *commodities* agrícolas y posibilitados por la desregulación de estos mercados, en especial el de Chicago. Desde ese momento, los grandes fondos e inversionistas como las megaempresas fueron actores privilegiados, y aportaron al aumento de precios en el largo plazo.

Si solo algunas pocas medianas y grandes empresas hacen uso de estas herramientas, ellas se encuentran en la base de la financiarización del modelo empresarial específico de las megaempresas (Gras y Sosa Varrotti, 2013) e influyeron en su ritmo de expansión. La razón principal de este fenómeno es que las megaempresas tienen la capacidad de acceder a los mercados de derivados internacionales como el de Chicago, de mucho mayor alcance que la Bolsa de Buenos Aires o de Rosario a las que concurren compañías de menor tamaño. Esto se debe a su capacidad financiera y productiva, ya que

pueden demostrar altos índices de rentabilidad y aducir confiabilidad en los mercados internacionales. Nuevamente, se está frente a uno de los aspectos que nos indican una inserción a los circuitos globalizados de la economía, y que aleja a estos “grandes jugadores” de aquellos que permanecen en el ámbito de la economía nacional.

Tales mecanismos, que introducen a las megaempresas en los circuitos globales de acumulación, favorecen además su acceso a los capitales extra-regionales. Estos inversores suelen ser fondos de pensión corporativos y fondos soberanos (en general, de países emergentes) o grandes inversores. La integración de inversores extranjeros en la estructura societaria de las megaempresas ha conllevado la transnacionalización de su capital.

REQUISITOS VENTAJOSOS

La transnacionalización del capital de las megaempresas constituye entonces uno de los pilares de su inserción en los circuitos globalizados de la economía. Este proceso se encuentra además vinculado con la multiplicación de las posibilidades y necesidades de estas empresas de expandirse regionalmente, ya que ante la necesidad de conseguir y conservar las inversiones de capitales extranjeros para aumentar la escala de producción, deben cumplir con ciertos requisitos que responden a la lógica de esos capitales: una lectura regional de los espacios de inversión y la consecuente necesidad de la diversificación territorial.

En efecto, desde los años 2000, junto con la entrada de capitales extra-regionales en sus estructuras societarias, las megaempresas se expandieron a otros países del Cono Sur (Uruguay, Paraguay, Brasil, y en menor medida Bolivia), y adquirieron así una dimensión regional. Estoparece asociar el proceso de transnacionalización del capital con la compra de tierras por parte de estas empresas, tanto en el país como transfronterizas. Este fenómeno explicaría en gran medida la fuerte valorización de la tierra hasta 2012, acompañada por una tendencia al aumento de la especulación inmobiliaria, y habría contribuido al llamado “acaparamiento de tierras”, hecho que pondría a otros actores en jaque en relación con el control de este bien irremplazable. Se ve aquí cómo el acceso a un recurso como el capital financiero internacional facilita la reasignación de otros recursos como la tierra.

En términos operativos, a la hora de expandirse regionalmente, estas empresas utilizan su “red de

contactos” (proveedores, bancos, etc.) y suelen atribuir la responsabilidad a una persona para que se ocupe de un país, que viaje e informe cuáles son los negocios del lugar, se encuentre con todos los contactos de esta red, y vaya consiguiendo clientes, oportunidades, negocios.

En términos estratégicos, la dinámica de acumulación regional (Guibert, 2007) no solo permite aumentar la cantidad de tierras operadas, sino también –lo que no es menor en este modelo empresarial– la diversificación territorial y de cultivos en función de las ventajas comparativas de cada lugar. Esta doble diversificación, junto con la agricultura de precisión, permite elegir el cultivo más idóneo de acuerdo a los costos más bajos por unidad de producción en cada región y adaptar la combinación de cultivos de acuerdo a las oportunidades de cada momento, pero también está estrechamente vinculada con otra estrategia característica de todas las megaempresas: la del control del riesgo.

Así, la diversificación territorial y de cultivos contribuye al control de los riesgos políticos, productivos y financieros que podrían generar las inversiones concentradas en un solo país, y al que solo pueden acceder empresas como las translatinas, que se expanden a otros países. Dichas estrategias contribuyen a un mejor desempeño en los mercados financieros, ya que les permite cumplir con los requisitos de los inversores, retroalimentando de este modo el acaparamiento de los capitales extranjeros.

EL NÚCLEO

El acceso diferencial a los recursos enumerados más arriba ubica a los actores en diferentes posiciones al interior de la red. La utilización de sofisticadas herramientas financieras, el acceso excluyente a los mercados internacionales de granos y al financiamiento extra-regional, así como las ventajas que acompañan a tales privilegios (acaparamiento de tierras, expansión transfronteras, posibilidades de diversificación territorial y de cultivos, y empleo de estrategias de manejo del riesgo), posiciona a las megaempresas en el núcleo de las redes que conforman con actores de diferente tipo y escala: contratistas, dueños de la tierra, proveedores de insumos, etc.

Al ocupar el núcleo, las megaempresas estarían en condiciones de influir sobre o incluso subsumir a estos otros actores a sus necesidades de acumulación. De hecho, dada la escala que alcanzaron las megaempresas, el trabajo en sus campos muchas veces

constituía un “mercado único” para los contratistas, a los cuales, además, les demandan la realización de inversiones para incorporar en sus propios procesos productivos las innovaciones tecnológicas pautadas por las megaempresas a partir de las necesidades de la competencia a nivel internacional. Según La Lozada, por ejemplo:

“La red que hemos logrado organizar nos permite pensar en un crecimiento permanente de mutuos beneficios. Personas y equipos capaces de absorber rápidamente las innovaciones tecnológicas, nos aseguran estar siempre a la vanguardia y así convertir rápidamente dichas innovaciones en valor para la compañía y para la red.”

Para ello, capacitaban a los contratistas de servicios para mejorar la incorporación de estas innovaciones al proceso de producción, y controlaban de manera sistemática su trabajo en Argentina:

“También hemos implementado programas de capacitación para los proveedores de servicios – no dependientes nuestros– con el fin de que se perfeccionen en el manejo de las máquinas, los pesticidas y los residuos peligrosos. Para supervisar la implementación de dichos programas, realizamos auditorías regulares” (Página oficial de La Lozada).

Al mismo tiempo, las megaempresas constituyen los principales clientes de los proveedores de insumos, por lo que obtienen precios diferenciales. Además, tienen mayor capacidad de imponer condiciones a los dueños de la tierra, influyendo en los valores del mercado de tierras en determinada zona.

Por otro lado, como se vio, la posición central en la red también permite distintas formas de apalancamiento financiero a través de otros mecanismos no tradicionales. Cabe aquí hacer mención de la estrategia desplegada por La Lozada, que ofrecía alternativas de inversión en el negocio agrícola a los integrantes de la red, como los dueños de las tierras que alquilaban, que invertían así parte de su renta en el financiamiento de la producción desarrollada por la propia empresa. En el mismo sentido, Nuevo Amanecer afirma que:

“El modelo de trabajo en red junto con el concepto one-stop-shop le da impulso a nuestras operaciones productivas y financieras y un flujo de caja constante a lo largo de todo el año, no solo en época de cosecha” (Página oficial de Nuevo Amanecer).

Por último, es preciso aclarar que esto no quiere

decir que las empresas que se ubican en las situaciones privilegiadas del núcleo ejerzan necesariamente el poder que su posición les proporciona potencialmente, sino que están en condiciones de ejercerlo: hay que separar a los actores de las posiciones que ellos ocupan (Boltanski y Chiapello, 1973: 16; Ortiz de Rozas, 2011: 135). Asimismo, como se explicitó al principio de este trabajo, no se estudia aquí de manera exhaustiva las formas concretas en las que tienen lugar las relaciones de poder, sino que solo se da cuenta de algunas ventajas comparativas asociadas con la posición central en la red.

REFLEXIONES FINALES

La importancia que adquiere la producción en red encuentra raíces, entre otros factores, en la extensión y creciente especialización del fenómeno de la tercerización, que reconoce una larga historia en el campo argentino. El “empresario-gestor” cuenta con un mercado diversificado, herencia de épocas anteriores, en cuyos agentes puede delegar las tareas netamente productivas, ocupándose de volver más eficientes los procesos.

La visión más difundida sobre la red proviene principalmente de las mismas megaempresas. Este discurso se resume en la idea de que la interrelación y el entramado que forma el trabajo en redes lograría para los diferentes participantes “un crecimiento permanente de mutuos beneficios” y un modelo de “ganar-ganar” caracterizado por la “creación de valor” y la “sinergia”.

En este trabajo se pretendió mostrar cómo, pese a la pretendida homogeneidad que suele atribuirse a las redes de producción agropecuaria estructuradas en torno a las megaempresas, las más grandes productoras de granos del país, las redes tienen en efecto un núcleo, ocupado en cada caso por al menos una megaempresa.

Nuestro análisis muestra que las megaempresas, al ocupar el núcleo de las redes intraempresa de las que participan, están en condiciones de ejercer mayor influencia sobre los actores que se encuentran en las periferias de la red, debido principalmente a la disposición de los recursos que resultan clave en el modelo del agronegocio. Esto último les permite una mayor capacidad de organización, coordinación, planificación, gestión y negociación, lo que se ve reflejado en su mayor escala y capacidad financiera, a los menores costos de transacción que logran y al nivel de transferencia de riesgos que pueden imponer en la negociación de los contratos (Grosso, 2010;

Guibert, 2010). De hecho, según plantean las propias megaempresas, el modelo organizativo de la red permite capacidad financiera permanente, desarrollar economías de escala como proveedores de insumos y productos, y “una dilución de los costos operativos desde el momento en que parte de esos costos son transferidos, y por lo tanto una ventaja financiera y operativa”.¹⁰

Así, además de la separación entre los propietarios de la tierra y del capital de aquellos que controlan los “activos” y los ponen en producción, la producción en red multiplica las conexiones con otros eslabones de la cadena productiva, entre quienes se producen transacciones materiales (insumos, granos, etc.) e inmateriales (información, conocimientos), fundamentales para acelerar la acumulación en el modelo del agronegocio. Las megaempresas se ocupan de gerenciar los distintos recursos con los que cada agente participa de la red.

En cuanto a los discursos sobre la red difundidos por las megaempresas, tal como sostiene Soledad Córdoba (2013), al presentarse a los participantes de la red como actores no-antagónicos, se termina por diluir el efecto de subordinación. De realizar un análisis profundo de las transacciones de diferente tipo (de información, crédito, bienes, etc.) que fluyen a través de las conexiones en red, probablemente solo se verificaría la lógica ganar-ganar entre aliandos con la misma capacidad de acción y acceso a los recursos.

Por lo tanto, si se observa la estructura de la red, la mencionada “sinergia”, descrita por Uzzi en “términos casi místicos” (Krippner, 2007: 225), y que implicaría la creación de ventajas suplementarias para todos los participantes de la red, parece tratarse más bien de una producción de ventajas comparativas a partir un posicionamiento diferencial de los actores al interior de la red y de la consecuente explotación de los recursos clave en beneficio propio.

REFERENCIAS

- Anlló, G.; Bisang, R; Campi, M. (2008), “Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina”, en *Desarrollo Económico*, n° 190-191, vol. 48, julio-diciembre (Buenos Aires: IDES).
- Bell, D. E., y Cintra, S. (2011), “Los Grobo: Farming’s Future?”, Harvard Business School.
- Beltrán, C. (s/f), *Difusión de contratos y aparición de big players en el sector agropecuario argentino*.

- Algunos casos, Buenos Aires, Mimeo.
- Bitici, U. S., Martínez, V., Albores, P. y Parung, J. (2004), "Creating and Managing Value in Collaborative Networks", *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, vol.34 (3-4), pp. 251-268.
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (2002), "La generalización de la representación en red" en *El nuevo espíritu del capitalismo*, Barcelona, AKKAL, pp. 204-239.
- Córdoba, M. S., (2013), "La ruralidad hiperconectada: dinámicas de la construcción de redes en el sector del agro argentino", en Gras, C., y Hernández V. (comps.), *El agro como negocio: Producción, Sociedad y Territorios en la Globalización*, Buenos Aires, Biblos. (En prensa).
- Davis, J. H. y Goldberg, R. A. (1957), *A Concept of Agribusiness*, Harvard University, Boston.
- Filgueira, C. (2007), "Actualidad de las viejas temáticas: clase, estratificación y movilidad social en América Latina", en Franco, R; León, A; Atria, R. (Coordinadores) *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, LOM-CEPAL-GTZ, Santiago.
- Frederico, S. y Sosa Varrotti, A. P. (s/f), "As estratégias translatinas do agronegócio. O caso de El Tejar S. A."
- Giddens, A. (1979), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Alianza Editorial, Madrid. (Cap. 6 y 7).
- Gras, C. (2012a), "Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias", en *Mundo Agrario* Nro. 24, Centro de Estudios Históricos Rurales. FAHCE, Universidad Nacional de La Plata (en prensa).
- _____ (2012b) "La consolidación del agronegócio en la agricultura argentina y la diferenciación de los estratos empresarios", 2012 Congress of the Latin American Association, San Francisco, California, mayo de 2012.
- Gras, C. y Hernández, V. (coord.) (2009), *La Argentina rural: de la agricultura a los agronegocios*, (Buenos Aires: Biblos).
- Gras, C. y Sosa, A. (2013), "El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias", en Gras, C., y Hernández V. (comps.), *El agro como negocio: Producción, Sociedad y Territorios en la Globalización*, Buenos Aires, Biblos.
- Granovetter, M. (1973), "The strength of weak ties", en *American Journal of Sociology*, vol. 78, n° 6, pp. 1360-1380.
- Grosso, S. (2010), "Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives", en *DÉMÉTER 2010, Dossier «Argentine»*, pp. 223-250.
- Guibert, M. (2007), "Re-territorialización del sector agropecuario de la Cuenca del Plata: apuntes de base sobre las reconfiguraciones productivas actuales", en *Agricultura, Desenvolvimento e Transformações sócio-espaciais*, Actas del III Encontro Dos Grupos de Pesquisa, UFRGS, Porto Alegre.
- _____ (2010), "La nouvelle agriculture argentine: entre innovations et incertitudes", en *DÉMÉTER 2010, Dossier «Argentine»*, pp. 143-175.
- _____ (2012), "Les ressorts de la puissance alimentaire de l'Amérique latine", *DÉMÉTER* n°13, París, pp. 127-133.
- Büchel, B. y Raub, S. (2002), "Building Knowledge-creating Value Networks", en *European Management Journal*, vol. 20, n. 6, pp. 587-596.
- Giddens, A. (1979), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Alianza Editorial, Madrid.
- Hernández, V. (2007), "El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador", en *Desarrollo económico*, Vol. 47, N° 187, Octubre-Diciembre.
- _____ (2009), "¿Capitalismo cognitivo en las pampas argentinas? Pluriactividad por arriba, flexibilidad por abajo", comunicación presentada en el Congreso ALAS, Bs As.
- Krippner, G., y Álvarez, A. (2007) "Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology", en *Annual Review of Sociology*, n° 33, pp. 219-240.
- Lazega, E. (2007), *Réseaux sociaux et structures relationnelles*, París, Presses Universitaires de France, 2da edición.
- Longhi, A. (2005) "La teorización de las clases sociales", *Revista de Ciencias Sociales* Departamento de Sociología, Año XVIII/ N° 22-Septiembre 2005.
- Milesi, D., Novick, M. y Yoguel, G., (2003), "Entorno productivo y ventajas competitivas: el caso de una trama siderúrgica", UNGS, Colección investigación, Serie Informes de Investigación, n° 15.
- Murmis, M. (1998), "Agro argentina: algunos problemas para su análisis", en Giarracca, Norma y Cloquell, Silvia (comp.) en *Las agriculturas del MERCOSUR. El papel de los actores sociales*, (Buenos Aires: Editorial La Colmena-CLACSO).
- Murmis, M. y Murmis, M.R. (2010), El caso de Argentina. *Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina*. FAO, 1-42.
- Ortiz de Rozas, V. (2011), "Las formas de reclutamiento del personal político, una vía de entrada al estudio del régimen político provincial. Santiago del Estero (1999-2009)", en *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, Universidad Nacional de Lanús, año 1, n° 1 (diciembre 2011), pp.133-159.
- Piñeiro, M. y Villarreal, F. (2005), "Modernización de la Agricultura y Nuevos Actores Sociales", en *Ciencia Hoy*, vol. 15, n° 87, junio-julio, pp. 32-36. <<http://www.filo.uba.ar/contenidos/investigacion/institutos/geo/pert/PineiroVillarreal.pdf>>
- Portes, A. y Hoffman, K. (2007), "Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios en la época neoliberal", en Franco, R; León, A; Atria, R. (Coordinadores) *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, LOM-CEPAL-GTZ, Santiago.
- Polanco, Xavier, (2006), "Análisis de redes: introducción", en *Redes de conocimiento: construcción, dinámica y gestión*, Albornoz, Mario y Alfaraz, Claudio, editores. Primera edición: Agosto de 2006 - ISBN-10: 987-98831-1-X ISBN-13: 978-987-98
- Pucciarelli, Alfredo (coord.) (2001), *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Robinson, W. I. (2011), "Global Capitalism Theory and the Emergence of Transnational Elites", en *Critical Sociology*, SAGE journals.
- Schütz, A. (1974), *El problema de la realidad social*, Buenos Aires, Amorrortu Editores.
- Sosa Varrotti, A. P. (2015), "Las megaempresas agropecuarias del agronegócio argentino: ¿una nueva argentina rural?", en *Épocas. Revista de ciencias sociales y crítica cultural*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, <<http://revistaepocas.com.ar/las-megaempresas-del-agronegocio-una-nueva-argentina-rural/>>.
- Uzzi, B. (1996), "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect", en *American Sociological Review*, vol. 61, n° 4, pp. 674-698.
- _____ (1997), "Networks and the paradox of embeddedness", en *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, pp. 35-67.
- Burris, V. (1992), "La síntesis neomarxista de Marx y Weber sobre las clases", en *Revista Zona Abierta*, n° 59/60, Madrid, pp. 127-156.
- Wilson, D. T. (s/f), "Strategic Management of Value Creating Networks", Institute for the Study of Business Markets, The Pennsylvania State University.

NOTAS

- 1 La Ley de fideicomisos fue promulgada en 1994. Este contrato permite a las empresas acceder a los recursos provistos por los fondos de inversión institucionales y/o de distintos inversores que actúan en el mercado de capitales. La ventaja para los inversores suele ser que se asienta sobre una estructura legal que le da una seguridad jurídica inexistente en otras inversiones y que, además, el fideicomiso está exento del impuesto a las ganancias, lo que suele redundar en una renta mayor a la que pueden ofrecer los bancos.
- 2 Véase Gras y Sosa Varrotti (2013), donde se justifica este recorte.
- 3 Los nombres de las empresas utilizadas en este artículo son ficticios.
- 4 FISOA es una asociación "con fines sociales" de la empresa La Lozada, que publicó un libro, citado aquí, en homenaje al fundador de la empresa.
- 5 La creación de Bioceres se complementa con múltiples alianzas estratégicas con el INTA y el CONICET con vistas al desarrollo de biotecnologías.
- 6 "La Tertulia Agropecuaria en la Expoactiva: el agronegócio y sus nuevos desafíos", en *Espectador.com*, 24 de marzo de 2009
- 7 Esta lectura sintoniza con la forma de pensar la oposición entre núcleo y periferia que utiliza

Granovetter cuando trabaja con unidades de análisis que, en cuanto partes de una red, pueden ser categorizadas como “centrales” o “marginales”. Según el autor, estas últimas serían las menos propensas a difundir innovaciones satisfactoriamente (Granovetter, 1973: 1366-1367), y las primeras las que se encuentran en una mejor situación para ejercer su influencia sobre el resto de los elementos.

8 En el campo de los estudios sobre estratificación social y clases sociales, esta afirmación encuentra sus raíces en autores como Ralph Miliband (1995) [1987], y es destacada por autores como Val Burrell (1995), Longhi (2005), y Portes y Hoffman (2007). Estos últimos afirman de hecho que “las clases sociales dominantes en América Latina se definen por el control de los recursos clave que confieren poder en el mercado capitalista” (Portes y Hoffman, 2007: 562).

9 “Un Fondo Común de Inversión se conforma mediante el aporte de un grupo de personas que invierten con similares objetivos de rentabilidad y riesgo” <<http://www.cafci.org.ar/>>. Los inversores pueden naturales o jurídicos, e invierten en diferentes instrumentos financieros, y la administración del fondo y la responsabilidad jurídica se delega a una sociedad administradora (banco o institución financiera).

10 Página oficial de Nuevo Amanecer S.A