

Título: ¿La inestabilidad del complejo lácteo argentino sólo se debe a una situación de fragilidad institucional? Análisis de las tensiones y relaciones de clase de los agentes sociales intervinientes.

Autor: Patricio Vértiz¹

Institución: Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad Nacional de La Plata (FCAyF-UNLP).

Eje temático: N°9

Correo: patovertiz@yahoo.com.ar

Resumen

La intensa dinámica de cambios que viene atravesando el sector agroalimentario pampeano en las últimas décadas, exige actualizar los análisis sobre las estructuras sociales agrarias vinculadas a las diferentes actividades productivas. En ese marco, la producción láctea no ha resultado ajena a estas transformaciones, que han reconfigurado la situación de los diferentes agentes sociales que integran el complejo lácteo argentino.

En esta ponencia buscaremos comprender la manera en que las fracciones del capital que integran la cúpula agroindustrial del complejo reproducen un lugar de privilegio en el mismo, mediante el análisis de las articulaciones económicas con los diferentes estratos de la producción primaria. Por otro lado, también nos proponemos realizar una breve revisión conceptual para el abordaje de los complejos agroalimentarios, comprendiendo centralmente el tipo de vinculaciones que establecen los agentes sociales de la producción y la estructuración en clases y fracciones de clase de los agentes socioprodutivos con el objetivo de aportar algunos elementos para profundizar la comprensión de las estructuras sociales agrarias en la actualidad.

La metodología utilizada consiste en el análisis cualitativo de entrevistas semi-estructuradas a informantes clave, titulares de explotaciones tamberas y agentes de usinas lácteas, combinada con el análisis de fuentes de información secundaria.

Introducción

Durante las últimas décadas se han agudizado en América Latina un conjunto de transformaciones en las áreas rurales producto de la intensificación de la expansión del capital

¹ Mg. en Procesos Locales de Innovación y Desarrollo Rural (PLIDER). Docente de la Cátedra de Extensión Rural del Departamento de Desarrollo Rural, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad Nacional de La Plata (FCAyF-UNLP). Correo: patovertiz@yahoo.com.ar

sobre esos territorios. Los principales fenómenos que se corresponden con tal expansión consisten en la concentración de la tierra —en tenencia y/o uso—, expulsión de sectores de la pequeña y mediana producción, proletarización de una parte de dichos estratos, aceleración de los procesos de mercantilización de la producción primaria y la articulación de los productores agrarios a complejos agroindustriales, en los que predominan las decisiones de núcleos de poder vinculados a grandes corporaciones transnacionales o transnacionalizadas, entre otros rasgos (Teubal, 2002).

En Argentina, y particularmente en la región pampeana, la expresión de dichos fenómenos implicó una intensa reestructuración del sector agropecuario en los años noventa, caracterizada por un lado, por un proceso de modernización tecnológica e incrementos en los niveles de producción de la mayoría de las actividades agropecuarias, y por el otro por un fuerte proceso de concentración de la producción con graves impactos en la estructura agraria (Azcuay Ameghino, 2004; Balsa, 2006; Craviotti, 2010; Gras, 2006; Martínez Dougnac, 2007; Teubal, Domínguez y Sabatino, 2005).² Estos cambios decantarían unos años más tarde, durante la primera década del siglo XXI, en la consolidación de lo que algunos autores denominan modelo de agronegocios (Bisang, Anlló y Campi, 2008; Hernández, 2009).³ En el caso argentino este modelo se caracteriza por un incremento de escala en las explotaciones agrarias, una mayor incorporación del capital financiero, un mayor peso de tecnologías externas en los sistemas de producción y un modelo de producción en red que consiste en la fragmentación de las tareas en diferentes agentes.

Ante este escenario, en el cual la dinámica de concentración de la producción y del capital en el sistema agroalimentario argentino no parece haberse modificado de manera sustantiva en los años más recientes, sino todo lo contrario (Fernández, 2010, 2012; Giarracca y Teubal, 2010; Gorenstein, Napal y Barbero, 2009; Gras y Sosa Varrotti, 2013; Murmis y Murmis, 2012; Tsakoumagkos, 2013; Romero Wimer y García, 2011; Romero Wimer, Erro Velázquez y González Passeti, 2011),⁴ se torna necesario profundizar los análisis de la estructura social agraria vinculada con las diferentes actividades productivas.

² Durante este período se produjo la expulsión de una gran cantidad de unidades productivas y productores. Según los datos del CNA 2002, se observa que la disminución adquiere su mayor expresión (26%) entre las unidades de hasta 200 hectáreas. En total, estos estratos —en los que comúnmente se ubican las explotaciones de tipo familiar— registran 75.293 unidades menos que en el CNA 1988, lo cual representa cerca del 93% de la disminución total de explotaciones e indica que el desplazamiento se condensa principalmente en las unidades de menor superficie (Gras, 2006).

³ Cabe aclarar que los trabajos señalados parten desde diferentes perspectivas teóricas. Para profundizar sobre los pilares en los que se sostiene el modelo de agronegocios en el caso argentino, consúltese el trabajo de Gras y Hernández (2013).

⁴ El proceso de expulsión de EAPs en el agro pampeano no sería una cuestión de los años 90, sino que continuaría vigente en la actualidad. Más allá de que no haya información censal que pueda ilustrar dicha tendencia, existen una serie de investigaciones específicas (como las mencionadas) que permiten sostener dicha hipótesis.

En cuanto a la producción láctea, los procesos de cambio tecnológico y concentración de la producción primaria e industrial (Gutman y Rebella, 1990; Posada, 1995; Posada y Pucciarelli, 1997; Quaranta, 2001; 2003; Margiotta y Angélico, 2001), lejos de detenerse se han profundizado en las últimas décadas. Así, se plantea la necesidad de rever de manera crítica la histórica composición de los eslabones que integran el complejo. En este trabajo en primer lugar nos proponemos analizar los cambios en la composición de la cúpula agroindustrial del complejo lácteo en el período 2002-2015 y comprender la manera en que las fracciones del capital que la integran reproducen un lugar de privilegio en el mismo, mediante el análisis de las articulaciones económicas con los diferentes estratos de la producción primaria. Por otro lado, también realizamos una breve revisión conceptual para el abordaje de los complejos agroalimentarios, que comprende centralmente el tipo de vinculaciones que establecen los agentes sociales de la producción y la estructuración en clases y fracciones de clase de los agentes socioproductivos con el objetivo de aportar algunos elementos para profundizar la comprensión de las estructuras sociales agrarias en la actualidad. La metodología utilizada consiste en el análisis cualitativo de entrevistas semi-estructuradas a informantes clave, titulares de explotaciones tamberas y referentes de usinas lácteas, combinada con el análisis de fuentes de información secundaria.

1. Revisión conceptual para el abordaje de los complejos agroalimentarios

En función de poder comprender los aspectos centrales vinculados a las dinámicas de las actividades agroalimentarias señalaremos una serie de conceptos y perspectivas teóricas, que a nuestro juicio aportan interesantes herramientas para su abordaje. Antes de adentrarnos en las perspectivas y conceptos seleccionados enumeraremos los principales nudos analíticos que identificamos para el análisis de los entramados agroalimentarios.

En *primer* lugar, se ubica la vinculación entre eslabones/ramas productivas en una determinada actividad económica en el marco del funcionamiento general de los mercados. En *segundo* lugar, se trata la cuestión de los procesos de integración vertical de la agricultura, que da lugar a la conformación de los complejos agroalimentarios, y específicamente la articulación entre producción primaria e industrial en tanto agentes socioeconómicos, incluyendo las formas concretas de articulación entre los sujetos sociales encargados de controlar las unidades económicas de producción. Ambas cuestiones tienen la capacidad de estructurar y determinar en gran medida las relaciones de los actores concretos que luego interactúan en la dinámica real del complejo.

Por último, en *tercer* lugar, se encuentra la temática del análisis de la estructura de clases sociales que comprende a los agentes socioproductivos involucrados.

1.1. Relaciones económicas entre ramas y eslabones productivos

En este apartado abordamos desde el punto de vista teórico la dimensión económica en la vinculación entre eslabones/ramas productivas, así como también entre los agentes sociales al interior de ellas. De esta manera analizamos los procesos de circulación del capital, generación y apropiación de excedentes en una determinada actividad económica en el marco del funcionamiento general de los mercados.

Para ello, desde un punto de vista estrictamente económico, debemos considerar la dinámica de valorización del capital, para lo cual es necesario contemplar los niveles de rentabilidad en distintas ramas de actividad, como al interior de cada rama. Desde una perspectiva marxista, el tema de las ganancias diferenciales de los capitales/empresas debe discutirse en el marco de lo que implican las condiciones de competencia capitalista (Barrera Insua y López, 2016). Desde esta perspectiva, la competencia no implica un proceso armónico de convergencia hacia un equilibrio estable, sino que se caracteriza por su carácter turbulento en el cual las tasas de ganancia tienden a igualarse - lo que explicaría que el capital deje de fluir de una rama hacia otra- sólo como tendencia general (Botwinick, 1993; Shaikh, 2008).

Al respecto cabe señalar dos cuestiones sobre las condiciones de competencia inherentes al régimen capitalista. En primer lugar, la noción marxista de competencia define un proceso en lugar de un estado, en el cual un conjunto de capitales individuales se vinculan en la disputa por obtener al menos el nivel de rentabilidad “media o normal” para la rama de producción. En segundo lugar, debido a que el proceso es impulsado por capitales individuales que intentan apropiarse de porciones mayores de las ganancias totales, incluyendo entonces una parte de las ganancias apropiadas por otros capitales, se trata de un proceso contradictorio e inestable (Shaikh, 2008).

No obstante, la inestabilidad de la competencia se encontraría tendencialmente regulada. Tal como afirman Dumenil y Levy (1999) si bien la disputa por la ganancia entre los capitales individuales provoca una dinámica turbulenta de valorización del capital, la amplitud de las variaciones cíclicas tiene un centro de gravedad. De esta manera la competencia se rige por las tasas diferenciales de ganancia entre las ramas de actividad. Las ramas con mayores tasas de ganancia atraen capitales, mientras que las ramas con menores niveles de rentabilidad producen una migración de capitales (Marx, 2010). La posibilidad de que los capitales migren de una rama hacia otra en función de la tasa de ganancia, implica que haya una tendencia a la

igualación de la tasa de ganancia entre ramas, lo cual no elimina el hecho de que existan capitales/empresas más y menos rentables al interior de cada rama.

Esta interpretación de la competencia fue cuestionada por Baran y Sweezy (1986), principales impulsores de la teoría del capital monopolista, quienes a la luz de la cristalización de los diferenciales de las tasas de ganancia entre ramas en los años de la posguerra del siglo pasado, sostuvieron que este fenómeno debía ser explicado por la tendencia a la concentración y centralización del capital. En la opinión de los autores tal situación consolidaba un capitalismo controlado por grandes corporaciones, y por lo tanto se eliminaban las condiciones de competencia. Más allá del peso central que han adquirido las corporaciones en la etapa actual del capitalismo, desde nuestro punto de vista no abonamos a la idea de la eliminación de la competencia.

Los trabajos de Shaikh (1980, 2008), sostienen que la perspectiva del capital monopolista concibe la competencia como aquella instancia en que se encuentran una multiplicidad de empresas en un mercado, en el cual ninguna de ellas cuenta con una capacidad relevante en la fijación de los precios. En cambio, desde una perspectiva que interprete a la competencia como un proceso inestable de disputa por la ganancia, es posible sostener la idea de la igualación en las tasas de ganancia en tanto tendencia general, considerando que la igualación no se da para el conjunto de los capitales de cada rama, sino para aquellos más competitivos, denominados por Shaikh (2006) como capitales reguladores.

Este enfoque sostiene que en las diferentes ramas productivas, existen una serie de empresas o capitales medios que logran valorizarse a la tasa media de ganancia en relación al capital movilizado, y que a la vez existe una serie de empresas rezagadas o capitales pequeños, que se valorizan a una tasa de ganancia inferior a la media, vinculada a la tasa de interés (Graña, 2013; Iñigo Carrera, 2008). Así, una fracción de los capitales medios que se vinculan con los pequeños capitales reciben una tasa de ganancia superior a la media, en función del plusvalor resignado por éstos debido a su valorización específica, con lo cual, mediante el proceso de diferenciación del capital, los pequeños capitales potencian la acumulación de los capitales medios (Graña, 2013).

La tendencia a la igualación en las tasas de ganancia opera como un centro de gravedad para aquellos capitales (reguladores) que en cada rama alcanzan una estructura de costos más favorables y por lo tanto resultan los ganadores de los procesos de concentración y centralización del capital (Barrera Insua y López, 2016). De esta manera una de las principales herramientas para triunfar en la competencia implica la capacidad de los capitales de reducir los costos unitarios de producción.

Si bien, como señalamos más arriba en todos los sectores y ramas de la producción conviven diferentes tasas de ganancia, generalmente los precios se corresponden con los que logran imponer los capitales reguladores, es decir aquellos más eficientes en dicho ámbito, lo cual les permite una posición ventajosa en las condiciones de competencia.

En cuanto al sector que nos ocupa, podemos agregar que, a diferencia de otras ramas o sectores de la economía, las actividades agropecuarias durante mucho tiempo presentaron bajas tasas de ganancia, y dificultaron el ingreso de capitales provenientes de otros sectores. Por un lado, la naturaleza biológica de las actividades, implica que estén sujetas a ciclos que no pueden ser alterados en términos fundamentales (Mann y Dickinson, 1978). Por el otro, la cuestión de la propiedad privada de la tierra y la renta vinculada a su posesión, también implicaron una particularidad de la producción agraria que la diferenciaba del resto de las ramas de la economía (Kautsky, [1899] 2002).⁵

Por lo tanto, las tendencias que se expresan de un modo más nítido en el resto de las ramas de la producción, como la consolidación de las grandes corporaciones y la desaparición de una infinidad de pequeños capitales no se plasman de igual modo en las actividades agropecuarias. De esta manera el lugar de la pequeña producción y sus formas de organización social del trabajo ocuparon un lugar central en las discusiones académicas, así como también en el ámbito de las políticas, sobre todo en aquellos países donde las actividades agropecuarias involucraban a amplios sectores de la población.

Los autores ubicados en la perspectiva marxista sostienen que a partir del avance y la intensificación del capital en el agro se profundizan los procesos de concentración de la tierra y de la producción, con la consecuente descomposición y disminución del número de unidades productivas y expulsión de productores agropecuarios que en términos generales, una vez desposeídos de sus medios de producción siguen el camino de la proletarización. Junto a Lenin ([1899] 1974), Karl Kautsky fue uno de los principales exponentes de esta tradición de pensamiento que indagó en profundidad el tema de la evolución de la agricultura a medida que avanzaba el modo de producción capitalista. En su obra clásica titulada “La cuestión agraria” ([1899] 2002) sostuvo la tesis de que las grandes explotaciones capitalistas mediante el acceso a los nuevos medios y conocimientos de producción que permitía la técnica moderna, alcanzarían notables aumentos de eficiencia y economías de escala y por ende desplazarían a las pequeñas unidades artesanales. Sin embargo, mediante el análisis de diferentes situaciones

⁵ La cuestión de la propiedad privada de la tierra junto con otros aspectos tales como la exigencia del cambio de cultivos y la conveniencia de las clases dominantes de mantener una fuerza social “conservadora” como la constituida por los pequeños y medianos campesinos, fueron señalados por Kautsky ([1899] 2002) como elementos retardadores del proceso de concentración de capital en la agricultura.

concretas, concluye que el desarrollo de la agricultura no desencadenaba de manera lineal el retroceso de la pequeña explotación en beneficio de la grande, sino que este proceso dependería de las circunstancias particulares, por las cuales la tendencia a la expansión de la gran empresa agrícola podía ser frenada incluso revertida.

Además de los elementos retardadores de la concentración mencionados más arriba, Kautsky señala elementos inversores de dicha tendencia, mediante los cuales la gran propiedad necesita de la existencia de las pequeñas explotaciones que le provean fuerza de trabajo y puedan absorber parte de sus excedentes de producción. De este modo la persistencia de las pequeñas explotaciones es explicada por este autor a partir de la complementariedad de este tipo de unidades con la gran explotación, y no por el hecho de que sean capaces de enfrentarla con relativo éxito en el proceso de competencia.

Etzezarreta (1977) señala que Kautsky en su planteo concibe la dinámica de la agricultura en el marco del capitalismo como una serie de grandes ciclos de concentración y fraccionamiento en los cuales en función de la situación previa, la tendencia dominante, se invertirá cuando la concentración o el fraccionamiento rebasen ciertos límites, si bien la tendencia última consiste en la concentración. De esta manera, la pervivencia de las pequeñas explotaciones es visualizada por Kautsky en función absolutamente subordinada a las necesidades de las grandes explotaciones capitalistas que constituirán la forma de producción dominante del sector (Etzezarreta, 1977).

Asimismo, otra de las cuestiones abordadas desde dicha perspectiva en los estudios sociales agrarios, estrechamente vinculada a la persistencia o no de la pequeña producción, se refiere a los cambios en la organización social del trabajo en las unidades de producción, y por ende la transformación de los agentes sociales encargados del manejo de dichas unidades.

1.2. Los procesos de integración industrial de la agricultura

Diferentes trabajos se han centrado en el análisis de las vinculaciones entre agentes en el sector agroalimentario. Por un lado, aquellos enmarcados en la perspectiva de los complejos agroindustriales o CAI (Trajtenberg, 1977; Vigorito, 1977; Suárez y Vigorito, 1981),⁶ que, si bien se centraron en el análisis de los impactos ocasionados por la irrupción del capital agroindustrial transnacional sobre la producción primaria en países periféricos, permiten

⁶⁶ Corresponde aclarar que además del enfoque CAI otras perspectivas teóricas han abordado el análisis de las articulaciones agroindustriales que por razones de espacio no podremos desarrollarlas, entre las más importantes se encuentran las siguientes: Sistemas Agroalimentarios (SAA) (Malassis, 1973); Regímenes alimentarios (Friedmann y McMichael, 1989); Cadenas Globales de Mercancías (CGM) (Gereffi, 1994; 2001); Cadenas Globales de Valor (CGV) (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Gereffi, 2013)..

interpretar situaciones donde ha predominado el capital agroindustrial de carácter nacional, como es el caso del complejo lácteo argentino. El principal aporte de esta perspectiva fue poner el acento en las modalidades de articulación agroindustrial que implican la subordinación de la producción primaria a través de diferentes mecanismos, situación que se acentúa en los estratos de la pequeña producción.

Quizás una de las mayores limitantes del enfoque CAI sea la carencia de un análisis refinado acerca de los distintos niveles de subordinación que se dan en las situaciones concretas, para lo cual resulta imprescindible profundizar en las explicaciones de las formas y mecanismos de subordinación, más aún en aquellas actividades donde las asimetrías estructurales de poder entre los agentes no se manifiestan de manera tan nítida. Al respecto, Posada (1995) sostiene que la idea de subordinación implícita en el enfoque CAI ha sido utilizada de manera generalizadora. No obstante y desde nuestra perspectiva, aunque la articulación se establezca entre la agroindustria y productores empresarios, no se eliminan las asimetrías estructurales en el poder de negociación de ambas partes. Tales mecanismos adquieren una expresión diferenciada según los diferentes estratos de la producción.

Más recientemente, otra de las perspectivas que han abordado esta temática es la de agronegocios.⁷ Este enfoque sostiene que en los últimos años la organización de la producción recae centralmente sobre empresas de producción agropecuaria, cuya función principal es la coordinación de todas las actividades, para lo cual se valen de un profundo conocimiento sobre temas financieros, jurídicos, productivos y tecnológicos. Para la realización de las actividades productivas se articulan (por medio de relaciones contractuales) con propietarios de tierras, empresas prestadoras de servicios y proveedoras de insumos (Bisang, Anlló y Campi, 2008).

Desde nuestra visión, si bien esta última noción permite abordar los nuevos rasgos del modelo de producción agrícola en cultivos anuales fuertemente orientados a la exportación, al analizar otras actividades agropecuarias su alcance presenta mayores dificultades. Ciertos inconvenientes a la hora de la aplicación del enfoque se darían en el caso de actividades agroindustriales que han conformado sistemas productivos locales, involucrando distintas etapas y agentes en el lugar donde se genera la materia prima, que requieren inmovilización del capital o presentan ciclos largos (Craviotti, 2014). Este podría ser el caso de la actividad láctea. Por todo lo expuesto, en el abordaje de las actividades agroalimentarias rescatamos

⁷ En realidad la perspectiva de los agronegocios surge a mediados de los años cincuenta, a la luz de cambios relevantes experimentados por las actividades agroindustriales, y fue desarrollada por un grupo de investigadores de la Universidad de Harvard. El trabajo fundacional de esta línea de estudios fue encabezado por los economistas John Davis y Ray Goldberg (1957), reconocidos como los padres de dicho marco teórico.

varios elementos de la noción de los complejos agroindustriales, tales como: las características asimétricas y contradictorias de las relaciones entre los agentes sociales ya sea entre diferentes eslabones como al interior de los mismos; el papel central de algunos agentes (núcleos de poder) en el funcionamiento de los entramados agroindustriales; los mecanismos de transferencia y apropiación diferencial del excedente generado. Consideramos que los aspectos enumerados permiten profundizar el análisis del tipo de vinculaciones históricas entre la industria y producción primaria, y las disputas de poder al interior de los complejos. No obstante, las transformaciones experimentadas por los complejos agroindustriales en las últimas décadas, posibilitadas por el desarrollo de las tecnologías de información y las comunicaciones, así como por la creciente movilidad del capital, plantean la posibilidad de pensar (siempre desde un punto de vista crítico) puntos de contacto entre ambas perspectivas.

1.3. Análisis de clase de los agentes socioproductivos

Una gran cantidad de estudios sociales agrarios contemporáneos indagan sobre los diferentes agentes, actores y sujetos involucrados en la dinámica de las actividades agroalimentarias, no obstante la cuestión de la pertenencia de los mismos a diferentes clases sociales agrarias no siempre suele estar presente en muchas investigaciones. Al respecto consideramos clave incluir la categoría de clase social (desde una perspectiva marxista) para el análisis de las dinámicas y procesos sociales, no siempre contemplada en los estudios sociales contemporáneos. Partiremos de aquellos abordajes sobre la noción de clase social que se distancian de posiciones estructurales-deterministas, las cuales plantean que las clases son definidas casi “mecánicamente” por las relaciones de producción. En este sentido tomaremos los aportes de Thompson (1977) quién interpreta la noción de clase social en términos de relación (entre las clases y entre los miembros de una misma clase) y proceso, mediante el concepto mediador de experiencia. La noción de experiencia permite analizar el modo en que las determinaciones impuestas por las relaciones de producción impactan en la formación de las clases, y de qué manera son experimentadas y manejadas por las personas dichas presiones determinantes. El autor indica que es en el seno de la experiencia vivida en torno a las relaciones de producción, los conflictos y luchas inherentes a las relaciones de explotación, donde se moldea la conciencia social y la disposición de los agentes a actuar como clase. Wood (1983) sostiene que Thompson “*tomando seriamente los principios del materialismo histórico y su concepción de los procesos históricos estructurados materialmente*” (1983: 93) interpreta los procesos de formación de clases reales (y cambiantes) en tanto procesos históricos moldeados por las determinaciones materiales.

Por otra parte, tomamos los aportes del análisis de clase (Wright, 1995). En línea con el planteo de Wright (1995) acordamos que la clase social no comprende un factor explicativo relevante en todas las situaciones. El análisis de clase no implica adscribir a la idea de que todos los fenómenos sociales puedan interpretarse centralmente en términos de clase, sino que se basa *“en la convicción de que la clase es una causa social pervasiva, y que por ello merece la pena explorar sus ramificaciones en múltiples fenómenos sociales. Esto implica profundizar nuestra comprensión de los límites de lo que la clase puede explicar, así como de los procesos a través de los cuales la clase ayuda a determinar aquello que explica”* (Wright, 1995: 1).

Uno de los elementos centrales en la lógica general del análisis de clase es la noción de estructura de clases, para lo cual es indispensable primero clarificar el concepto de explotación. Al respecto Wright (1995) afirma que más allá de la dimensión moral que acompaña a este término, *“el núcleo del concepto gira en torno a un tipo particular de interdependencia antagónica entre intereses materiales de actores en relaciones económicas más que en torno a la injusticia de estas relaciones como tales”* (1995: 2). De esta manera, la explotación es un mecanismo específico causal que produce una forma particular de intereses antagónicos.

En la tradición marxista del análisis de clase, las divisiones de clase se definen primariamente en términos del nexo entre relaciones de propiedad y explotación. En las sociedades capitalistas, la forma central de explotación se basa centralmente en los derechos de propiedad sobre los medios de producción. De esta manera la sociedad se agruparía en las siguientes clases fundamentales: capitalistas (explotadores) los cuales cuentan con la propiedad de los medios de producción y para ponerlos en funcionamiento emplean fuerza de trabajo asalariada; obreros (explotados) que al no contar con la propiedad de los medios de producción, para poder reproducir sus condiciones materiales de vida deben vender su fuerza de trabajo en el mercado a los capitalistas; y la pequeña burguesía (ni explotadores, ni explotados) que cuentan con medios de producción propios, pero no emplean trabajadores sino que aportan su propio trabajo.

Asimismo, el trabajo de Wright combina algunas dimensiones a la estructura de clases y desarrolla una serie de tipologías para abordar los casos empíricos que le permiten diferenciar posiciones al interior de las clases fundamentales. De esta manera las tipologías incluyen posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase, posiciones de apropiación

privilegiada dentro de las relaciones de explotación y también posiciones polarizadas dentro de las relaciones de propiedad capitalista.⁸

Si bien interpretamos que la riqueza de las categorías propuestas tal vez se exprese en su plenitud sólo en el abordaje de algunas temáticas que involucran a los complejos agroalimentarios (no en su totalidad), en nuestra opinión, es importante que los estudios sociales agrarios retomen las nociones de clase y fracciones de clase para interpretar la dinámica de las relaciones entre los agentes sociales vinculados a las actividades agroalimentarias.

De acuerdo a todo lo expuesto, consideramos que el abordaje de las actividades agroalimentarias mediante la articulación de los conceptos y las perspectivas teóricas propuestas, nos permitirá una aproximación más profunda sobre los aspectos centrales a indagar y comprender en este tipo de investigaciones.

2. La fase agroindustrial del complejo lácteo argentino: procesos de concentración y centralización del capital

La situación actual de la estructura socioproductiva que compone la fase industrial de la cadena láctea, debe interpretarse en función de la tendencia a la concentración y centralización del capital en este sector, cuyo origen data de varias décadas atrás.⁹ Al respecto, durante los años 80 la industria láctea registró un fuerte proceso de concentración técnica y económica, con la desaparición de un número considerable de pequeñas plantas (Gutman, 1999).¹⁰ En la década siguiente la expansión de las principales empresas a través de la absorción de firmas menores, junto con nuevas inversiones de capitales nacionales y extranjeros acentúan la concentración económica en el sector. Gutman y Lavarello (2005) señalan que el arribo de competidores extranjeros (empresas transnacionales) y la apertura a la importación agudizaron en esos años la competencia ínter empresarial.

⁸ El trabajo indica que en los análisis empíricos generalmente utilizan una tipología con las siguientes categorías: capitalistas, pequeña burguesía, posiciones de “clase media” (posiciones contradictorias y posiciones privilegiadas de apropiación entre trabajadores) y obreros. En otros casos incorporan categorías intermedias para cada una de las dimensiones que conforman la tipología. Por ejemplo, en la dimensión de propiedad de los medios de producción pueden distinguir entre capitalistas propiamente dichos, pequeños empleadores que cuentan con pocos trabajadores y pequeña burguesía (aportan su propio trabajo).

⁹ De acuerdo a las estimaciones de la SAGyP en el año 1984 las tres mayores empresas (SanCor, Mastellone Hnos. y Nestlé) disponían de 56 plantas y detentaban el 34% de la ocupación y el 49% del valor de producción (Gutman y Rebella, 1990).

¹⁰ En el extremo opuesto las firmas líderes expandieron sus escalas de operaciones. De acuerdo a información del año 1995 las tres empresas más grandes según valor de producción (SanCor, Mastellone Hnos. y Nestlé), todas multiplantas y multiproductos, generaban el 57% del valor de producción. En conjunto, el estrato de las nueve empresas más importantes de la industria láctea representaban el 73% del valor de producción (Gutman y Lavarello, 2005).

Más allá de lógicos vaivenes pareciera que los niveles de concentración se han mantenido en rangos similares desde mediados de los años 90 hasta la fecha actual. Los últimos datos a los cuales tuvimos acceso indicarían que aquellos siguen siendo muy elevados. Al respecto, el informe de la consultora Claves Información Competitiva,¹¹ sostiene que las cinco primeras empresas del mercado lácteo (Mastellone, Sancor, Danone, Molfino (Saputo) y Williner, en ese orden) significaron el 61% de la producción en el año 2012, y las diez principales firmas del sector concentraron el 71% de la producción.¹²

2.1. Cambios en la cúpula agroindustrial: los agentes tradicionales y el surgimiento de nuevas firmas

Uno de los primeros interrogantes al analizar los procesos de concentración y centralización del capital en cualquier sector se refiere a reconocer quiénes son los agentes que resultan beneficiados en esos procesos y en segundo lugar cuáles son los mecanismos que desarrollan para obtener tales beneficios. En este apartado nos centraremos en el primero de ellos, para lo cual haremos una breve descripción de la composición de la cúpula agroindustrial, observando los cambios y continuidades respecto a etapas anteriores.

En primer lugar, para construir un ranking de la cúpula industrial, tomaremos como criterio de clasificación el volumen de leche procesado por las principales firmas industriales durante el período 2000- 2012. A continuación, los datos se presentan en la tabla 1:

Tabla 1. Ranking de las principales firmas de la industria láctea argentina según procesamiento de leche (miles de litros/día) (2012)

¹¹ Fuente: <http://www.cronista.com/negocios/diez-lacteas-se-quedan-con-el-71-del-mercado-en-la-argentina-20130320-0044.html> consultado el 25/08/15.

¹² Esta situación no implica que haya desaparecido la heterogeneidad en la fase industrial. Gutman (2007) indica que este sector presenta una estructura muy heterogénea, donde coexisten un conjunto de empresas que se diferencian de acuerdo al tamaño, origen del capital, estructura empresarial, grado de diversificación de la producción y orientación del mercado.

Firma	2000	2004	2007	2012	Posicionamiento en 2012
Sancor	4.800	6.230	6.000	4.000	2
Mastellone Hnos.	4.200	4.500	4.800	4.800	1
Nestlé Argentina	1.200	Sd	Sd	1.100	6
Cabaña y Estancias Santa Rosa S.A. (Bongrain)	300	Sd	---	---	
Sucesores de Alfredo Williner	1.000	1.000	1.300	1.600	5
Verónica SA	750	300	900	1.000	7
Lactona-Gándara (Parmalat)	750	---	---	---	
Molfino Hnos. (Saputo)	1.300	2.300	2.300	1.700	4
Milkaut S.A. (Bongrain)	1.100	2.100	2.100	2.100	3
Danone	400	Sd	Sd	600	11
La Sibila	---	1.200	1.200	700	9
Manfrey Coop. De Tamberos	Sd	230	800	800	8
Corlasa	Sd	Sd	800	800	8
Subtotal	15.800	17.960	20.350	18.500	
Total país	26.300	25.118	26.101	31.066	

Fuente: elaboración propia en base a los trabajos de Lema y Gallacher (2004), Bisang y otros (2008), Gutman y Ríos (2010), FORBES, 2012.¹³

Como puede observarse en la tabla aparecen las firmas que tradicionalmente han integrado la cúpula de la industria láctea (Mastellone Hnos., Sancor y Nestlé), las cuales se han mantenido en los primeros puestos del ranking durante mucho tiempo, pero también existen empresas que han incrementado su participación durante los últimos años. Por otro lado, teniendo en cuenta la información general sobre el complejo lácteo, podemos incluir dentro de la cúpula a las firmas ubicadas en los siguientes estratos:¹⁴

* Empresas Transnacionales gerenciadoras de marcas multiproducto y multiplantas (en muchos casos diversificadas más allá del sector) con ámbito de acumulación regional: Danone, Saputo (Molfino), Nestlé, Bongrain (Cabaña y Estancia Santa Rosa; Milkaut).

* Grandes empresas de capital nacional, multiproducto y multiplantas, con ámbito de acumulación centrado en el mercado nacional/regional (EML): Mastellone Hnos.¹⁵ y SanCor (la mayor asociación de cooperativas del país).

La cúpula industrial cuenta con dos grandes empresas (Sancor y Mastellone Hnos.) que presentan un volumen de procesamiento muy superior al resto de las firmas más importantes

¹³ Cabe realizar algunas aclaraciones respecto a la información presentada en la tabla: En el año 2003, la firma Molfino Hnos. S.A. es comprada por la compañía transnacional Saputo. En 2004, la filial argentina de Parmalat comenzó su caída y tras generar una deuda importante, entró en concurso preventivo. Su situación se enmarcaba en la crisis que atravesaba la firma a nivel global. En 2006 la firma Bongrain se integró a Milkaut con los activos y marcas de Cabaña y Estancia Santa Rosa S.A. Por último, según fuentes informales los valores de procesamiento asignados en el año 2012 para las firmas Milkaut, Manfrey y Corlasa podrían haber sido sobreestimados.

¹⁴ Representan los dos estratos superiores de la estratificación de la estructura empresarial desarrollada en el trabajo de Gutman, Guiguét y Rebolini (2003), que fue actualizada en trabajos posteriores acompañando los cambios en el sector (Gutman, 2007; Gutman y Ríos, 2010).

¹⁵ Por último, la reciente adquisición del 25% de las acciones de Mastellone Hnos. por parte de la firma ARCOR (empresa multinacional de origen nacional) en enero del 2016, abre un escenario de cambios también en la firma líder por antonomasia de la lechería argentina.

del país. Luego, con un volumen de procesamiento notablemente inferior se ubicarían una serie de empresas. La firma Nestlé que durante mucho tiempo ha ocupado el tercer lugar, al parecer habría disminuido su participación en términos relativos sobre el volumen total de leche procesada en el país durante el período mencionado. Hacia el año 2000 otras firmas alcanzaron posiciones similares a Nestlé, entre ellas podemos mencionar a Milkaut, Molfino Hnos. y Sucesores de Alfredo Williner, y prácticamente unos años más tarde la corporación suiza fue superada en nuestro país por dichas firmas, manteniéndose dicha relación en los últimos años del período.

Por otro lado, si consideramos otro criterio de clasificación como es el nivel de facturación de las empresas, el ranking de las principales firmas de la agroindustria láctea durante el período 2002-2015 quedaría constituido de la siguiente manera:

Tabla 2. Ranking de las principales firmas industriales lácteas en Argentina, según nivel de facturación (millones de \$), período 2002-2015

Firma	2002	2006	2008	2012	2015	Posición en 2015
Mastellone Hnos.	1.171	1.892	2.524	7.548	14.080	1
SanCor	1.175	1.569	2.104	5.109	12.237	2
Nestlé Argentina	606	1.173	1.900	3.700	10.550	3
Danone Argentina	713	1.268	1.490	4.613	10.152	4
Molfino Hnos. (Saputo)	328	415	620	2.300	4.524	5
Milkaut (Bongrain)	187	343	400	1.095	2.100	6
Kasdorf (Nutricia)	s/d	s/d	109	510	1.731	7
Mastellone San Luis	138	s/d	s/d	s/d	1.279	8
Nutricia Bagó	s/d	s/d	s/d	s/d	1.179	9
Manfrey Coop. de Tamberos	113	192	268	547	1.060	10
Suces. de Alfredo Williner	289	450	560	1.250	s/d	
Verónica	130	343	573	1.250	s/d	
Parmalat	171	no	no	no	no	
Cabaña Santa Rosa (Bongrain)	48	72	no	no	no	
La Lácteo (La Suipachense)	65	84	s/d	s/d	s/d	

Fuente: elaboración propia en base a la información publicada en la revista Mercados (2002-2015).

De acuerdo a la información presentada en la tabla 2, podemos estimar que en el año 2002 las firmas transnacionales facturaron \$1.538 millones, cerca del 30% del total de la facturación de la cúpula, mientras que el sector de los capitales locales controlaba el 70% restante (\$3.663 millones) de los cuales las dos firmas centrales manejaban el 64% (\$2.346 millones). Durante el transcurso del período las empresas transnacionales fueron incrementando su participación en la cúpula del sector. Hacia el año 2015, con una facturación de \$30.236 millones, estas

firmas superaron el 50% del total de la cúpula, mientras que el sector de capitales nacionales controló el restante 49% (\$28.656 millones) de los cuales las dos firmas centrales manejaban el 91% (\$26.317 millones).¹⁶ Teniendo en cuenta que la firma Mastellone Hnos. es integrada por un grupo inversor de capitales extranjeros (Dallpoint Investment LLC.) que controla el 37,73% de las acciones de la empresa, podemos afirmar que el peso del capital transnacional es aún mayor que el mencionado.

Como podemos observar, los capitales transnacionales ocupan un lugar muy importante en la agroindustria láctea,¹⁷ de este modo abordaremos esta cuestión en el siguiente apartado.

2.2. *¿Capitales nacionales o extranjeros?*

En nuestro país, la industria láctea, incluyendo su cúpula, se ha caracterizado históricamente por estar conformada casi exclusivamente por capitales nacionales.¹⁸ A partir de mediados de los años 90, con la llegada de capitales extranjeros al sector, tal situación comienza a modificarse de manera gradual pero constante, iniciando una etapa de transnacionalización en la fase industrial.

La inserción de las empresas transnacionales en la estructura empresarial de la industria nacional ocurriría bajo diferentes formas incluyendo la asociación de capitales extranjeros con firmas nacionales mediante la constitución de alianzas estratégicas y joint-ventures, hasta la adquisición directa de empresas locales. Bajo el primer formato podemos enumerar los siguientes casos: la alianza entre Danone y Mastellone Hnos. en el rubro de productos frescos de alto valor y en la comercialización;¹⁹ el acuerdo entre la cooperativa danesa Arla Foods y Sancor para la producción de sueros y proteínas concentradas a partir de los quesos; la alianza entre Nutricia (integrante del grupo holandés Royal Numico) y Milkaut para la elaboración de polvos nutricionales para madres y niños y una asociación con Laboratorios Bagó (Nutricia-Bagó) para comercializar sus productos en farmacias y droguerías; el acuerdo entre la firma chilena Loncoleche y La Suipachense, de la cual adquirió el 60% del capital en el año 1994;

¹⁶ Cabe aclarar que al no contar con la información sobre la facturación de todas las firmas de la cúpula en cada año, la participación del capital nacional y transnacional (porcentaje) puede estar sobre o subestimada. En este sentido para el año 2015 al no figurar los datos de dos empresas locales de peso (Verónica y Sucesores de Alfredo Williner) es probable que se haya subestimado el peso del capital nacional en la cúpula.

¹⁷ Hasta enero del 2016 (momento de la adquisición del 25% de las acciones por parte de ARCOR) el resto del paquete accionario de la empresa se distribuía de la siguiente manera: la familia Mastellone controla el 57,29%, ARCOR S.A.I.C el 2,49% y Bagley Argentina S.A. el 2,49%. Seguramente esta situación se ha modificado.

¹⁸ De las tres firmas tradicionalmente más importantes, SanCor y Mastellone Hnos. eran empresas de capital nacional hasta mediados de los años 90. En la tercera ubicación se encontraba Nestlé (empresa transnacional suiza), con una escala considerablemente inferior que las anteriores. Asimismo podemos mencionar la adquisición de la empresa Kasdorf por capitales alemanes (Milupa) en el año 1986.

¹⁹ En el año 2014 las empresas disolvieron su alianza.

la alianza establecida entre Fonterra y Nestlé, mediante la conformación de la firma Dairy Partners of América Argentina (DPAA) en 2003, filial de DPA,²⁰ que permitió el ingreso de la empresa neozelandesa al país; la conformación de una sociedad entre DPAA y Sancor en 2004.²¹

Respecto al segundo formato, la adquisición directa de firmas locales por empresas transnacionales, podemos nombrar los siguientes casos: la compra de las empresas La Vascongada, Ripoll y Lactona SA, por la firma italiana Parmalat; la adquisición de la empresa Kasdorf por parte de Nutricia en 1995; la compra en 1992 de La Montevideana (empresa fabricante de helados) por parte de Philip Morris a través de la firma Kraft-Suchard, que luego fue revendida a la empresa Unilever en 1997; la adquisición de Molfino (Abolio y Rubio) por la canadiense Saputo en 2003; la compra de Cabaña y Estancia Santa Rosa por parte de la firma francesa Bongrain en el año 1991. Dicha firma también adquirió la empresa local Milkaut, perteneciente a la cooperativa Asociación Unión Tamberos en 2011.²²

Si bien las empresas transnacionales tuvieron la participación más destacada en la adquisición de activos nacionales, también operaron en la industria láctea algunos fondos de inversión de origen externo que se asociaron a firmas locales a través de la compra de una parte de su paquete accionario. Los casos más importantes fueron la venta del 15% de las acciones de Mastellone Hnos. al grupo Dallpoint investment (Greenwich Investments) en 1998 y la venta del 33% del paquete accionario de Milkaut a los siguientes fondos de inversión en el año 2000: Patagonia (perteneciente a Merchant Bankers Asociados) y Latin American Capital (fondo administrados por Bassin) (Barbero y Gutman, 2008).

Como puede observarse, la irrupción de capitales transnacionales al sector se inicia con fuerza en los años 90 con la radicación en el país de tres firmas transnacionales líderes en el sector (Bongrain, Danone y Parmalat) y el ingreso en el negocio de los lácteos de empresas multinacionales altamente diversificadas (Philip Morris, Unilever) o especializadas en

²⁰ En el 2002, ambas empresas transnacionales conformaron la firma DPA con el objetivo de ingresar con sus productos en los mercados de América. La primera etapa del acuerdo fue implementada en 2003 con el establecimiento de joint-ventures en Brasil, Venezuela y Argentina, dedicados a la producción de leche en polvo y al negocio de leche líquida y productos refrigerados. En el año 2014, las firmas decidieron disolver la sociedad.

²¹ La modalidad para sustanciar el acuerdo fue la constitución de una Unión Transitoria de Empresas (UTE) entre ambas firmas, denominada Unión Sancor CUL-DPAA UTE que operó hasta el mes de noviembre del 2009, cuando ambas partes decidieron disolver y liquidar la UTE. En 2016 Sancor estableció una alianza con la firma local Vicentín Family Group para desarrollar el negocio de postres, flanes y yogures. Esta alianza implica la adquisición del 90% de las acciones de Alimentos Refrigerados S.A. (ARSA) por parte de dicha firma. ARSA incluye activos tangibles e intangibles de esa línea de productos, tales como las unidades operacionales industriales de Córdoba y Arenaza (ésta última ubicada en la provincia de Buenos Aires), y las fórmulas y marcas de productos elaborados en esas instalaciones; entre ellas, Shimy, Yogs, Sublime, Flan Casero y Primeros Sabores. Fuente: <http://www.infortambo.com/web/detalle-base/Se-aprob-avanzar-con-una-alianza-entre-SanCor-y-Vicentn.cnt/17303731/> consultado el 7 de marzo de 2017.

²² La empresa Bongrain contaba con un porcentaje de las acciones de la firma Milkaut desde el año 2006, y pasó a controlar la totalidad del paquete accionario en enero del 2011.

productos nutricionales (Royal Numico). En todos los casos las firmas compraron empresas, plantas o marcas locales y algunas formaron joint ventures o asociaciones con empresas nacionales (Barbero y Gutman, 2008). De este modo, a fines de la década el panorama de la industria láctea tradicionalmente caracterizada por el predominio de capitales nacionales se había modificado drásticamente.

Si bien el proceso descrito tuvo su auge en esos años, durante la primera década del siglo XXI no sólo no se revirtió sino que ingresaron al país nuevas firmas extranjeras como Saputo y Fonterra, y otras ampliaron sus inversiones (Bongrain).²³ Asimismo la transnacionalización del sector no parece haberse revertido en el último quinquenio, ya que las firmas transnacionales han aumentado su participación en las ventas totales de la cúpula de la industria láctea, lo cual puede conectarse con lo sucedido en otras ramas de la economía nacional.²⁴

3. La integración agroindustrial de la producción primaria láctea: El papel de la industria en la reconversión productiva del sector primario

Para comprender las modalidades actuales de articulación agroindustrial, es necesario tener en cuenta algunos rasgos centrales de la evolución de la actividad láctea en el caso argentino. En los inicios de la década del '60 se establecen una serie de normas,²⁵ entre ellas la obligatoriedad de pasteurización de la leche, que modificaron la relación entre los productores primarios y las usinas, otorgando un papel protagónico a estas últimas (Gutman y Rebella, 1990; Gutman, 2007). En ese marco, las principales firmas lácteas del país comenzaron a desarrollar sistemas de asistencia técnica²⁶ y de financiamiento para la compra de

²³ El trabajo de Gutman, Lavarello y Ríos (2010) en base a información del 2007, indicaba que la participación de las filiales de empresas multinacionales y de grupos económicos con un elevado peso de capital extranjero en las operaciones del mercado interno había alcanzado en ese año un valor muy importante, representando el 32% de las ventas totales de la industria y el 45% de las ventas de las 14 mayores empresas del sector.

²⁴ Durante los años 90 se dieron una serie de transformaciones en la estructura económica de Argentina las cuales podemos sintetizar en la combinación de los procesos de concentración, centralización y extranjerización del capital, dichos procesos no sólo tuvieron continuidad durante los últimos 15 años, sino que incluso en algunas ramas productivas se han intensificado. Al respecto, pueden consultarse los trabajos de Feliz y López (2012); Gaggero, Schorr y Wainer, (2014); Wainer y Schorr (2014); López (2015); que indagan sobre los aspectos centrales que caracterizan el modelo de acumulación durante la etapa actual (período neodesarrollista), y las fracciones de capital que controlan las articulaciones estratégicas de la producción.

²⁵ En el año 1961 se prohíbe la venta de leche fluida, sin pasteurización previa, en la Capital Federal (Posada y Pucciarelli, 1997), medida que rápidamente se extendió a toda la provincia de Buenos Aires y al resto del país. Luego se establece el decreto 6640/63 que apuntaba a lograr las condiciones de producción e higiene que garantizaran una leche apta para el consumo humano (Gutman y Rebella, 1990).

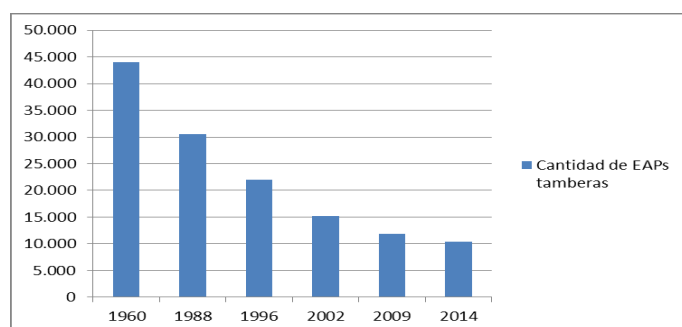
²⁶ En el año 1978, Mastellone Hnos. crea su Departamento de asistencia técnica a los productores, con el objetivo de mejorar las condiciones de producción de sus tambos remitentes, y pocos años más tarde (principios de los '80) otras de las principales usinas lácteas del país siguen el mismo camino. Cabe aclarar que en los primeros años de la década del '90, las usinas lácteas en general disminuyeron las actividades de asistencia técnica a productores (culminando con el completo desmantelamiento de los equipos de profesionales) pues habían logrado la incorporación de las innovaciones difundidas en una porción importante de explotaciones tamberas.

determinados insumos y equipos con el objetivo de incrementar la producción y reducir la estacionalidad de la leche a lo largo del año. También fijaron fuertes parámetros de calidad para el recibo de la leche y establecieron un sistema de bonificaciones, mediante el cual efectuaban el pago de sobrepagos a las EAPs lecheras que implementaran ciertas prácticas tecnológicas (Posada y Pucciarelli, 1997). De este modo, podemos afirmar que las grandes firmas lácteas han tenido un rol fundamental con respecto a la difusión de tecnologías.

Los procesos de reconversión tecnológica en la actividad, impactaron de manera diferencial en los estratos de la producción primaria (Margiotta y Angélico, 2001; Quaranta, 2001, 2003). Una porción de las EAPs medianas y grandes pudo incorporar con éxito el paquete tecnológico difundido, mientras que buena parte de las pequeñas unidades habrían resultado marginadas de este proceso, dado que la incorporación del conjunto de innovaciones aumentaba la escala mínima de producción por debajo de la cual resultaba inviable su adopción. Se podría entonces hipotetizar que buena parte de las pequeñas EAPs lecheras resultaron expulsadas de la actividad al no poder cumplir con los requerimientos de calidad exigidos por las usinas, aunque otras lograron persistir en base a otro tipo de estrategias. Asimismo, dentro de las EAPs medianas y grandes se produjo un proceso de diferenciación mediante el cual algunas unidades de estos estratos corrieron la misma suerte que las EAPs más pequeñas.

La figura 1 muestra la disminución de explotaciones tamberas en Argentina durante el período comprendido entre 1960 y el 2014.

Figura 1. Evolución de la cantidad de unidades tamberas en Argentina (1960-2014)



Fuente: Elaboración propia en base a información de los censos agropecuarios e informes del SENASA

Como puede observarse en el gráfico, desde comienzos de la década del '60 hasta inicios del 2000 se produjo una gran desaparición de EAPs, y en los últimos 15 años, la tendencia no se ha revertido (Funpel, 2015).

3.1. Las condiciones vigentes de articulación agroindustrial: relaciones asimétricas y consolidación de los vínculos instrumentales

Más allá de la implementación de algunas modificaciones menores, de carácter coyuntural, en términos generales las condiciones de regulación intersectorial son esencialmente las mismas que fueron establecidas en el año 1991, luego de la desregulación del sector. Al respecto, enumeraremos una serie de mecanismos que rigen las condiciones actuales de comercialización en la actividad, mediante los cuales consideramos que también se consolidan las relaciones de subordinación económica de los productores tamberos por parte de las principales firmas industriales.

3.1.1 Mecanismos centrales de subordinación²⁷

a) El sistema de fijación del precio de la leche

a.1) La Negociación individual: expresión plena de las relaciones asimétricas

Las condiciones de negociación de la leche entre la producción primaria y la industria, que implican el intercambio del producto entre productores y agentes industriales, presenta ciertas particularidades que vale la pena resaltar. En primer lugar la entrega de la producción se realiza sin la firma de ningún tipo de contrato, los productores remiten su producción a una empresa industrial, y acuerdan bajo palabra, cuál será el precio del producto entregado a cobrar en un plazo determinado. En segundo lugar, el carácter altamente perecedero del producto implica la imposibilidad de su almacenamiento por un período mayor a los 2-3 días, lo cual reduce el margen de negociación de los productores.

A partir de la desregulación de la actividad láctea en los años 90, la negociación del precio de la leche fue trasladada a la esfera privada entre las usinas lácteas y sus tambos proveedores de la materia prima. Desde ese momento la negociación se establece entre cada productor tambero y el agente de la usina, sin mediación alguna, con una frecuencia quincenal, mensual, bimensual o mayor aún, dependiendo de la usina, del interés y/o la capacidad de gestión comercial de cada productor y por supuesto de la variabilidad de los precios durante el período en cuestión.

Teniendo en cuenta la imposibilidad del almacenamiento de la producción, la situación del sector lácteo caracterizado por una oferta fuertemente atomizada y la concentración de la

²⁷ También podemos mencionar algunos mecanismos específicos (secundarios/complementarios) que utiliza una de las empresas líderes de Argentina en su vinculación con los productores primarios de leche, que actuarían como modalidades de subordinación. Asistencia financiera y entrega de subsidios; Asistencia técnica; Premios al crecimiento; Intervención en los precios de los insumos (venta de insumos a precios relativamente bajos). Cabe aclarar que los servicios de asistencia técnica y financiera distan enormemente de los provistos por esta firma en los años 80, cuando su política consistía en promover con fuerza la incorporación de ciertas innovaciones tecnológicas en las explotaciones primarias.

demanda en un número más o menos acotado de empresas de acuerdo a la región, la negociación individual favorece claramente a las industrias lácteas. En el caso de las firmas que componen la cúpula del sector industrial, la gran asimetría estructural entre ellas y sus tantos proveedores, profundiza los niveles de subordinación económica en favor de las primeras, que obtienen una enorme ventaja bajo esta modalidad de negociación.

Por otra parte, los intentos impulsados por algunos productores de negociar su producción de manera colectiva, mediante los agrupamientos o pools de venta, fueron y son fuertemente cuestionados por las grandes usinas, que intentan desestimular esta modalidad de negociación.

En la entrevista con un referente de una de las grandes firmas lácteas, el entrevistado afirmaba lo siguiente:

“no nos interesa, compramos muy pocos pools, compramos de dos que se formaron con viejos remitentes nuestros nada más y no licitamos jamás ni un pool, no participamos de licitación, ni compramos a pooles que liquidan y licitan mensualmente (...) no nos interesa porque la agrupación en nuestra modalidad de compra por calidad lo único que sirve es para patotear precio, es decir yo te entrego 300.000 litros, ahora después que cierran el precio bajan a individuos, entonces o estamos trabajando con individuos o estamos trabajando con grupos” (E-1: referente de una de las principales firmas lácteas de Argentina).

Con respecto a la percepción que los productores entrevistados tienen sobre la modalidad grupal de comercialización de la leche, pudimos observar los siguientes aspectos: la amplia mayoría reconocía que en los momentos de escasez de leche en el mercado los pooles de venta comprenden una herramienta interesante de negociación, obteniendo en general mayores precios de venta, sin embargo en los momentos de sobreoferta son muy castigados por las firmas industriales, incluso algunas directamente dejan de recibirle su producción.

De esta manera, quizás las empresas industriales han logrado instalar con relativo éxito el hecho de que no resulta factible, o al menos conveniente, que los productores comercialicen en forma grupal su producción. En un marco de negociación tan dispar, la capacidad de la cúpula industrial de imponer tales mecanismos de disciplinamiento resulta muy eficaz en función de sus intereses, ya que el margen de maniobra de los productores es relativamente menor, dependiendo de la cantidad de firmas lácteas que operan en la región.

a.2) Las Exigencias de calidad

Las condiciones de calidad exigidas por la industria para recibir la producción de leche, siempre han representado (y aún lo representa) un tema conflictivo para los productores primarios. En primer lugar, porque los análisis se realizan por parte del personal de las firmas industriales en sus propios laboratorios, en lugar de realizarse en laboratorios “imparciales”,

que no pertenezcan a ninguna de las partes que intervienen en la negociación. En segundo lugar, las exigencias de calidad difieren enormemente en función del tipo de empresa que se trate, y en general el tipo de calidad del producto no impacta en forma relativa en el precio final de venta.

En cuanto al primer aspecto, referido a la confiabilidad de los resultados de los análisis de calidad efectuados por las industrias, pudimos observar que si bien algunos productores dudan de la fiabilidad de los resultados, en la mayoría de los casos los entrevistados señalan que dichos inconvenientes ocurrían en décadas pasadas y que ya no suceden en la actualidad, es decir que en términos generales cuentan con la aprobación de los productores.

No obstante, sí surge una mirada más crítica respecto al momento de ejecución de algunos de los análisis de calidad. Mientras una parte de ellos se realiza de manera diaria, otros se efectúan con una menor periodicidad. Los testimonios de algunos productores afirman que las firmas seleccionan el momento oportuno para realizar este tipo de análisis, justamente apuntando a ciertos días particulares (luego de una lluvia, feriados y fines de semana) cuando se esperaría que los resultados sean menos favorables. De este modo, basta que uno sólo de los resultados se dispare de los parámetros medios, para que se magnifique su impacto real en los promedios diarios respecto al parámetro en cuestión.

Este hecho, da cuenta de que las firmas industriales tienen un conocimiento profundo de sus explotaciones remitentes, incluso en ciertas ocasiones mayor al de sus propios titulares. De esta manera, no necesitan fraguar los resultados de los análisis, sino que pueden apuntar a los momentos en que presuponen que podría dispararse alguno de los parámetros de calidad, vinculados a cuestiones de manejo de los predios.

Con respecto al segundo punto, existe una notable diferencia entre las exigencias de calidad de las firmas más grandes y el estrato de las pymes industriales. Mientras que las primeras utilizan desde hace mucho tiempo un sistema de puntaje por el cual se bonifica o castiga el precio final de la leche, de acuerdo a la calidad particular del producto remitido, las pymes presentan exigencias mucho menores, incluso prácticamente inexistentes en algunos casos. Es decir, que siempre y cuando el producto entregado alcance determinados parámetros básicos, no hay mayores inconvenientes.

Sin embargo, en la amplia mayoría de las entrevistas realizadas los productores nos comentaban que el precio final de la leche, más allá de su calidad, se establece por litro en las negociaciones particulares entre ellos y los agentes de las usinas. Si bien los parámetros de calidad se contemplan en la liquidación de las firmas grandes, luego mediante la emisión de

notas de crédito se ajusta el precio final por litro previamente pautado en la negociación. Al respecto uno de los entrevistados comentaba:

“La Serenísima si bien viene bonificando por aspectos de la calidad composicional, higiénica y demás [...] lo que vienen haciendo es arreglando y negociando un precio por litro de leche, independientemente de la calidad que uno entregue [...] y hay un ajuste mensual, que ellos le llaman nota de crédito donde bueno ahí por un ítem que ponen precio final te agregan todos los centavos que faltan para llegar al precio final que más o menos se arregló verbalmente con el inspector de la zona” (EAP 6: productor tambero, Luján).

Este aspecto se percibe de manera negativa por los productores, ya que por un lado las usinas más grandes presentan mayores exigencias de calidad que el resto, pero la retribución por el precio del producto es similar o menor en muchos casos. Asimismo, si bien dichas firmas contemplan los diferenciales de calidad en las liquidaciones, tal como mencionamos en el párrafo anterior, no necesariamente se reflejan en el precio final del producto.

Uno de los últimos intentos por establecer parámetros claros respecto a las condiciones de calidad que intervienen en la fijación del precio final de la leche, y de este modo poder regular las condiciones en las que se desenvuelven las negociaciones entre la producción primaria y la fase industrial ha sido la creación del sistema de Liquidación Única en base a la calidad de la leche (LU) hacia fines del 2011.²⁸ Este sistema establece que la industria tiene la obligación de analizar, a través de laboratorios independientes, las muestras de leche cruda enviadas por los productores tamberos y luego realizar la liquidación única según parámetros uniformes informando los valores de calidad de la leche remitida (Álvarez y Lauría, 2013).

Los requisitos planteados en el sistema de LU, son los mismos que las firmas industriales más grandes ya venían implementando desde hace un tiempo, por lo cual la disposición además de tener el objetivo explícito de arbitrar las condiciones de comercialización en el complejo, indirectamente podría legitimar el accionar de la cúpula industrial sobre los estratos de las pymes lácteas, los cuales presentan menores exigencias de calidad.²⁹

²⁸ La creación del “Sistema de Pago de la Leche Cruda sobre la Base de Atributos de Calidad Composicional e Higiénico-Sanitarios en Sistema de Liquidación Única, Mensual, Obligatoria y Universal” se dio mediante la resolución conjunta del MAGyP y del MEyFP (Álvarez y Lauría, 2013). Cabe aclarar que este sistema responde a una de las demandas efectuadas por los representantes de las mesas de lechería (Producción primaria e industria) de las provincias de Córdoba y Santa Fe ante funcionarios de ambas provincias establecidas en el Acta Acuerdo de San Francisco en mayo del año 2002. Además de ese punto el acta buscaba acordar una posición común sobre los siguientes temas: estandarización de la leche; laboratorios artificiales; mecanismos de fijación de los precios de la materia prima; mecanismos de control de la oferta de leche; y transparencia de la cadena de valor láctea. Fuente: Acta de Acuerdo de San Francisco, Córdoba, mayo del 2002.

²⁹ Respecto a esta cuestión, se podría profundizar el análisis sobre el rol jugado por la cúpula en la gestación del sistema de LU para desarrollar una interpretación más compleja de los hechos. Este tema queda pendiente para ser abordado en próximos trabajos.

b) Los plazos de pago: transferencia de ingresos de las explotaciones tamberas hacia las firmas industriales

En el sector lácteo generalmente el pago por el producto no se realiza contra la entrega del mismo, sino que se concreta en diferentes cuotas parciales hasta saldar la totalidad del monto adeudado de acuerdo al volumen de producto recibido en planta. La magnitud y plazos de las respectivas cuotas dependen del tipo de usina, resultando en general plazos menores en pymes lácteas y mayores en las firmas grandes.³⁰

Esta modalidad de pagos implica en los hechos una transferencia de ingresos de la producción primaria hacia las usinas, ya que el costo financiero no es retribuido por aquellas a los productores. Esta situación se agravaría en períodos inflacionarios, ya que la totalidad del monto retribuido, es recibida por los productores generalmente en un plazo posterior a los 30-50 días de pagado el precio.

Un hecho que merece ser resaltado se refiere a la postergación de los plazos de pago, por parte de algunas firmas, ante momentos de crisis en la actividad láctea. Al respecto a comienzos del año 2015 algunas firmas lácteas intentaron estirar los pagos, situación que generó fuertes conflictos con los productores primarios en algunas regiones. No obstante, durante el transcurso del 2015 la mayoría de las industrias del país establecieron de hecho una prolongación en los plazos de pago de la leche.

La firma nacional líder, en el mes de mayo del 2015 por medio de una circular comunicó a sus productores el desdoblamiento de los pagos por la leche remitida durante dicho mes, a saber:

“la realidad del mercado, como mencionamos al principio, nos obliga entre otras cosas a desdoblar el pago del saldo de la leche remitida a partir del mes de mayo, liquidando el 70 por ciento como es tradicional el último día del mes posterior al de entrega; y el 30 por ciento restante, con un valor diferido a 24 días de esa fecha (para este caso, el 30 de junio y el 24 de julio respectivamente).” (Circular Mastellone Hnos, mayo 2015).

En una de las entrevistas un productor que remite su producción a una pyme láctea que opera en el partido de Las Heras, nos comentaba que la empresa estiró los plazos de pago en el mes de diciembre del 2015. Hasta esa fecha el plazo promedio de pago rondaba los 40-45 días y en diciembre se estiraron hasta más de 70 días. De esta manera, la transferencia de ingresos del sector primario al industrial materializada en los usuales plazos de pago por la leche a los

³⁰ El plazo final del pago por el volumen de producción entregada, que implicaría el momento de la cancelación total del monto adeudado, ocurre en general alrededor de 45-50 días posteriores a la entrega de la producción.

productores, aumenta su proporción en los períodos de crisis mediante los mecanismos de corrimiento de plazos descriptos arriba.

c) Exigencias de exclusividad

Las firmas industriales más importantes, lejos de propiciar condiciones de libre competencia en el sector, desarrollan una serie de prácticas mediante las cuales persiguen la fidelización de las relaciones comerciales con sus proveedores de leche. A diferencia de otras usinas lácteas de menor escala, que aceptan (e incluso les resulta conveniente en algunas ocasiones) que sus tambos remitentes les entreguen una parte de su producción (generalmente algunos días de la semana) y el resto pueda ser remitido a otras empresas, las principales firmas exigen que la totalidad de la producción de sus establecimientos remitentes sea entregada a sus plantas de procesamiento.

Al respecto, la firma nacional líder en una circular de mayo del 2015, en la cual informaba el desdoblamiento de los pagos a sus tambos remitentes, aclaraba el trato diferencial con aquellos productores que remiten el 100% de su producción a la empresa:

“Con respecto a la compra, priorizaremos a aquellos remitentes que nos entregan el 100 % de su producción para lo cual estamos trabajando en ajustar un convenio (Maquila) que les permita a aquellos que lo deseen, realizar el secado de parte o el total de la leche destinada a la exportación en los próximos meses, para ser vendida cuando las condiciones comerciales sean más convenientes. A aquellos remitentes que derivan actualmente parte de su producción a otras empresas, se les recibirá en los meses sucesivos los litros diarios entregados en el mes de abril, más el crecimiento promedio de su zona” (Circular Mastellone Hnos, mayo 2015).

Este hecho incrementa los niveles de dependencia de los productores que operan con este estrato de empresas, ya que al contar con un único canal de comercialización posible, ante cualquier desacuerdo respecto al precio pautado o recibido, no tienen opción de ubicar su producción en otros canales, es decir que prácticamente no tienen margen de negociación.

d) Cartelización entre empresas del eslabón industrial

Las firmas que integran la cúpula industrial mantendrían acuerdos respecto a no disputarse los tambos remitentes, práctica más comúnmente denominada con el término “lealtad al proveedor”. Ello no implica que un tambo que se desvincula de una de estas empresas no pueda ser aceptado por otra firma de la competencia; no obstante, en general la política de competencia de las empresas más importantes incluye acuerdos implícitos de no agresión. Es muy difícil que salgan a disputarse tambos remitentes entre ellas, mientras que sí lo hacen con tambos que operan con pymes lácteas.

En la entrevista con un referente del departamento de compra de materia prima de la firma nacional líder, el entrevistado daba cuenta del margen de movilidad de tambos que si bien existe, es relativamente bajo:

“el productor tiene un imaginario que cree que nosotros estamos todos cartelizados, estamos y no lo estamos ¿por qué estamos y no lo estamos? Si vos lo pensás, si vos le vendés a Nestlé y yo le vendo a Serenísima, seguramente Nestlé no me va a venir a buscar a mí, ni yo te voy a ir a buscar a vos ¿por qué? porque si yo te saco 6.000 [litros de leche] que vos tenés, a vos te faltan 6.000 ¿qué vas a hacer? vas a buscar los 6.000, entonces sí donde está la cartelización es que nadie busca lo que no hay, porque lo único que hago es subir el precio de todo lo que no hay, o sea no es que yo no te voy a sacar los tambos, porque si yo te muestro 15 años míos de estadística, Sancor me saca todos los años, Nestlé me saca todos los años, Saputo me saca todos los años y yo viceversa, en algún momento más, en algún momento menos, o sea que movilidad hay pero lo que no hay es muchos tamberos que quieran estar cambiando. Es mentira, o sea que no es tan fácil estar cambiándose, porque es una decisión de que te presté plata, de que me diste esto o que me ayudaste en esto” (E-1: Referente del dpto. de compra de materia prima de la firma nacional líder).

En cuanto al sector de las pymes, de acuerdo a los testimonios que pudimos recabar, las empresas de mayor escala de este estrato aparentemente también mantendrían un acuerdo de no salir abiertamente a disputarse los tambos. Se trata de acuerdos informales, que no siempre son reconocidos por los representantes de las empresas, y que en definitiva impactan de manera negativa en la capacidad de negociación de los productores tamberos. En cambio, ese acuerdo no se mantiene respecto a las firmas de menor escala que operan en la región.

Un informe presentado por la Secretaría de Agricultura (Ministerio de Agroindustria) a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) en noviembre de 2016,³¹ plantea que el hecho de que las empresas industriales no se quiten tambos entre sí, contribuye a que el precio pagado al productor primario no suba. El estudio indica que en los últimos dos años, sobre un total de 7.800 tambos registrados como proveedores de las industrias que informan al sistema de pago por calidad, apenas 529 cambiaron de industria a la cual proveen leche cruda.

Además de los pactos de no agresión mencionados en los párrafos anteriores, en los últimos años se ha ido generalizando una práctica complementaria a la anterior, denominada *clearing* lechero, mediante la cual las firmas del eslabón industrial prefieren comprar leche a otras industrias, en lugar de salir a competir por la leche en el mercado y captar nuevos tambos remitentes. De acuerdo al informe mencionado, el porcentaje de leche cruda adquirido de otras empresas industriales en relación al total de leche cruda comprado por la industria (a

³¹ El estudio abarcó un período de cuatro meses utilizando diversas fuentes de información tales como la Subsecretaría de Lechería, el SENASA y el Centro de la Industria Lechera (CIL), entre otras. Fuente: <http://www.lanacion.com.ar/1953237-piden-una-investigacion-sobre-la-industria-lechera> Consultado el 6 de diciembre del 2016.

tambos y otras empresas procesadoras) es de un promedio del 3% para los últimos tres años. Esta estrategia también les permite planchar el precio de la leche pagado a los productores.³²

Reflexiones finales

Iniciamos esta ponencia con dos interrogantes centrales. Por un lado nos interesaba poder analizar los cambios en la composición de la cúpula agroindustrial del complejo lácteo y comprender los vínculos que establecen las fracciones del capital que la integran con los diferentes estratos de la producción primaria, buscando identificar los mecanismos centrales por los cuales dichos agentes logran subordinarlos y mantener así una posición privilegiada. Por otro lado, también nos proponíamos realizar una breve revisión conceptual para el abordaje de los complejos agroalimentarios, comprendiendo centralmente el tipo de vinculaciones que establecen los agentes sociales de la producción y la estructuración en clases y fracciones de clase de los agentes socioproductivos con el objetivo de aportar algunos elementos para profundizar la comprensión de las estructuras sociales agrarias en la actualidad.

Con respecto al primer interrogante, durante los últimos años se han dado algunos cambios en la cúpula de la industria láctea. Si bien los agentes tradicionales que históricamente han comandado el sector (Mastellone Hnos. y Sancor) aún conservan una posición importante, los hechos recientes ponen de manifiesto que ambas firmas presentan una situación muy crítica que pone en cuestión su liderazgo en un futuro. A su vez, se observa el reposicionamiento de empresas que ocupaban lugares secundarios y el surgimiento de nuevas firmas. Asimismo, también se evidencia una intensificación del proceso de transnacionalización en la cúpula, con un incremento en el peso de los capitales transnacionales en el último período.

Por otro lado, consideramos que las transformaciones en el complejo lácteo acontecidas en los años 80 y 90, sentaron las bases para que las fracciones del capital que integran la cúpula industrial estructuren en buena medida las articulaciones entre los distintos agentes socioproductivos. En la actualidad, pareciera que la cúpula cuenta con tal capacidad para determinar las condiciones de las articulaciones agroindustriales que prácticamente no requiere ningún tipo de mediaciones.

³² Mediante el informe mencionado el Ministerio de Agroindustria propuso a la CNDC que "se estudien con profundidad las conductas de clearing lechero y lealtad al proveedor" porque, señala, "podrían ser conductas facilitadoras de una cartelización". Asimismo también recomienda estudiar si tales conductas se generan por razones de eficiencia -es decir que resulten convenientes para las empresas por razones económicas-, y no con un fin de conducta anticompetitiva". Fuente: <http://www.lanacion.com.ar/1953237-piden-una-investigacion-sobre-la-industria-lechera> Consultado el 6 de diciembre del 2016.

Las principales firmas industriales han desarrollado una serie de mecanismos que regulan las condiciones de comercialización en la actividad, mediante los cuales se consolidan las relaciones de subordinación económica de los productores tamberos. La configuración que asumen las modalidades de las vinculaciones agroindustriales, les permite a las fracciones del capital que componen la cúpula apropiarse de manera diferencial de los excedentes generados en el complejo.³³

En cuanto al segundo interrogante, en próximos trabajos esperamos profundizar la vinculación entre algunas de las perspectivas y categorías teóricas señaladas y los casos empíricos analizados en procesos de investigación en curso.

A partir de los resultados de este trabajo esperamos poder aportar al debate sobre la composición de parte de la cúpula del sistema agroalimentario argentino y de las fracciones del capital que lo integran.

Por último, en nuestra opinión la imagen construida desde los sectores hegemónicos del agro sobre los beneficios que imprimen las nuevas lógicas de organización de la producción, en tanto modelo que potencia el desarrollo de los agentes con capacidad y decisión de innovar, que permite un reparto más equitativo de las ganancias entre los agentes intervinientes, y que garantiza un rol “progresivo” en términos sociales, opera con fuerza sobre los diferentes sectores agrarios y también sobre buena parte del conjunto de la sociedad. En ese marco, en función de poder realizar un análisis crítico del funcionamiento de las actividades agropecuarias consideramos que resulta imprescindible profundizar los estudios sobre las tensiones y conflictos existentes en los complejos agroalimentarios, inherentes a las asimetrías estructurales entre los agentes socioprodutivos que los integran, a modo de aportar algunos elementos que actualicen el debate sobre la cuestión agraria contemporánea en la Argentina del siglo XXI.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, H. y Lauría, M. 2013. “Ley de lechería: lineamientos para promover el crecimiento del sector lechero”. En VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, CIEA-FCE- UBA.
- Azcuy Ameghino, Eduardo (2004). *Trincheras en la historia*. Buenos Aires, Imago Mundi.
- Balsa, J. (2006). *El desvanecimiento del mundo chacarero*. Bernal, Ed. Universidad Nacional de Quilmes.
- Barbero, M. y Gutman, G. (2008). “La industria láctea ante el proceso de reestructuración de la economía argentina en la década de 1990”. *Revista Estudios Sociales*. México, Vol. XVI, N° 31, enero-junio, pp. 126-163.
- Baran, P. y Sweezy, P. (1986). *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. Siglo XXI.
- Barrera Insua, F. y López, E. (2016). Competencia, ganancias y dinámicas salariales en la Argentina post-neoliberal (2003-2012). En Félix, M.; López, E. y García, M. (comp.). *Desarmando el modelo. Desarrollo, conflicto y cambio social tras una década de neodesarrollismo*. Buenos Aires, Ed. El colectivo, pp. 109-136.

³³ Esta cuestión representa una de las dimensiones centrales del problema de investigación en curso en el marco de la tesis doctoral, por lo tanto será desarrollada en próximos trabajos.

- Bisang, R.; Gutman, G. y Cesa, V. (2003). La trama de lácteos en Argentina. Estudios sobre el sector agroalimentario. Buenos Aires, CEPAL.
- Bisang, R.; Anlló, G. y Campi, M. (2008). “Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina”. *Desarrollo Económico*. Buenos Aires, vol. 48, N° 190-191, pp. 165-205.
- Bisang, R.; Porta, F.; Cesa, V. y Campi, M. (2008). Evolución reciente de la actividad láctea: el desafío de la integración productiva. Documento de trabajo. Santiago de Chile, CEPAL.
- Botwinick, H. (1993). *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Princeton University Press Princeton.
- Craviotti, C. (2010). “Los microemprendedores y sus estrategias en el contexto de las transformaciones productivas pampeanas”. En Craviotti, C. (comp.). *La otra agricultura. Trayectorias y estrategias de microemprendedores pampeanos*. Buenos Aires, Ed. Biblos. pp. 83-106.
- Craviotti, C. (2014). “Agricultura familiar-Agronegocios: Disputas, interrelaciones y proyectos”. *Territorios*, 30, 17-37.
- Davis, J. H., y Goldberg, R. A. (1957). Concept of agribusiness.
- Duménil, G. y Lévy, D. (1999). Being Keynesian in the Short Term and Classical in the Long Term: The Traverse to Classical Long-Term Equilibrium. *The Manchester School*, 67(6), 684-716.
- Etzezarreta, M. (1977). La evolución de la agricultura campesina. *Agricultura y Sociedad*, 5, 51-142.
- Félix, M. y López, E. (2012). Proyecto neodesarrollista en la Argentina ¿Modelo nacional-popular o nueva etapa en el desarrollo capitalista? Buenos Aires, Ed. El Colectivo y Ediciones Herramienta.
- Fernández, D. (2010). “Concentración económica en la región pampeana: El caso de los fideicomisos financieros”. *Mundo agrario*, 11 (21).
- Fernández, D. (2012). “La organización de la gran empresa mediante nuevos instrumentos financieros en la primera década del siglo XXI”. En Azcuy Ameghino, E.; Castillo, P.; Fernández, D.; Ortega, L.; Pierri, J.; Romero Wimer, F. y Villulla, J. M. *Estudios agrarios y agroindustriales*. Buenos Aires, Imago Mundi. pp. 93-135.
- Friedmann, H. y McMichael, P. (1989). Agriculture and the state system: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present. *Sociologia ruralis*, 29(2), 93-117.
- Gaggero, A.; Schorr, M. y Wainer, A. (2014). Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo. Buenos Aires, Ed. Futuro Anterior y Revista Crisis.
- Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks’, in Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz (eds) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger, pp. 95-122.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del desarrollo*, vol. 32, N° 125. México: IIEC-UNAM. Pp. 9-37.
- Gereffi, G. (2013). Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*. <http://dx.doi.org/10.1080/09692290.2012.756414>
- Gereffi, G.; Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1): 78-104.
- Giarracca, N. y Teubal, M. (2010). “Disputas por los territorios y recursos naturales: el modelo extractivo”. *Nueva Época*, 5, pp. 113-133.
- Gorenstein, S.; Napal, M. y Barbero, A. (2009). “Desafíos del desarrollo rural en Argentina: una lectura desde un territorio de la pampa húmeda”. *Economía, Sociedad y Territorio*, IX (29), pp. 119-143.
- Graña, J. (2013). Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La Industria Manufacturera en Argentina desde mediados del siglo pasado. Tesis de Doctorado, FCE-UBA. Buenos Aires. 284 p.
- Gras, C. (2006). “Redefinición de la vida rural en el contexto de la modernización: Relatos de "ganadores" y "perdedores" en una comunidad rural en la región pampeana argentina”. En VII Congreso Latinoamericano de Sociología rural. Quito, ALASRU.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). “Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales”. En Gras, C. y Hernández, V. (coord.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires, Ed. Biblos. pp. 17-46.
- Gras, C. y Sosa Varrotti, A. (2013). “El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias”. En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires, Ed. Biblos. pp. 215-236.
- Gutman, G. (1999). “Desregulación, Apertura Comercial y Reestructuración Industrial. La Industria Láctea en Argentina en la Década de los Noventa”. En Azpiazu, D.; Gutman, G. y Vispo, A. *La Desregulación de los Mercados. Paradigmas e Inequidades de las Políticas del Neoliberalismo: las Industrias Lácteas, Farmacéuticas y Automotriz*. Buenos Aires, Ed. FLACSO, pp. 1-92.
- Gutman, G. (2007). “Ocupación y empleo en el complejo lácteo en la Argentina”. En Novick, M. y Palomino, H. (coord.). *Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal*. Buenos Aires, METySS, pp. 225-268.
- Gutman, G. y Ríos, P. (2010). Estudio Sectorial Sector lácteo de Argentina. Buenos Aires, Centro Redes.
- Gutman, G. y Lavarello, P. (2005). “Reconfiguración de las Empresas Transnacionales Agroalimentarias y sus impactos locales. El caso de las industrias lácteas”. *RIEA*, N° 23, pp. 5-33.
- Gutman, G. y Rebella, C. (1990). “Subsistema lácteo”. En Gutman, G. y Gatto, F. (comp.). *Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990)*. Buenos Aires, CEPAL. pp. 79-112.
- Gutman, G.; Guiguet, E. y Rebolini, J. (2003). Los ciclos en el complejo lácteo argentino. Análisis de políticas lecheras en países seleccionados. Buenos Aires, SAGPyA.
- Gutman, G.; Lavarello, P. y Ríos, P. (2010). “Oportunidades biotecnológicas y estrategias innovativas en las industrias lácteas en Argentina”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 33, pp. 5-45.

- Hernández, V. (2009). “La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas”. En Gras, C. y Hernández, V. (Coord.). La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios. Buenos Aires, Ed. Biblos, pp. 39-64.
- Iñigo Carrera, J. (2008). El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia. Buenos Aires: Ed. ImagoMundi.
- Kautsky, K. (2002). La cuestión agraria. Análisis de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia. Siglo veintiuno editores. México. 540 p.
- Lema, D. y Gallacher, M. (2004). Análisis de la industria láctea: Competitividad y relaciones con la cadena. Trabajo realizado para CIL (Centro de la Industria Lechera). Manuscrito no publicado.
- Lenin, V.I. (1974). El desarrollo del capitalismo en Rusia. Ed. Progreso. Moscú. 695 p.
- López, E. (2015). Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Buenos Aires, Ed. Miño y Dávila.
- Malassis, M. (1973). Agricultura y proceso de desarrollo: ensayo de orientación pedagógica. Unesco.
- Mann, S. y Dickinson, J. (1978). Obstacles to the development of a capitalist agriculture. *The Journal of Peasant Studies*, 5(4), 466-481.
- Margiotta, E. y Angélico, H. (2001). “Producción tambera, mano de obra y relaciones agroindustriales en el partido de Magdalena”. En Aparicio, S. y Benencia, R. (coord.). Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino. Buenos Aires, Ed. La Colmena, pp. 91-116.
- Martínez Dougnac, G. (2007). “Las leyes del proceso de producción capitalista: análisis de los procesos modernos de concentración económica en el agro pampeano. Notas a partir del estudio histórico de fuentes estadísticas”. En: Graciano, O. y Lázzaro, S. (comp.). La Argentina Rural del Siglo XX. Fuentes, problemas y métodos. Buenos Aires, Ed. La Colmena.
- Marx, K. (2010). El capital, Tomo III (Vol. 6). México: Siglo XXI.
- Murmis, M. y Murmis, M.R. (2012). “El caso de Argentina”. En Soto Baquero, F. y Gómez, S. (Coords.) Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización. Santiago de Chile, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. pp. 15-57.
- Posada, M. (1995). “La agroindustria láctea pampeana y los cambios tecnológicos”. *Debate agrario*, 21, 85-113.
- Posada, M. y Pucciarelli, P. (1997). “La producción láctea argentina a través del CNA '88”. En Barsky, O. y Pucciarelli, A. (Coord.) El agro pampeano. El fin de un período. Buenos Aires, FLACSO-UBA, pp. 587-641.
- Quaranta, G. (2003). Reestructuración, organización del trabajo y mediería en la producción lechera de la pampa húmeda bonaerense. Documentos de trabajo del CEIL-PIETTE. Serie Informes de Investigación, N°13. Buenos Aires.
- Quaranta, G. (2001). “Organización del trabajo y la producción en explotaciones tamberas de la pampa húmeda bonaerense. Un estudio de casos en el partido de Adolfo Alsina”. En Aparicio, S. y Benencia, R. (coord.). Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino. Buenos Aires, Ed. La Colmena, pp. 117-139.
- Romero Wimer, F. y García, Y. (2011). “La exportación de granos en su laberinto. Aspectos clave de la centralización y la extranjerización del sector externo en el agro pampeano”. En VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, CIEA-FCE-UBA.
- Romero Wimer, F.; Erro Velázquez, M. y González Passetti, A. (2011). “Concentración y extranjerización de las industrias de agroquímicos y semillas en la argentina”. En VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, CIEA-FCE-UBA.
- Shaikh, A. (2008). Competition and industrial rates of return. *Issues in Economic Development and Globalisation*, Festschrift in Honor of Ajit Singh, 167-194.
- Shaikh, A. (2006). Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política. Buenos Aires: Ed. RYR.
- Suárez, Blanca y Vigorito, Raúl (1981). Capital extranjero y complejos agroalimentarios en América Latina: Historia y estrategia. México, ILET.
- Shaikh, A. (1980). Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique. *Cambridge Journal of Economics*, 4(1), 75-83.
- Teubal, M. (2002). “Globalización y Nueva Ruralidad en América Latina”. En: Giarraca, Norma. (Comp.). ¿Nueva Ruralidad en América Latina? Buenos Aires: CLACSO, pp. 45-65.
- Teubal, M.; Domínguez, D. y Sabatino, P. (2005). “Transformaciones agrarias en la Argentina. Agricultura industrial y sistema agroalimentario”. En: Giarraca, N. y Teubal, M. (Coord.). El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad. Buenos Aires, Alianza Editorial.
- Thompson, E. (1977). La formación histórica de la clase obrera. Barcelona: Ed. Laia.
- Trajtenberg, R. (1977). Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración transnacional en América Latina. México, DEE/D/1. ILET.
- Tsakoumagkos, P. (2013). “Agricultores familiares y Agriculturización Bonaerense. El caso de San Andrés de Giles (provincia de Buenos Aires)”. En Gasselin, P.; Cloquell, S. y Mosciaro, M. (Comp.). Adaptación y transformaciones de las agriculturas pampeanas a inicios del siglo XXI. Buenos Aires, CICCUS. pp. 91-130.
- Vigorito, R. (1977). “Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales”. El desarrollo agroindustrial y la economía internacional. Doc. de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial N°1. México, SARH-CDAL.
- Wainer, A. y Schorr, M. (2014). “Concentración y extranjerización del capital en la Argentina Reciente: ¿Mayor autonomía nacional o incremento de la dependencia?”. *Latin American Research Review*, 49(3), pp. 103-125.
- Wood, E. (1983). El concepto de clase en E. P. Thompson. *Cuadernos Políticos*, N° 36. México D.F.: Ed. Era, pp.87-105.
- Wright, E. (1995). Análisis de clase. En Carabaña, J. (ed.). Desigualdad y clases sociales. Un seminario en torno a Eric O. Wright (Fundación Argentina/ Visor: España).

Fuentes

Anuario Lechero 2015. FunPEL. 43 p.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Censo Nacional Agropecuario 1988. Resultados Generales.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Censo Nacional Agropecuario 2002. Resultados Generales.
Revista Mercados, Años 2002-2015.