

## El circuito productivo sojero argentino en el modelo posconvertibilidad Una aproximación desde el enfoque de análisis regional

GASTÓN ÁNGEL VARESI\*

pp. 107-137

### Resumen

El artículo analiza el circuito productivo sojero argentino en el modelo posconvertibilidad, 2002-2008. Se toman herramientas teórico-metodológicas del enfoque de análisis regional para el abordaje de las dinámicas productivas, impactos territoriales, agentes, relaciones de clase y el papel del Estado. Indagamos las transformaciones ligadas a la «revolución verde» y la agriculturización. Abordamos el modelo posconvertibilidad como marco para caracterizar las actividades dominantes del circuito productivo sojero, centrándonos en sus agentes y sus disímiles capacidades de acumulación. Posteriormente, articulamos el análisis del modelo, los agentes y los cambios en la correlación de fuerzas constituyendo un marco interpretativo para reflexionar acerca de las retenciones, la inflación y el «conflicto del campo».

### Palabras clave

Circuito productivo sojero / Modelo de acumulación posconvertibilidad / Análisis regional

### Abstract

The article analyzes the Argentinean soy production circuit in the post-convertibility model, 2002-2008. Theoretic-methodological tools from the regional analysis perspective are used to address the production dynamics, territorial impacts, agents, class relationships and the role of the State. Transformations related to the «green revolution» and the agriculturization process are examined. The post-convertibility model is the setting approached to describe the main activities of the soy production circuit, with a focus on the agents and their dissimilar capacities of accumulation. Finally, the analysis of the model, the agents and the changes in the actors' power relationship are articulate to form an interpretative frame for revising retentions, inflation and the «rural conflict».

### Key words

Soy production circuit / Accumulation model / Regional analysis

\* Sociólogo. Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (IDIHCS) de la Universidad Nacional de La Plata.  
Correo-e: [gastonvaresi@hotmail.com](mailto:gastonvaresi@hotmail.com)

## Introducción

El objetivo de este artículo es analizar el circuito productivo sojero argentino identificando agentes económicos, dinámicas productivas e impactos territoriales y su relación con las políticas constitutivas del modelo de acumulación posconvertibilidad. Abordaremos esta problemática a partir del enfoque de *análisis regional*, una perspectiva teórica que retoma elementos del marxismo y los articula con desarrollos específicos de diversas disciplinas tales como geografía, historia y economía, involucrando, en nuestro caso, una mirada desde la sociología económica.

Nuestro trabajo buscará aportar a saldar un vacío de conocimiento: el circuito productivo sojero no ha sido analizado en tanto *circuito productivo regional*. La bibliografía exhibe, por un lado, trabajos que abordan las transformaciones técnicas y tecnológicas del agro en general, y de la producción de soja en particular.<sup>1</sup> Por otra parte, se destacan trabajos sobre la producción sojera que promueven una mirada holística abordando sus diversas dimensiones,<sup>2</sup> así como trabajos sobre aspectos específicos de la misma.<sup>3</sup> Asimismo, el debate sobre la relación entre el agro y el empleo ha ocupado un lugar importante,<sup>4</sup> al igual que el análisis de la renta y la rentabilidad.<sup>5</sup> Sin embargo, no existe un abordaje del problema a partir del concepto de circuito productivo regional, que nos remite al enfoque de análisis regional, el cual se ha constituido a partir de una crítica a las investigaciones que buscan explicar las dinámicas socioeconómicas en el nivel nacional a partir de Buenos Aires: este factor a llevado a restringir los estudios del enfoque regional a experiencias productivas de las denominadas «economías regionales» usualmente ubicadas en zonas extrapampeanas.<sup>6</sup> El presente trabajo procura tomar herramientas teórico-metodológicas del enfoque de análisis regional para analizar la producción sojera, sus dinámicas productivas, impactos territoriales, agentes, el papel del Estado y relaciones de clase, constituyendo un objeto de estudio no abordado aún desde el enfoque de análisis regional.

Como señala Susan Bandieri, este enfoque comenzó a cobrar forma a partir de la crítica a la noción tradicional de *región*, que contenía un concepto de la misma que «no escapaba fácilmente de los límites políticos provinciales o, a lo sumo, intentaba reflejar macro-regiones geográficas, entendidas como tales a partir de denominaciones de uso común. Esta definición apriorística del objeto de estudio reflejaba no otra cosa que la enorme influencia de la geografía tradicional y su concepto de región como objeto de estudio en sí mismo» (Bandieri,

<sup>1</sup> Arrilaga y otros, 2007; Díaz Ronner, 2003; Pengue, 2007; Reboratti, 2006.

<sup>2</sup> Barsky y Dávila, 2008; Joensen y Semino, 2004; Katz, 2008; Schvarzer y Tavosnanska, 2007.

<sup>3</sup> Garbers, 2007; Ingaramo, 2006; Llovera, 2006; Weskamp, 2006.

<sup>4</sup> Cenda, 2008; Llach y otros, 2004; Rodríguez, 2005.

<sup>5</sup> Arceo y Rodríguez, 2009; Ingaramo, 2004; Rodríguez y Arceo, 2006.

<sup>6</sup> Bandieri, 2005; Blanco, 2006; De Jong, 1995; Rofman, 1999.

2005:93). Desde una crítica sistemática a dicha perspectiva comenzó a configurarse un enfoque alternativo donde «la región comenzó a entenderse como una construcción humana, siendo el hombre y su cultura quienes actuaban sobre el espacio y lo modificaban» (ibíd., p. 97). La región es pensada así como una construcción que, lejos de ser percibida como un recorte arbitrario, conlleva una «idea de totalidad que implica aprehender y comprender los fenómenos globales involucrados en una región» (ibíd., p. 98). Si la región no remite a una delimitación apriorística, sino que posee una íntima relación con la construcción del objeto de estudio, entonces podemos acordar con G. de Jong que «la región comienza y termina donde comienza y termina su explicación» (De Jong, 1981:29).

Para realizar el abordaje del tema propuesto tomaremos el concepto de *circuito productivo regional* desarrollado por Alejandro Rofman: «El circuito productivo abarca un conjunto de unidades de producción, distribución y consumo que operan intervinculadas entre sí a partir de una actividad común a todas ellas» (Rofman, 1999:35). Este concepto nos convoca a observar una serie de encadenamientos tales como la obtención de la materia prima, los procesos manufactureros, la comercialización y el financiamiento.

Por otra parte, es de suma relevancia recordar, con Rofman, que:

La dinámica del circuito no es sólo generada internamente, sino que proviene de la dinámica general de funcionamiento del sistema económico-social tanto a nivel nacional como internacional. Esto significa que la comprensión del funcionamiento del circuito debe incluir las condiciones generales de desenvolvimiento del sistema productivo, pues sería imposible pensar en la dinámica como cada agente económico y social se inscribe en el circuito aislándolo del contexto global. (Ibíd., p. 40).

Es por esto que abordaremos el circuito sojero desde el marco del modelo posconvertibilidad viendo su relación con las políticas económicas y los cambios de correlación de fuerzas que fueron afectando a la estructura de clases, debatiendo también el papel de las retenciones, la inflación y el poder emergente de los procesos de concentración económica.

El estudio estará atravesado transversalmente por los aspectos metodológicos sugeridos por Rofman, que consisten en:

- Reconocer el nivel de predominio de determinadas formas técnicas de producción que son centrales al circuito y que utilizan los diferentes agentes económicos en los eslabones que conforman el encadenamiento respectivo.
- Identificar los modos de producción dominantes a que están sometidos los procesos sociales que caracterizan el circuito.
- Detectar las actividades dominantes que actúan como eje central del circuito y alrededor de las cuales se articula todo el proceso de determinación de precios y modalidades de acumulación.

El recorrido de análisis se iniciará dando cuenta de las transformaciones centrales en las técnicas de producción ligadas a la denominada «revolución verde», observando sus impactos económicos, sociales y territoriales en el modo de producción. A continuación, observaremos el pasaje del modelo de la convertibilidad al modelo posconvertibilidad, indagando las principales políticas que fueron configurándolo, con el fin de generar el marco desde el cual comprender la relevancia y características de las actividades dominantes del circuito productivo sojero en el período actual, para centrarnos luego en sus agentes y las disímiles capacidades de acumulación de los mismos. En un momento posterior, articularemos el análisis del modelo de acumulación, los agentes económicos y los cambios en la correlación de fuerzas que alteran las relaciones de clase en Argentina, con el objetivo de constituir un marco interpretativo para reflexionar acerca de las retenciones, la inflación y el conflicto desarrollado por los agentes ligados al circuito productivo sojero. Por último, sintetizaremos las principales conclusiones que se desprenden del trabajo.

### **Transformaciones en el agro en general, y en el circuito sojero, en particular**

Argentina ha asistido a una profunda transformación de su producción agropecuaria en general y de su circuito sojero en particular. Sintéticamente podemos señalar que la denominada *revolución verde*, que se plasma de modo significativo en la década de los noventa, consta de diversos elementos: la proliferación del uso de semillas genéticamente modificadas (GM), la implementación extendida de la siembra directa, la masificación de los agroquímicos, y el cambio de la escala de producción que conllevan.

En primer lugar, este proceso ha implicado un alto grado de desarrollo biotecnológico en la producción de semillas GM. En Argentina la utilización de la soja RR (Roundup Ready) resistente al glifosato ha mostrado un veloz avance, alcanzando a representar más del 95 por ciento del total de semillas de soja utilizadas.

En segundo lugar aparece la masificación de la siembra directa. Esta reduce los costos al prescindir de labranza, y, según Carlos Reboratti,

... al no remover el suelo más de lo estrictamente necesario, se mantiene la humedad del subsuelo, no se afecta a los microorganismos activos en los procesos de degradación biológica y se mantiene la estructura radicular, evitando los procesos de erosión hídrica y eólica. Esto significa que los restos de la cosecha anterior quedan en el suelo, lo que es muy positivo desde el punto de vista de retorno de nutrientes al suelo y la contención de la erosión. En contrapartida, las pestes y malezas se difunden muy rápidamente, lo que obliga al uso masivo de biocidas. (Reboratti, 2003:178).

Esto se encuentra en relación directa con otra de las innovaciones de la «revolución verde»: la masificación de agroquímicos, como el glifosato, que articula el uso de semillas

GM resistentes al mismo y la posibilidad de extender la siembra directa como técnica de producción.<sup>7</sup> Por otra parte, se extiende el uso de fertilizantes para evitar la creciente erosión del suelo, aunque en cantidades insuficientes para detener el proceso de deterioro general.

Asimismo, encontramos la implementación del doble cultivo de soja y trigo, que permite incrementar la producción agrícola, al tiempo que la rotación de cultivo aminora el deterioro del suelo. Como señalan Barsky y Dávila, «al combinarse la soja como segundo cultivo después de la adopción de variedades de ciclo corto del trigo, se pudieron realizar dos cosechas anuales, lo que en términos prácticos significó duplicar la superficie utilizada del suelo y elevar fuertemente los ingresos de los productores agropecuarios» (Barsky y Dávila, 2008:180). Estas transformaciones también estuvieron acompañadas de la utilización de nueva maquinaria especializada y la diversificación de los sistemas de ensilado, con variedades más flexibles y baratas (Reboratti, 2003).

Los cambios técnicos han conllevado modificaciones en los procesos de trabajo que nos permiten definir el modo de producción: estamos en presencia de la constitución de un *modo de producción capitalista con altos índices de desarrollo técnico y tecnológico* que genera profundas transformaciones en las dinámicas del circuito productivo sojero. La aplicación del «paquete tecnológico», si bien representa una disminución en los costos y aumentos constantes en los rendimientos, requiere de una elevada inversión de capital que amplía la escala necesaria para su aplicación. Esta ampliación de escala se liga a su vez con dos procesos presentes en las últimas décadas y que se han ido profundizando: la concentración de la propiedad de la tierra y la concentración del capital. El primero puede percibirse en la desaparición de 87.688 establecimientos productivos agropecuarios (un 21 por ciento del total) entre 1988 y 2002, con un incremento de superficie media de cada establecimiento de aproximadamente un 25 por ciento (de 470 a 590 hectáreas promedio) (Arrilaga y otros, 2007). Por otra parte, como veremos más adelante, el capital fue concentrándose, separándose parcialmente de la tenencia de la tierra, y el conjunto de factores productivos se fue articulando con una creciente concentración de la organización y gestión del proceso productivo a través de nuevas estrategias como la de los *pools* de siembra.

Estos fenómenos han provocado un proceso de *agriculturización* ligado tanto al crecimiento de la agricultura a ritmos muy superiores a los de la ganadería como a la expansión de la frontera agraria. La superficie sembrada creció un 15 por ciento entre los censos agropecuarios de 1988 y 2002 y el incremento ha ido profundizándose en los años posteriores. Esta expansión conlleva fuertes impactos territoriales en tanto promueve la

<sup>7</sup> Subyacen dos problemas relevantes en la aplicación del glifosato. Por un lado, el impacto que tiene la fumigación con dicho biocida en la salud de las poblaciones, y por otro, que las malezas se tornan crecientemente resistente al mismo, por lo que se requieren aplicaciones crecientes, multiplicando sus implicaciones sanitarias.

producción agrícola en general, y sojera en particular, en zonas lejanas a la «zona núcleo» de mayor rendimiento (norte de Buenos Aires, centro y sur de Santa Fe y sudeste de Córdoba y sudoeste de Entre Ríos), lo cual puede observarse en que mientras la pampa húmeda aumentaba en un 85 por ciento el área sembrada de soja entre la campaña 1997/1998 y la de 2004/2005, el noroeste argentino lo hacía en un 220 por ciento y el noreste argentino en un 417 por ciento.<sup>8</sup> El aumento sustancial del área sembrada ha acarreado preocupación por su impacto ecológico ligado al proceso de desmonte que ha afectado a más de 500.000 hectáreas entre 1998 y 2002 en Chaco, Salta y Santiago del Estero. Este proceso también ha implicado la expulsión del campesinado originario de dichas tierras.

De este modo sí, como señala Alejandro Rofman (1999), la región debe ser pensada a partir de las dinámicas de la actividad del circuito estudiado, podemos observar que las transformaciones estructurales del agro argentino han producido una ampliación de la región vinculada a la expansión territorial del circuito productivo sojero. Como resultado, la soja pasará de representar el tercer cultivo en la campaña 1996/97 a alcanzar rápidamente el primer lugar en 1998/99 y superar la cuadruplicación de su producción en diez años, creciendo a ritmos marcadamente más elevados que los otros cultivos así como en relación con la producción ganadera, que irá perdiendo espacios volcándose a formas de producción más intensivas.

### **El marco socioeconómico: del modelo de la convertibilidad a la posconvertibilidad**

El modelo de la convertibilidad (1991-2001) tuvo un doble impacto sobre el circuito productivo sojero: 1) dio impulso a la transformación estructural a través de los procesos gestados en el marco de la «revolución verde», y 2) generó una limitación relativa de la rentabilidad de los agentes involucrados a través de la apreciación cambiaria.

En primer lugar, en 1996 se autorizó legalmente, con la firma de la resolución 167/96 por parte del Secretario de Agricultura, Pesca y Alimentos, la producción y comercialización de las semillas GM, habilitando la proliferación de la soja RR, una pieza clave de las transformaciones señaladas, por su articulación con el glifosato y la siembra directa. La apertura comercial implicó el descenso de los aranceles a la importación de agroquímicos y maquinarias, ampliando la capacidad de acceso a insumos y bienes de capital. Este punto de inflexión puede constatarse en que si la superficie sembrada con soja había tardado casi cuarenta años en alcanzar 8.000.000 de hectáreas hasta la campaña de 1995/1996, en menos de una década, específicamente desde la campaña de 1996/1997 hasta la de

<sup>8</sup> Datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA) presentados por Ciani, 2005.

2005/2006 se aproximaría a 16.000.000 hectáreas, duplicando la superficie sembrada. En este trayecto la soja transgénica pasó de representar el 5,5 por ciento de la producción sojera total al 98,4 por ciento en la campaña 2006/07. A esto también debe añadirse que la aplicación del paquete tecnológico mejoró el rendimiento, que pasó de promediar los 2 kg/ha, para comenzar a variar, en términos generales, entre los 2,5 y los 3 kg promedio/ha. Otro factor favorable para los agentes del agro fue el fin de las retenciones, es decir, del impuesto a la exportación.

Sin embargo, la sobrevaluación del tipo de cambio local respecto del dólar, cristalizada en la paridad cambiaria fijada por ley a \$1-US\$1, generaba restricciones relativas a la rentabilidad de las actividades del circuito, limitando su capacidad exportadora. Esto se debe, entre otros motivos, a que la sobrevaluación cambiaria restaba competitividad internacional a este cultivo orientado principalmente a la exportación y con escasa salida para el consumo interno, y al esquema de precios relativos vigente favorable a los servicios.<sup>9</sup> En este contexto, los agentes del agro compartían similitudes estructurales con gran parte del resto de los sectores productores de bienes transables, afectados además por la apertura económica y las transformaciones estructurales promovidas a través del modelo más acabado del neoliberalismo en Argentina. Si bien los principales grupos económicos locales participaron del proceso de concentración y centralización del capital beneficiándose de las reformas neoliberales, cuando este modelo comenzó a mostrar signos de agotamiento gran parte de los sectores productores de bienes transables, tanto los agentes económicos con intereses en el agro como en la industria, comenzaron a pujar por una salida devaluacionista de la convertibilidad (Castellani y Schorr, 2004).

Ante los crecientes signos de agotamiento del modelo de la convertibilidad, que había entrado en recesión desde 1998, un escenario de creciente conflictividad social y la disminución general de la tasa de ganancia, se fue generando una fractura de intereses entre distintos sectores del capital que buscaban mejorar sus posiciones y acaparar mayores porciones del excedente económico con base en dos propuestas divergentes de salida al modelo.<sup>10</sup> Dichas propuestas se relacionaban con las diferentes posiciones ocupadas en la estructura y las estrategias de acumulación de distintas fracciones del capital. Unos procuraban la devaluación, aglutinando el capital productivo y el exportador –tanto agropecuario como industrial–, que buscaban mejorar su competitividad y capacidad de inserción en el mercado mundial, así como valorizar las masas de capitales que los agentes más concentrados tenían

<sup>9</sup> Según los cálculos de Rodríguez y Arceo (2006:13): «una parte significativa de la renta agraria no fue apropiada por los productores agropecuarios, que sólo percibieron 12.879 millones de pesos de una masa total estimada en 77.209 millones de pesos. Por lo tanto, como consecuencia de la sobrevaluación cambiaria durante la vigencia de la convertibilidad los productores agropecuarios transfirieron la suma de 64.330 millones de pesos del año 2004».

<sup>10</sup> Basualdo 2001; Castellani y Szkolnik, 2005; Schorr y Wainer, 2005.

fugadas en el extranjero. Otros, el capital financiero y las empresas de servicios privatizadas, exigían la dolarización, principalmente para mantener el valor de sus activos en dólares y garantizar la perpetuación de los beneficios de la convertibilidad de la moneda, como el envío de remesas dolarizadas al exterior.

La capacidad de los actores que proponían la devaluación para construir alianzas más amplias (Castellani y Szkolnik, 2005) y las limitaciones objetivas del proyecto dolarizador, favorecieron la salida devaluacionista. Esta salida marcó el inicio de un nuevo modelo que expresó diversas rupturas y continuidades, rearticulando agentes y políticas de manera singular.

Comenzó a configurarse así el *modelo posconvertibilidad* a partir de *seis políticas fundacionales*: 1) la devaluación, 2) la implementación de retenciones a la exportación, 3) la pesificación asimétrica de deudas privadas contraídas localmente, 4) el «salvataje» al sector financiero, 5) el *default* de parte de la deuda pública, y 6) el congelamiento y posterior renegociación de las tarifas de los servicios públicos.<sup>11</sup>

El desarrollo de estas políticas inaugurales del nuevo modelo marcó la dinámica general del sistema socioeconómico en el nivel nacional y constituyó un nuevo punto de inflexión en el desarrollo del agro, en términos amplios, y del circuito sojero, en particular. Por un lado, la devaluación generó un tipo de cambio internacionalmente competitivo, favoreciendo a los agentes ligados a la exportación. Asimismo, la pesificación asimétrica de deuda privada, que implicó que los bancos debieron devolver los depósitos en dólares a \$1,40 por cada US\$1 mientras que los deudores con la banca local vieron pesificadas sus deudas en dólares a \$1 por US\$1, promovió transferencias de recursos desde el capital financiero a los agentes productivos que luego serían cubiertas a través de compensaciones estatales a los bancos a través de la política de «salvataje» al sector financiero. También la regulación de tarifas de servicios y los combustibles constituyó una política favorable al desarrollo del circuito productivo sojero. En este contexto, «la gran devaluación del año 2002 y la pesificación de los créditos a los deudores bancarios representaron una gran transferencia de recursos al sector agropecuario. Los altos precios internacionales de los cereales, las oleaginosas y los productos ganaderos, y los costos internos depreciados por la devaluación, determinaron una ecuación económica extremadamente favorable para los productores, a pesar de la implantación de retenciones» (Barsky y Dávila, 2008:161).

Continuando con las sugerencias teóricas de Rofman en la identificación del marco económico-social en el que se inscribe el circuito analizado, es necesario abordar el contexto internacional en el que se desempeña. El consumo mundial de soja y sus subproductos se

<sup>11</sup> Un análisis más profundo de las políticas fundacionales y su impacto en el modelo de acumulación puede hallarse en Varese, 2009b.



ha ido incrementando en términos generales en los últimos años, sin embargo hay un factor que debe ser destacado: la multiplicación del consumo en China. Como señalan Schvarzer y Tavosnanska, «el consumo de esa nación era de 12,3 millones de toneladas a comienzos de la década del noventa, pero llegó al 2002 con 26 millones y el año siguiente dio un nuevo salto hasta superar los 43 millones, de modo que se convirtió en el primer consumidor mundial de soja y su demanda ya representa el 20 por ciento de la cosecha mundial» (Schvarzer y Tavosnanska, 2007:5). También se encuentran entre los grandes consumidores mundiales Estados Unidos y Brasil (que son al mismo tiempo los principales productores mundiales de soja), la India y la Unión Europea.

Este incremento de la demanda de productos sojeros en el mercado mundial ha resultado un importante estímulo al circuito productivo sojero en el marco favorable a las exportaciones locales provisto por las políticas posconvertibilidad. En este sentido, los agentes que pujaron por la salida devaluacionista de la convertibilidad constituyen lo que podríamos denominar una *fracción productivo-exportadora* del capital. Una fracción compuesta por agentes vinculados a actividades explotadoras de recursos naturales (petróleo, minería y agroalimentos) junto a otras industrias manufactureras ligadas al mercado externo. Observamos factores comunes que, siendo cardinales en la conformación del modelo posconvertibilidad, favorecieron a los sectores productores de bienes transables con orientación exportadora por sobre los sectores productores de bienes no transables. Como señalábamos previamente, estos agentes fueron beneficiados, en primer lugar, por la devaluación y la política de tipo de cambio competitivo, impulsando su capacidad exportadora, y en segundo lugar, por la licuación y estatización de deuda operada a través de la pesificación asimétrica. Además, se han visto favorecidos por el aumento de los precios internacionales de sus productos y la baja del costo laboral, en condiciones de aumento de la productividad. Estos agentes económicos presentan rasgos de profunda concentración, al punto de que sólo las veinticinco primeras empresas líderes en exportación explican el 62,9 por ciento del valor total las exportaciones del país (Schorr y Wainer, 2005). Por otra parte, el peso de esta fracción puede observarse en que las principales empresas exportadoras (Repsol, Bunge Arg., Cargill, Aceitera Gral. Deheza, etc.) constituyen, al mismo tiempo, las principales empresas de la estructura económica en su conjunto.

El dinamismo y concentración de estos agentes nos permiten pensar en la configuración de una fracción productivo-exportadora del capital como núcleo dinámico del modelo posconvertibilidad. La denominación «productivo-exportadora» de esta fracción no refiere a que fuera únicamente exportadora, sino a que en la configuración del modelo posconvertibilidad el impulso que ha cobrado esta orientación exportadora ha permitido alcanzar un considerable superávit comercial que junto al superávit fiscal, favorecido vía retenciones a las exportaciones, configuran los *dos pilares de estabilidad del modelo*. Otro factor relevante

es que esta fracción productora de bienes transables fue, en términos globales, la principal beneficiaria del proceso inflacionario en tanto sus precios presentan aumentos por sobre los precios exhibidos por el resto de las fracciones dominantes y subalternas.

Esta fracción del capital tiende a presentar niveles de rentabilidad y ventas superiores al resto de los sectores de la economía. Tanto el sector agropecuario como la industria manufacturera alcanzaron ganancias muy superiores a las que percibían durante los años noventa. Como señala el Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (Cenda), en el sector agropecuario esto puede ser confirmado mediante la comparación del margen bruto por ha en 2007 con el de los años previos, ya que «en el caso de la soja, el margen actual (671 \$/ha) es 295 por ciento mayor al del 2001 (170 \$/ha) y 49 por ciento superior al de 1997 (450 \$/ha), el mejor año de los noventa» (Cenda, 2007:9), mientras que la rentabilidad fabril se mantiene en sus récord históricos, un 28 por ciento por encima de 1997.

### **Círculo sojero: agentes económicos y relaciones de fuerza**

Hasta el momento hemos dado cuenta de las transformaciones técnicas que actuaron cambiando el modo de producción en el círculo sojero, para luego articularlo con las dinámicas del modelo de acumulación, desde la convertibilidad a la era posconvertibilidad, analizando el marco nacional e internacional que atraviesa la historia reciente del círculo productivo de soja. En ese sentido, pensamos a los agentes del círculo sojero en relación con la configuración de una amplia fracción productiva exportadora del capital que surge como principal beneficiaria del modelo actual. Ahora volveremos de lo general a lo particular, del modelo de acumulación en términos macro al círculo sojero, hasta desagregarlo en sus encadenamientos y agentes, observando sus implicaciones territoriales así como indagando la tercera dimensión metodológica sugerida por Rofman acerca de las actividades centrales, el proceso de determinación de precio y las modalidades de acumulación.

Las actividades del círculo productivo sojero tienen un alto impacto en la estructura exportadora argentina en tanto el complejo soja llegó a explicar, por sí solo, el 24,3 por ciento de las exportaciones totales del país en 2007. En este sentido, es importante para comprender el desempeño del círculo tener en cuenta que aproximadamente el 95 por ciento de la producción sojera se orienta a la exportación, mientras que sólo el 5 por ciento se dirige al consumo interno. Esto nos señala una línea de actividad central constituida por la dinámica producción-exportación, confirmando la adecuación de pensar al círculo sojero y sus agentes dentro de la fracción del capital que hemos denominado productivo-exportadora. En tanto el 80 por ciento de la producción del círculo sojero se exporta en forma industrializada como aceite o harina de soja, comenzaremos a indagar la cadena desde la producción de insumos hasta las grandes aceiteras y exportadoras, pasando también por los *pools* de siembra como una forma de organización de la producción.

Un primer núcleo de agentes se articula en torno a la *producción de insumos*: semillas, fertilizantes y herbicidas, por un lado, y productores de maquinaria agrícola, por el otro. Dentro del primer grupo, la empresa Monsanto surge como un agente económico fundamental por ser el principal productor de dos de los elementos simbióticos del desarrollo sojero: las semillas transgénicas, soja RR, así como el herbicida al cual esta es resistente, el glifosato. Como señalan Schvarzer y Tavosnanska:

... en un primer momento, Monsanto logró mantener el monopolio de su oferta en el mercado local pero pronto esta comenzó a verse amenazada por dos factores concurrentes. En primer lugar, la soja OGM puede ser reproducida por los productores y ello permitió que estos se lanzaran, primero, a generar su propia semilla y luego a venderla a otros a través de la llamada «bolsa blanca» (semillas sin marca). Monsanto protesta contra estas actividades pero el hecho es que, por diversas razones hay un vacío legal en el patentamiento de las semillas que permite este desarrollo aunque no sea aceptado por esa empresa. (Schvarzer y Tavosnanska 2007:41).

Estos autores también señalan que el control de Monsanto sobre el glifosato se ha ido erosionando debido al ingreso de nuevos oferentes.

Si bien se ha limitado el carácter monopólico que presentara inicialmente la provisión de insumos, estos mantienen un perfil concentrado, encontrando una válvula de escape en la reproducción local y la venta de la «bolsa blanca», aunque debe recordarse que Monsanto sigue ejerciendo presión internacional para efectivizar el patentamiento. Aun así subsiste un factor relevante ligado a la concentración de la producción de innovaciones científicas. Según Lucila Díaz Ronner,

... el flujo innovativo en los nuevos desarrollos tecnológicos proviene de las grandes empresas transnacionales que dominan la mayor parte de la producción y el comercio de insumos claves como las semillas y agroquímicos. Dado que el desarrollo genético y los paquetes tecnológicos modernos son costosos, en tanto implican mayor capital para la producción, estos están en manos de los centros de investigación y de las grandes empresas transnacionales de los países industrializados. El mercado de los transgénicos evidencia esta marcada privatización en las actividades de investigación y generación de las nuevas tecnologías para el sector agropecuario. (Díaz Ronner, 2003:4).

Otro grupo dentro de este núcleo está constituido por los productores de *maquinaria agrícola*. El crecimiento de la producción agrícola a partir del paquete tecnológico, la masificación de siembra directa y la adopción de la agricultura de precisión impulsaron la necesidad de sembradoras de siembra directa, pulverizadoras, fertilizadoras y cosechadoras, entre otras máquinas. En Argentina existen unas seiscientos cincuenta empresas

de maquinaria agrícola que se concentran territorialmente en las principales provincias sojera, particularmente en Santa Fe, donde se ubica el 47 por ciento de las mismas. Estos agentes también han aumentado crecientemente su producción para el mercado interno así como su capacidad exportadora. Esto ha generado una recomposición de la producción de maquinaria en Argentina de sembradoras, pulverizadoras, acoplados y fertilizadoras, pero también ha implicado un incremento significativo de las importaciones de los mismo, en tanto se calcula que un 80 por ciento de los tractores y un 70 por ciento de las cosechadoras son importados.

Un segundo núcleo de agentes que componen la cadena refieren a los *productores*, *contratistas* y *rentistas*. Los productores comprenden a aquellos agentes que al tiempo que son propietarios de la tierra también la trabajan, mientras que los rentistas son los propietarios del suelo que alquilan su tierra para ser trabajada por otro, recibiendo por esto una renta en dinero o especias. La relación entre estos dos actores puede ser evaluada, por un lado, a través de las variaciones a nivel escala y, por otro lado, a partir del régimen de tenencia de las explotaciones agropecuarias. En el primer caso señalamos que las innovaciones técnicas y tecnológicas promovieron un aumento de escala para la producción sojera: esto implicó alteraciones en las actividades de los pequeños productores, que para hacer rentable su inversión debían enfrentar un costoso paquete de insumos y maquinarias de nueva tecnología. Barsky y Dávila observan variaciones en el régimen de tenencia y las dinámicas de producción que fundamentan esta perspectiva: ellos señalan que en el período intercensal 1988-2002 puede observarse «una importante caída a nivel nacional de las unidades con propiedad privada en forma exclusiva y un importante crecimiento de las unidades en arrendamiento. Igualmente, un gran crecimiento de las unidades que combinan propiedad con tierras arrendadas» (Barsky y Dávila, 2008:80). Según los autores, este fenómeno indicaría que los pequeños y medianos productores ceden la gestión de sus unidades a otros actores, como los propietarios agrarios de mayor capacidad económica, los contratistas, entre otros.

Aquí debemos señalar que el agro argentino presenta un creciente desdoblamiento entre aquellos que lograron capitalizarse y adquirir maquinaria y aquellos que se convirtieron en rentista. Por un lado, los que lograron una acumulación de capital para acceder a la maquinaria se transformaron en contratistas, un agente económico que realiza tareas de siembra, cosecha y fumigación, y que abarca una serie de variaciones en su desempeño: trabajando el campo de terceros, ya sea por dinero o especias, por un monto fijo o variable según producción, siendo o no él mismo propietario de explotación agropecuaria. Se calcula que un 70 por ciento de los granos en Argentina son cosechados por contratistas. Por otro lado, el constante aumento del precio de la tierra, que pasó entre 2002 y 2007 de 2.692 a 8.700 dólares por hectárea en la zona maicera pampeana, arrastró al alza el precio de

los alquileres, por lo que muchos productores han optado por convertirse en rentistas, obteniendo una renta de entre 400 y 500 dólares por hectárea.<sup>12</sup> Pero este fenómeno también se encuentra ligado al proceso de concentración del capital y de la gestión y organización del proceso productivo que vino marcando recientemente la estructura agraria en Argentina: «Los actuales procesos implican procesos de concentración en los que no se trata de aumentar la extensión de los campos propios sino de incrementar la cantidad de explotaciones que son arrendadas y unificadas bajo una misma dirección organizativa» (Barsky y Dávila, 2008:101).

En este camino emergen nuevas modalidades de organización y gestión del proceso productivo, cuyo formato más conocido ha sido el *pool de siembra*. Antes que un agente económico, el *pool* de siembra es una dinámica de organización y gestión que articula distintos agentes del circuito productivo. Según el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), «es cualquiera de las combinaciones posibles por las que el cultivo se lleva adelante. Una forma frecuente es la combinación del dueño de la tierra, un contratista y un ingeniero agrónomo, que convienen una producción aportando cada uno sus recursos (tierra, labores e insumos respectivamente) y se reparten utilidades de acuerdo a su participación». Es decir, que el *pool* de siembra representa una modalidad de articulación de diversos eslabones del circuito productivo sojero, pudiendo recorrer desde la compra de insumos hasta la exportación. Esta modalidad se abre paso a partir de la constitución de fideicomisos o diversas variantes de fondos de inversión y puede implicar desde la articulación de pequeños productores con el objetivo de aumentar la escala y disminuir costos, hasta la configuración de gigantescas organizaciones permanentes caracterizadas por este modo de organización.

Pensado de esta manera, el *pool* de siembra tiene una doble implicación en su articulación con los cambios generales que atraviesan al circuito sojero. En primer lugar, comporta una seria transformación en la relación entre territorio y producción: lejos de procurar la compra de tierra, el *pool* instituye una relación flexible con la misma arrendando explotaciones en diversas zonas con el fin de diversificar riesgos. Esta dinámica habilita serias consecuencias territoriales y ecológicas: en tanto que la tierra no es trabajada por su propietario, tienden a expandirse modos de uso focalizados en la ganancia a corto plazo que deterioran la fertilidad de la misma. Ya mencionamos previamente el impacto negativo que tiene la expansión de la frontera agrícola a través de la deforestación y el desmonte en el norte del país, a esto se suma el deterioro de los suelos por la disminución de nutrientes agravada por la tendencia al monocultivo de soja, que no logra ser compensada por la aplicación de fertilizantes, habilitando un proceso de desertificación. En segundo lugar, paralela al proceso de concentración

<sup>12</sup> Según Barsky y Dávila, «el dueño de 100 hectáreas que decide arrendar a estos precios podría obtener entre US\$ 40.800 y 51.000» (2008:171).

del capital, aparece la concentración de la gestión y organización productiva y se vincula de un modo particular con la tenencia de la tierra, ya concentrada estructuralmente. El *pool* de siembra permite atraer capitales de otros agentes económicos no necesariamente vinculados previamente con el circuito, en calidad de inversión financiera. El aumento de escala y la articulación concentradora de recursos aumentan su capacidad de negociación y habilitan la baja de costos. En este camino han surgido poderosas empresas agropecuarias basadas en el usufructo de la modalidad *pool* de siembra: «los casos más conocidos son Los Grobo y El Tejar que administran alrededor de 150.000 hectáreas cada uno, de las cuales sólo un 10 por ciento es actualmente de su propiedad. La lógica es no invertir en tierras, arrendando, ni en capital maquinaria, utilizando contratistas» (Barsky y Dávila, 2008:98).

Otro momento de la cadena productiva sojera es el *acopio*. Este se basa en actividades de almacenamiento que se articulan también con el secado de granos, la provisión de insumos y la comercialización. Según Guillermo Llovera, si tenemos en cuenta tanto a los acopiadores particulares como a los cooperativos, para el sector granario en general,

... en la actualidad, más del 70 por ciento de los insumos llega al productor vía acopio. Con su manejo profesional optimiza la circulación de los granos en espacio y tiempo (transporte y almacenamiento). El 80 por ciento de los productores utiliza el servicio de transporte a planta brindado por el acopio, con lo que se asegura un fluir ordenado y de calidad homogénea de los granos a los centros de industrialización y exportación. (Llovera, 2006:46).

Observando las tareas de secado –para las cuales se utiliza tanto gas natural como gas licuado de petróleo y gasoil– y de transporte, los agentes del acopio (y a través de estos, el circuito sojero en general) se han visto beneficiados por las políticas posconvertibilidad de limitar el aumento tarifario, en términos relativos a la evolución de precios que presentan los bienes transables en dicho periodo, y por otras tales como las retenciones al petróleo y demás regulaciones que han limitado la evolución del precio de los derivados del petróleo, en comparación con los países limítrofes, aumentando la competitividad de estos agentes económicos.

El acopio particular y el cooperativo presentan una capacidad de almacenaje de aproximadamente el 70 por ciento y el 30 por ciento respectivamente. Además, en el caso de la soja, que destina un 80 por ciento de su producción a su elaboración industrial, los agentes ligados al acopio cumplen un importante papel en la intermediación y negociación comercial: «La presencia y participación de las cooperativas y acopiadores en los mercados a través de sus corredores, atenúa los efectos de una demanda concentrada frente a una oferta de producción muy atomizada» (Llovera, 2006:47).

El circuito sojero culmina en su eslabón de *elaboración industrial* seguido de exportación. Las plantas aceiteras, que con su creciente desarrollo constituyen uno de los principales polos industriales del país, aparecen como los agentes encargados de la molienda y refinado de la soja, convertida en harina y aceite, así como de su exportación. Un primer aspecto a señalar es la fuerte concentración de estos agentes económicos, ya que seis empresas controlan más del 80 por ciento de la capacidad total de refinado: «tres de esas empresas son filiales de multinacionales (Bunge, Cargill y Dreyfus) y tres son de capital local (Molinos, Vicentín y General Deheza)» (Schvarzer y Tavosnaska, 2007:44). El creciente poderío de estos agentes se ha desarrollado a tal punto que los mismos tienden a integrar varias actividades de la cadena, contando muchas veces tanto con capacidad de transporte propia, como con la propiedad de los puertos a través de los cuales exportan más del 90 por ciento de la soja industrializada. Por otra parte, la orientación exportadora de estas industrias promueve su concentración territorial en torno a los puertos; de este modo, la provincia de Santa Fe explica el 80 por ciento de la capacidad de molienda nacional total.

La industria aceitera fue expandiéndose durante toda la posconvertibilidad, ya que diversos factores, tales como la avanzada tecnología de procesamiento y las cortas distancias desde las zonas de producción hasta los centros de molienda y exportación, constituyen las principales claves de la competitividad internacional de estos agentes económicos (Barsky y Dávila, 2008).

Estas características del circuito productivo sojero han convertido a Argentina en el principal exportador mundial de aceite y harina de soja y el tercer exportador de granos, constituyendo al circuito sojero en la principal cadena agroexportadora en ingresos por exportaciones del país. Esta cadena culmina en la exportación, donde China emerge como el principal receptor de la soja en grano y aceite, mientras que la Unión Europea aparece como principal receptora de harina de soja.<sup>13</sup> El peso de la dinámica productivo-exportadora que caracteriza al modo de producción del circuito sojero puede observarse también en sus implicaciones de concentración territorial: «desde la producción, las instalaciones de almacenaje y las oficinas que ejecutan los procesos de comercialización, están concentradas en un radio de 500/600 km cuyo epicentro natural es la ciudad de Rosario. El complejo industrial y las instalaciones de embarques, están distribuidas a 80 km al Norte y a 80 km al sur de la misma» (Weskamp, 2006:50).

Con respecto al proceso de *formación de precios* y la expresión de relaciones de fuerza a través del mismo, debemos mencionar algunos factores. En primer lugar, a pesar del peso de la economía argentina en la producción sojera mundial, el precio de la soja

<sup>13</sup> China recibió el 64 por ciento de las exportaciones argentinas de poroto de soja y el 34 por ciento de las de aceite y la UE recibió el 57 por ciento de las exportaciones de harina de soja. Datos SAGPyA, 2005.

es definido a través de la Bolsa de Chicago, a partir de allí gravita el precio en el mercado local. Según Schvarzer y Tavosnanska (2007), los precios pagados al productor dependen del precio internacional –corregido teóricamente teniendo en cuenta el flete hasta el golfo de México (principal puerto exportador mundial)–, del tipo de cambio y de la existencia o no de retenciones. Por otro lado, los costos del productor dependen de un amplio conjunto de variables, entre las que estos autores mencionan: la distancia del campo cosechado al puerto; la dimensión absoluta de la explotación y su capacidad de negociar los costos de comercialización; la productividad de los equipos utilizados en toda la actividad; la fertilidad del suelo y el uso de fertilizantes y, finalmente, el uso o no de silos en chacra y el precio de la semilla. Debemos tener en cuenta que:

... los costos dejan un beneficio bruto que en la práctica argentina puede ser captado por el productor propietario o bien este reparte con un contratista que posee la maquinaria necesaria, trabaja el campo, y paga al dueño un alquiler. En ese caso el contratista obtiene, en términos clásicos, la ganancia «industrial» (correspondiente a su inversión en maquinaria, personal y capital de trabajo) mientras que el propietario percibe exclusivamente la «renta» de la tierra generada por sus condiciones específicas (ubicación, fertilidad, etc.). (Schvarzer y Tavosnanska, 2007:37).

Finalmente, estos autores extraen las siguientes conclusiones acerca de cómo se distribuye el ingreso en la cadena:

Del ingreso bruto, alrededor de la mitad se utiliza para cubrir los costos de producción y distribución. Esta parte es captada por los productores de insumos, los intermediarios, los transportistas, etc. El resto es ingreso del productor, o se divide entre arrendatario y dueño de la tierra, en caso de que quien controle la producción no sea al mismo tiempo propietario. En la cadena parte se «derrama» aguas abajo mientras que el resto es apropiado por los actores con suficiente poder de mercado como para captar parte de la renta. En esta línea se encuentran propietarios de grandes extensiones de tierras, productores que controlan mediante el arrendamiento parte importante de la producción, las grandes empresas aceiteras –entre las cuales hay tres multinacionales– y productores de insumos en sectores concentrados. (Ibíd., pp. 58-59).

A estas conclusiones alcanzadas por Schvarzer y Tavosnanska debemos añadir otros factores importantes. Por un lado, dentro del primer núcleo de agentes se destaca el poder de Monsanto en la producción de insumos, impulsando litigios internacionales para recuperar poder monopólico a través del patentamiento, y también el crecimiento de los agentes fabricantes de maquinaria agrícola, marcados asimismo por la dinámica productivo-exportadora. En segundo lugar, el papel de almacenaje e intermediación de los acopios, tanto particulares



como cooperativos. Por otra parte, emerge como lógica fundamental del circuito un *triple proceso de concentración*:

1. Los procesos de concentración estructural de la tierra, donde el 4,2 por ciento de las explotaciones agropecuarias (que tienen más de 2.500 ha) poseen el 62,8 por ciento de las hectáreas totales.
2. El proceso de concentración del capital presente en el desdoblamiento creciente entre propietarios (devenidos en rentistas) y contratistas (propietarios de tierra o no), donde se calcula que el 40 por ciento de la superficie agrícola es trabajada mediante esta dinámica, cosechando cerca del 70 por ciento de los granos del país; a esto se suma la concentración del capital en los eslabones finales del circuito productivo sojero, en tanto sólo seis empresas controlan el 80 por ciento de la industrialización de la soja, y dentro de estas empresas pueden identificarse tres de capital extranjero (Bunge, Cargill y Dreyfus) que concentran el 42 por ciento de la capacidad de molienda instalada en los tres principales productores sojeros mundiales: EE. UU., Brasil y Argentina.
3. Finalmente el circuito presenta creciente concentración de la organización y gestión del proceso productivo mediante grandes empresas agropecuario-financieras que utilizan la estrategia de armar *pools* de siembra.

Para terminar el análisis de los agentes del circuito productivo sojero y vincularlo a una indagación más general acerca de la estructura de clase relacionada con el mismo, emerge la pregunta por los trabajadores. Esta pregunta nos acerca a un problema que presenta una doble dimensión: por un lado, la capacidad de generación de empleo de este circuito y, por otro, las características propias del trabajo involucrado.

En torno a la generación de empleo, se da un importante debate donde, sintéticamente, se enfrentan dos perspectivas antagónicas acerca del impacto laboral de las actividades del agro en general, y cuyas conclusiones centrales se trasladan al circuito sojero. Algunos autores sostienen que el sector agropecuario es el generador, directo e indirecto, de más de un tercio del empleo total del país, mientras que otros señalan su escasa participación en el mismo, a partir de la comparación de la evolución del empleo en relación con el crecimiento de la producción agropecuaria.

El primer núcleo de autores, entre los que podemos señalar a Barsky y Dávila (2008), se basa en las conclusiones desarrolladas por Llach, Harriague y O'Connor (2004), quienes afirman que las cadenas agroindustriales generan el 35,6 por ciento de los empleos totales en Argentina. Sin embargo, esta conclusión, que sustenta la mirada del «campo» (productos primarios y manufacturados en sus diversos encadenamientos) como principal motor del desarrollo nacional, ha sido invalidada a partir de la rigurosa crítica metodológica realizada por Javier Rodríguez (2005), quien pone en evidencia una multiplicidad de falencias en la

construcción de los datos.<sup>14</sup> Rodríguez sostiene que el sistema agroalimentario ampliado, que incluye las producciones primarias agropecuarias y pesqueras, las etapas de industrialización y terciarias (comercio mayorista y minorista, transporte de todo tipo), abarcan el 18,1 por ciento de los puestos de trabajo de toda la economía.

La refutación de las conclusiones del trabajo de Llach y otros (2004) ha debilitado la validez de las afirmaciones de todo el espectro de autores que fundamentaba sus posiciones en este trabajo. Así, se fortalece la posición antagónica, que sustenta una mirada crítica con respecto a la capacidad de generación de empleo del sector agropecuario. De hecho, debemos destacar que entre 2002 y 2007 el producto de la actividad agropecuaria creció un 32,48 por ciento, pero la cantidad de puestos de trabajo se incrementó tan sólo en un 4,12 por ciento, mostrando una elasticidad empleo-producto de 0,12. Esto contrasta fuertemente con el desempeño de la economía argentina en su conjunto, que en dicho periodo incrementó su producto en un 52,69 por ciento y exhibió una creación de puestos de trabajo del 28,77 por ciento, presentando una elasticidad empleo-producto de 0,54.

Si bien las actividades agropecuarias implican una diversidad de dinámicas productivas y agentes, el Cenda (2008) señala como principal causa de la escasa generación de empleo del sector a la implementación del paquete tecnológico vinculado a la producción de soja. Podemos observar entonces que las transformaciones técnicas del proceso de trabajo han acarreado un cambio profundo en la composición orgánica del capital a lo largo del circuito productivo sojero, masificando la participación del capital constante y reduciendo la gravitación de la fuerza de trabajo (capital variable). En este sentido los cambios en la producción que han afectado la cadena disminuyeron su capacidad de generación de empleo. Esta afirmación puede ser constatada en los datos provistos por la SAGPyA:

La demanda de mano de obra en la cadena oleaginosa en los tres eslabones básicos de la misma (producción, acondicionamiento y destino industrial o exportación) deriva de una actividad granaria extensiva.

En el caso particular de los oleaginosos, en Argentina debemos incluir una significativa participación de la industria interna, ya que alrededor del 80 por ciento de la producción se destina a la molienda interna. Sin embargo, debemos tener en cuenta que la industria aceitera no se caracteriza por ser intensiva en mano de obra, siendo relativamente

<sup>14</sup> «Los autores tenían por objetivo demostrar que las cadenas agroindustriales inciden en forma muy significativa en la creación de empleo. Para ello debieron recurrir a cierto tratamiento especial del tema: incluyeron el empleo directo, pero también ciertos empleos indirectos que corresponden a otros complejos, sin señalar esta cuestión a los lectores. Calcularon un porcentaje, que consideran su resultado más importante, pero en realidad dicho valor no es sobre el 100 por ciento, sino sobre un valor mayor, por el doble conteo entre complejos agroindustriales y no agroindustriales. Adicionalmente, la doble contabilización se hace mayor cuando se adicionan los puestos de trabajo generados por la oferta con los generados por la demanda. Por último incrementan artificialmente la estimación de los puestos de trabajo en más de un 20 por ciento con la justificación de que la inflación –variación de precios relativos mediante– es un motor del incremento de empleos» (Rodríguez, 2005:13-14).

bajo el valor agregado de la misma y alta la incidencia de la materia prima en el valor industrial.<sup>15</sup>

La segunda dimensión que refiere al trabajo en el circuito productivo sojero puede ser apreciada en las características propias del empleo involucrado. Esta dimensión cobra relevancia para analizar las relaciones de clase constitutivas del circuito sojero que permiten comprender de un modo más acabado las relaciones entre los agentes económicos en vinculación a sus clivajes de clase. Por un lado, un núcleo de trabajadores crecientemente relevante en la producción agrícola son los empleados por los contratistas. En un estudio sobre la provincia de Buenos Aires, podemos observar que la cantidad de empleados transitorios y permanentes, aunque representa una incidencia minúscula sobre el empleo provincial, se incrementó desde unos 9.000 en 2001/2002 a cerca de 18.000 en 2005/2006 (Garbers, 2007). La existencia de formas de pago a porcentaje y de trabajo familiar involucrado podría tender a generar entrelazamientos de intereses con los agentes empresarios del circuito sojero. Por otro lado, como señala Claudio Katz, «Los asalariados del campo padecen un régimen laboral impuesto hace tres décadas por la dictadura que impide la vigencia de las ocho horas, desconoce la entrega de ropa de trabajo y el otorgamiento de extras por escolaridad. Por esta razón en el campo rige una elevada tasa de informalidad laboral (63 por ciento) y remuneraciones que apenas alcanzan al 60 por ciento del promedio urbano» (Katz, 2008:4). En un marco legislativo que provee menores derechos a los trabajadores rurales que a los restantes sectores de la economía, con un elevadísimo nivel de informalidad y las remuneraciones más bajas del país, los trabajadores rurales no se cuentan entre los beneficiarios del auge productivo-exportador de las principales actividades del agro.

Estos rasgos del trabajo rural se agravan cuando los complementamos con la contraparte de la relación de clase en términos de participación en el ingreso socialmente producido: según el Cenda, tomando el caso de Pergamino, en la zona núcleo, sólo el 3,0 por ciento del valor agregado se destinaba al pago de salarios directos (2004), por lo que las ganancias y rentas acaparaban el 97,0 por ciento y aun si se incluyeran como parte de las remuneraciones los posibles gastos salariales en estructura, en el caso de la producción de soja, ese porcentaje estaría entre el 6,0 por ciento y el 8,8 por ciento, según los rendimientos obtenidos con el cultivo. Observando que se trata de un valor significativamente menor que el que se obtiene en el resto de la economía, se concluye que el agropecuario se caracteriza por ser uno de los sectores donde los asalariados tienen menor participación en el producto generado (Cenda, 2008).

<sup>15</sup> Dirección de Mercados Agroalimentarios, «Matriz de indicadores para el diseño de políticas agroalimentarias», SAGPyA, disponible en [www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/programas/dma/indicadores/matriz\\_indicadores.pdf](http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/programas/dma/indicadores/matriz_indicadores.pdf), enero, 2006, p. 38.

Las dos dimensiones del trabajo en el circuito productivo sojero, la capacidad de generación de empleo y las características del trabajo involucrado, nos convocan a reflexionar sobre el carácter de clase del proceso de transformación que se fue gestando al interior del circuito. El sojero emerge como un circuito altamente dinámico tanto por los cambios técnicos y tecnológicos como por la expansión de la actividad y por su rentabilidad, que se muestra superior al resto de las actividades agropecuarias, marginándolas en términos relativos, pero los agentes económicos que rigen este proceso contienen dos rasgos con claras implicaciones en las relaciones de clase: son agentes propietarios (de bienes de capital o de tierra) y con un perfil concentrado. En este marco el papel del trabajo asalariado encuentra condiciones de clara subordinación expresada en su diminuta participación en las riquezas socialmente producidas y arrastrando condiciones laborales inferiores a las padecidas por los trabajadores del resto de la economía. El circuito productivo sojero se constituye entonces como un circuito regido por agentes económicos capitalistas (desde los contratistas propietarios de los bienes de capital, hasta las mega-empresas proveedoras de insumos, aceiteras, exportadoras, etc.) y propietarios rentistas (desde los pequeños, que al no poder alcanzar la escala suficiente terminan alquilando su campo, hasta los grandes terratenientes) articulados por una creciente dinámica de tipo *pool* de siembra, que abre el juego al capital financiero y a grandes empresas que utilizan este formato de organización concentrada de la producción.

### **Armonía y conflicto en la posconvertibilidad: retenciones, inflación, políticas y relaciones de fuerza**

El modelo posconvertibilidad beneficia el desarrollo del circuito productivo sojero. Este modelo, en el marco más general de las transformaciones del agro previamente señaladas y el favorable contexto internacional, impulsó un crecimiento de la producción de soja en un 78 por ciento desde la última campaña de la convertibilidad, 2000/2001, hasta la campaña de 2007/2008. Esto se debe a distintos factores constitutivos del modelo. La devaluación dotó de mayor competitividad a la producción agropecuaria impulsando su dinámica exportadora, en este camino la exportación de soja (en granos y productos elaborados) pasó de representar el 17,7 por ciento en 2001 al 24,4 por ciento del total exportado en Argentina en 2007; este crecimiento puede ser visualizado también en su incremento absoluto, en tanto en dicho periodo la exportación de soja pasó de 4.701 a 13.602 millones de dólares. Por otro lado, la pesificación asimétrica les permitió salvar sus propiedades a los deudores hipotecarios, pero también al conjunto de deudores con la banca local, inyectando capital en el sector. Esta deuda sería «socializada» y estatizada a través del plan de «salvataje» al sector financiero, compensando dicha política con emisión de deuda pública. Además estos mismos sectores se vieron favorecidos por las políticas de regulación de las tarifas de

servicios públicos, marcando claros cambios en la correlación de fuerzas en tanto se afectaba al sector con mayor capacidad de acumulación durante la convertibilidad en beneficio de los productores de bienes transables. También el control del precio interno de los combustibles, en un contexto de aumento de precios a nivel mundial, favoreció la contención del costo de transporte de los productos y de la producción, al ser el gasoil un insumo fundamental para la cosecha.

En este camino dijimos que emergía una fracción productivo-exportadora como principal beneficiaria del modelo posconvertibilidad. Tomamos esta fracción en sentido amplio, ya que el dinamismo que había cobrado la orientación exportadora había permitido alcanzar un considerable superávit comercial que junto al superávit fiscal, favorecido vía retenciones a las exportaciones, configuraban los dos pilares de estabilidad del modelo. Esta fracción productora de bienes transables surgía, en términos globales, como la principal beneficiaria de la inflación, en tanto sus precios presentaban aumentos por sobre los precios exhibidos por el resto de las fracciones.

Sin embargo, el esquema de estabilidad del modelo basado en los dos superávits (comercial y fiscal) se alimenta a través de un canal que se iría convirtiendo, por un lado, en el centro del conflicto entre los agentes económicos afectados y el Gobierno, y, por otro, en un motor de disidencia y diferenciación al interior de la fracción productivo-exportadora, entre las cadenas agroindustriales afectadas y las restantes. Es por este motivo que el debate en torno a las *retenciones* (como se denomina el impuesto a la exportación) ha ido cobrando creciente centralidad. En este apartado observaremos las relaciones entre retenciones, inflación y ganancias en el marco del modelo actual y los cambios en la correlación de fuerzas que expresan.

El Gobierno ha desplegado distintas acciones, como las retenciones, con el fin de participar de las ganancias extraordinarias de los circuitos exportadores más beneficiados por el tipo de cambio competitivo y el aumento de los precios internacionales, y redireccionar ingresos a otras fracciones de clase, buscando, al mismo tiempo, limitar sus consecuencias inflacionarias.

Con respecto al impacto inflacionario debemos observar un factor fundamental que afecta a los productos de exportación. Marcelo Diamand (1973) señala que las ventas para el mercado interno se realizan a precios que gravitan cerca de los que se podrían obtener exportando la producción, por lo que el tipo de cambio determina casi directamente el precio interno de los productos exportables. La devaluación de 2002 incrementó el precio de estos productos en el mercado local. Las características de este impacto inflacionario pueden indagarse observando cómo se compone la principal oferta exportadora: un 52 por ciento de las ventas al exterior está explicado por la suma de manufacturas de origen agropecuario y productos primarios, los cuales son bienes de *naturaleza dual* (Tolón, 2005), que al ser al

mismo tiempo productos de exportación y de consumo masivo de la población incrementan el nivel de inflación y afectan específicamente las condiciones de vida de las clases subalternas. Esta dimensión inflacionaria fortalece, en términos generales, la capacidad de acumulación de la fracción productivo-exportadora aunque conlleva también un efecto contradictorio al deteriorar el tipo de cambio real, factor clave en la dinámica exportadora.

Si bien la soja no es un producto de consumo masivo de la población, su crecimiento por sobre los otros cultivos destinados a alimentos restringe las tierras destinadas a los mismos, aumentando sus precios vía limitación de la oferta o, al menos, restringiendo la reducción potencial de precios por incremento de la oferta, según la incidencia de dichas producciones en la conformación del precio internacional. Esto debe ser considerado, en algunos casos, en términos relativos, ya que la producción de algunos cultivos también continuó aumentando por la expansión de la frontera agrícola y los mejores rendimientos por hectárea ligados a la aplicación del paquete tecnológico, pero en otros casos ha tenido un efecto directo en la disminución de cultivos. De cualquier forma, en términos porcentuales, el cultivo de soja creció muy por encima del resto, quitándole participación relativa. Esta afirmación se verifica observando la última década de campañas: mientras en la de 1996/1997 el trigo aparecía como el principal cultivo, con una producción de 15.913.600 toneladas (t), el maíz se ubicaba segundo con 15.536.820 t y la soja aparecía como el tercer cultivo con 11.004.890 t, en la campaña 2006/2007 la soja había trepado al primer puesto con 47.460.936 t, presentando un asombroso aumento del 331 por ciento, mientras que el maíz se ubicó segundo con 21.755.364 t y el trigo, tercero con 14.550.450 t, mostrando una evolución marcadamente menor para el maíz del 40 por ciento y una disminución del trigo, un cultivo de gran importancia para el consumo interno, en más de un 8 por ciento. Vale la pena señalar que en ese mismo periodo el cultivo de otra oleaginosa, el girasol, contrajo su producción un 33 por ciento. Asimismo, el auge sojero ha conllevado notables incrementos en la renta de la tierra, elevando el precio de la misma e incrementando por esta vía los costos del conjunto de los productos agropecuarios. Esto se vincula al aumento de la renta diferencial I (Marx, 2006), la cual no sólo es favorecida por la fertilidad propia de la denominada «zona núcleo» y su ubicación privilegiada dentro del circuito, sino que se ha incrementado en términos generales a partir del proceso de expansión de la frontera agraria argentina hacia tierras menos fértiles y peor ubicadas, incrementando a través de esta mayor desigualdad el precio y las rentas de las tierras más fértiles.

Es en este contexto que deben entenderse las retenciones, ya que, por un lado procuran amortiguar, al menos parcialmente, el impacto inflacionario, morigerando el precio neto que consiguen los exportadores, intentando «desacoplar» precios externos e internos; y por otro lado, buscan gravar las ganancias y rentas extraordinarias relacionadas con los altísimos precios internacionales de sus productos y el tipo de cambio competitivo. Las

retenciones han afectado distintamente a los productos exportados. En el caso de las retenciones agropecuarias, estas afectaron de modo diferente según el producto: a fines de 2007, las retenciones para trigo, girasol y maíz fueron del 28 por ciento, el 32 por ciento y el 25 por ciento, respectivamente. La carne y los lácteos partieron con una retención del 5 por ciento, aumentando entre el 10 por ciento y el 15 por ciento en 2005. Para el caso de la soja, entre 2002 y 2007 las retenciones fueron del 27,5 por ciento, mientras el precio del grano rondó los 160 US\$/t. Estas retenciones aumentaron en noviembre de 2007 al 35 por ciento cuando su valor superó los 240 US\$/t,<sup>16</sup> y cuando en marzo de 2008 el precio alcanzó los 590 US\$/t el Gobierno lanzó las retenciones móviles, que ligaban dicho tributo a la evolución del precio internacional, llevándolas en ese momento al 44 por ciento.<sup>17</sup> Este sería el inicio de la escalada confrontativa entre los agentes económicos del agro, encabezados mediáticamente por las corporaciones agrarias, y el gobierno recientemente electo de Cristina Fernández de Kirchner.

Si bien no es el objetivo de este trabajo analizar el denominado «conflicto del campo», podemos construir un marco interpretativo más general que sirva para la aproximación al mismo. En este sentido, iniciaremos planteando una afirmación que, en el contexto de enfrentamiento entre las patronales agropecuarias y el Gobierno, pudiera parecer paradójica: es posible pensar las retenciones que gravan a un sector de la fracción hoy más dinámica del capital (productivo-exportador), como una herramienta que ha procurado, además de incrementar la recaudación fiscal, aportar armonización a las relaciones al interior de la clase dominante. Pero si las retenciones pueden ser consideradas como parte de un conjunto de acciones estatales tendientes a restablecer la paz interburguesa perturbada en el contexto de salida de la convertibilidad, algunos de los factores del circuito productivo sojero que venimos analizando pueden servir de base para la explicación de la irrupción del conflicto. ¿Por qué un grupo de agentes que emergen entre los principales beneficiarios del modelo actual se rebelan contra un Gobierno que encarna el proyecto posconvertibilidad? ¿Estaban amenazadas sus ganancias por el nuevo esquema de retenciones? Analicemos esta doble dinámica de la armonía y el conflicto.

La hipótesis de la *armonización* se encuentra sustentada en dos factores principales. En primer lugar, en que el Estado aplica un impuesto sobre el capital productivo-exportador que irá a engrosar el superávit fiscal primario que derivará principalmente al pago de deuda pública. Esto puede verse en que «en conjunto para el período 2002-2005 los pagos

<sup>16</sup> A pesar de las retenciones aplicadas sobre los productos agropecuarios, debe notarse que el rubro de alimentos y bebidas del índice de precios al consumidor (IPC) presentó un aumento del 135,2 por ciento entre 2001 y 2007.

<sup>17</sup> Las retenciones para productos de soja elaborados siempre fueron menores, con el objetivo de promover la industrialización del producto. También fueron incrementadas las retenciones al petróleo, que beneficiarían al sector agropecuario en tanto contienen los precios de los combustibles utilizados tanto para el transporte como para el secado de los granos.

netos de deuda ascendieron a \$57.338,6 millones; mientras el superávit primario fue de \$45.659,1 millones. Es decir los pagos por deuda fueron superiores al superávit primario. Es decir la totalidad del superávit primario alcanzado en el período, a costa del ajuste real del gasto primario, se destinó al pago de deuda» (Lozano y otros, 2007:15). De este modo se genera una distribución «por arriba» del ingreso, que apuntala las posiciones del capital financiero. A esta medida se suman el «salvataje» ya mencionado durante el gobierno de Eduardo Duhalde (2002-2003) y los mecanismos indexatorios a crecimiento e inflación de buena parte de la deuda *post-default*, procurando un nuevo momento de convergencia,<sup>18</sup> una nueva armonía al interior de la clase dominante, y superando, al menos momentáneamente, las disrupciones que había conllevado la salida del modelo de la convertibilidad.

En segundo lugar, también podemos ubicar el incremento del gasto en subsidios, observado en la multiplicación de la partida de servicios económicos del presupuesto nacional, que se orienta tanto a distribuirse entre distintos agentes del capital productivo, como a compensar a las empresas de servicios privatizadas, cuyas ganancias quedaron limitadas con respecto a las obtenidas durante el modelo de la convertibilidad por la regulación de las tarifas. Sin embargo, debemos señalar que esta armonización tendrá sus límites, en tanto el Estado se constituye en el actor principal de su sustentación a través de la movilización de importantes mecanismos de transferencias de ingresos en base a políticas económicas.<sup>19</sup>

Es en este punto donde comenzamos a comprender la dinámica del *conflicto*: un Estado activo que instituye un sistema de transferencia de ingresos pero que queda expuesto frente a los agentes que afecta con sus políticas. A esto debemos añadir otros factores relevantes. En primera instancia, podemos señalar que los procesos de concentración en el agro cobraron importancia en cuanto a incrementar el poder de presión de los agentes vinculados al circuito sojero. El mantenimiento de la concentración de la tierra en pocas manos, la del capital, tanto en manos de contratistas como de poderosas empresas de insumos y agroindustriales, junto a la concentración de la organización y gestión del proceso productivo articulado crecientemente bajo el formato *pool* de siembra con incorporación del capital financiero, se constituyeron en factores de poder social. Este fortalecimiento de los agentes ligados al circuito sojero estuvo alimentado también por las ganancias extraordinarias que fue adquiriendo este sector debido al incremento de la demanda externa y al aumento de los precios de la soja, en particular, y de los principales cultivos, en general. De este modo, no es la «crisis» de los agentes involucrados lo que los llevó a la protesta, sino su fortalecimiento en el marco de un cambio en la correlación de fuerzas en la estructura de clases en Argentina.

<sup>18</sup> Para un análisis más detallado de este proceso ver Varesi, 2008.

<sup>19</sup> Hemos desarrollado el análisis de las transferencias de ingreso en Varesi, 2009a.



En segunda instancia, debemos recordar que este es un circuito productivo de clara predominancia empresarial, en el sentido del importante grado de subordinación del trabajo que contiene; es por este motivo que lejos de encarnar una «rebelión popular»,<sup>20</sup> el conflicto fue cobrando forma de una ofensiva patronal que incluyó cortes de ruta y desabastecimiento. Esto no implica que en su desarrollo no haya arrastrado a distintos agentes económicos y sociales con motivaciones diversas, desde el interés económico hasta cruces particulares con debates históricos del tipo federalismo/centralismo, peronismo/antiperonismo, entre otros; sino que se relaciona con que el modo de producción dominante en el circuito sojero es un modo capitalista altamente desarrollado en su incorporación de nuevas técnicas y tecnologías. El proceso de transformación del circuito sojero no sólo cambió las lógicas y alcances de la producción sojera, sino que modificó el carácter de los agentes económicos y las relaciones de clase, tanto en su interior como en vinculación con las otras fracciones y agentes de la clase dominante.

Es a partir de esta dinámica singular del agro en general y del circuito sojero en particular, que la fracción productivo-exportadora comienza a manifestar distinciones de intereses en su interior respecto de otros núcleos de agentes que la componían, como los industriales ajenos a los circuitos del agro gravados por retenciones. Es esta acumulación de fuerzas la que permitió a los agentes económicos del circuito sojero confrontar de forma abierta un Gobierno representativo del modelo posconvertibilidad. La distinción de intereses entre los sectores dominantes y la confrontación con la estrategia de armonización de las diversas fracciones del capital se evidencian en que la protesta no expresó el enfrentamiento entre una opción concentradora de ingresos y otra opción redistributiva, ya que, aunque las retenciones posean una implicación favorable a las clases subalternas a partir del desacople de precios internos y externos, limitando la inflación, el destino de los fondos nunca fue impulsar una mejor distribución funcional del ingreso —que se mantenía aún más regresiva que en la década de los noventa—, sino, como señala Katz, continuar un modelo que «manteniendo el pago de la deuda privilegia la subvención estatal a los grandes industriales» (Katz, 2008:5).

Es en este sentido que el «conflicto del campo» emerge como una limitante al proyecto armonizador de los intereses del capital bajo el formato posconvertibilidad, en tanto una fracción con capacidad de acumulación creciente busca apropiarse de las ganancias extraordinarias que el mismo modelo había facilitado, y con un ingrediente extra de altísimos precios internacionales. El circuito sojero, lejos de estar amenazado por potenciales pérdidas

<sup>20</sup> Principalmente porque no se plantearon reclamos propios de los trabajadores o que implicaran una distribución progresiva al interior del sector, sino que el conflicto fue dominado en exclusiva por el debate en torno a las retenciones y la defensa de la ganancia y renta de los propietarios.

económicas, salió al conflicto en el momento en que percibía las más altas ganancias. Como señalan Barsky y Dávila:

... un establecimiento de 150 hectáreas en la región pampeana trabajado por su propietario, en octubre [2008] esperaba un margen bruto de 434 dólares por hectárea, y a la cosecha obtuvo 681 dólares por hectárea incluyendo compensaciones. (...) Asimismo, la renta obtenida por el propietario también es mayor en todos los casos respecto a la expectativa, tanto por la valorización de la tierra como por el ingreso por arrendamiento. El propietario de un campo de 2.000 hectáreas en la zona núcleo esperaba una renta de \$5.195.040 y realmente obtuvo \$15.193.280. (Barsky y Dávila, 2008:173-174).

Esta perspectiva también es corroborada por Arceo y Rodríguez, quienes indican que la rentabilidad agropecuaria «en 2007 se ubicó un 72 por ciento por encima de la registrada durante la vigencia del plan de convertibilidad (...). En este contexto, la elevación de las alícuotas de exportación no sólo no genera una reducción de los márgenes de rentabilidad con respecto a los registrados en la campaña 2006/2007 sino que, más aún, involucra un alza del 43 por ciento de mantenerse los precios vigentes» (Arceo y Rodríguez, 2008:17). Sin embargo, según los datos provistos por estos autores, si entre 2007 y 2008, con la implementación de las retenciones móviles, el margen bruto por hectárea (en pesos constantes de 2007) para soja saltó de \$846 a \$1.223 en sólo un año, si no se hubieran aplicado las nuevas retenciones este margen hubiera alcanzado los \$1.643. Y es en esta disputa por alcanzar la máxima ganancia posible que se articularon todos los agentes propietarios del circuito, poniendo fin a los años hegemónicos del modelo posconvertibilidad que habían logrado combinar una armonización al interior de la clase dominante con altos grados de adhesión de las clases subalternas.

## Conclusiones

En el presente trabajo abordamos el circuito productivo sojero desde la perspectiva del análisis regional, retomando un concepto alternativo de región ligado al alcance de las dinámicas económicas, políticas y sociales que permiten explicar el problema de estudio. Para esto procuramos reconocer el nivel de predominio de determinadas formas técnicas de producción que son centrales al circuito, identificar los modos de producción que imperan en el mismo, y detectar las actividades dominantes que actúan como eje central del circuito y alrededor de las cuales se articula todo el proceso de determinación de precios y modalidades de acumulación.

Las transformaciones técnicas ligadas a la «revolución verde» y al proceso de agriculturización impulsaron alteraciones en el modo de producción del circuito productivo sojero que acarrearón impactos tanto económicos como territoriales. La expansión de la frontera

agrícola se da en paralelo a una concentración territorial del polo agroindustrial basado en la dinámica productivo-exportadora imperante. El paquete tecnológico que emergió del cambio técnico genera la ampliación de la escala del modo de producción del circuito caracterizado como un modo de producción capitalista con altos índices de desarrollo técnico y tecnológico.

En este camino se fue gestando un conjunto de cambios que desarrollaron rápidamente las actividades del circuito productivo sojero, que en el marco del modelo posconvertibilidad vincula a sus agentes como parte de una amplia fracción productivo-exportadora del capital, que se ve beneficiada por el modo de salida de la convertibilidad. La devaluación, que instituyó un tipo de cambio internacionalmente competitivo, y la pesificación asimétrica, con su licuación y estatización de las deudas de esta fracción, generaron una transferencia de ingresos que fortalece a esos agentes económicos. En simultáneo, la creciente demanda de soja, tanto en grano como elaborada, explicada en parte por el aumentado consumo de China y la mayor demanda de agroalimentos a nivel mundial, impulsó el incremento del precio de los principales cultivos en general, pero principalmente de la soja, habilitando ganancias y rentas extraordinarias. Esta fracción productivo-exportadora del capital también fue beneficiada por la regulación de las tarifas de servicios públicos, así como por la estabilidad del precio de los combustibles. Un conjunto de acciones estatales fue generando transferencias de ingresos hacia las distintas fracciones del capital, lo que permitió un momento hegemónico en el modelo posconvertibilidad, logrando saldar temporalmente el enfrentamiento entre las principales fracciones de la clase dominante y alcanzando altos niveles de aceptación popular.

Asimismo, se venía gestando un triple proceso de concentración fundamental en el circuito: concentración estructural de la tierra; concentración del capital, observada en el desdoblamiento creciente entre propietarios (devenidos en rentistas) y contratistas (propietarios de tierra o no), y en la industrialización de la soja liderada por poderosas empresas extranjeras y locales; en tercer lugar, se observa una creciente concentración de la organización y gestión del proceso productivo mediante grandes empresas agropecuario-financieras que utilizan la estrategia de armar *pools* de siembra. Al mismo tiempo, el trabajo asalariado aparece en un rol de peso limitado, tanto por el escaso empleo generado por el circuito sojero, como por las negativas condiciones tanto laborales como de participación en el ingreso producido que atraviesan a los trabajadores rurales. También distinguimos una tendencia al entrelazamiento de intereses con los agentes propietarios a través del pago a porcentaje y el trabajo familiar. En este contexto, el predominio empresarial y rentista del circuito prevaleció y logró captar rentabilidades crecientes.

Este proceso de concentración y el claro predominio de los propietarios fueron clave en el fortalecimiento de los agentes ligados al circuito que salieron a disputar al Estado

las retenciones: uno de los mecanismos fundamentales utilizados para limitar la inflación y transferir ingresos en la posconvertibilidad hacia el pago de la deuda y subsidios a las privatizadas y otros agentes productivos. Es esta dinámica la que se encontró detrás del denominado «conflicto del campo», donde, a pesar de multiplicar su rentabilidad, los agentes ligados al circuito sojero se lanzaron para disputar mayores márgenes de ganancias y rentas extraordinarias. Podemos arriesgar que el entrecruzamiento de agentes y las dinámicas articuladas del triple proceso de concentración del circuito productivo sojero se encuentran detrás de su unificación en el conflicto, ya que este no se expresó en un enfrentamiento entre productores y rentistas, a pesar del sustancial aumento de los alquileres de la tierra, ni en un enfrentamiento entre productores y exportadores para que estos últimos absorban el aumento de las retenciones: el conflicto se gesta entre el Gobierno y los agentes vinculados al circuito en su conjunto. Esto se debe a que en el modelo posconvertibilidad el Estado queda expuesto, en tanto se constituye en un actor fundamental de la distribución diferencial del ingreso en base al desarrollo de un complejo sistema de transferencias que procura compensar intereses y mantener adhesiones en el marco de un modelo productivo-exportador.

Pero la hegemonía alcanzada hacia 2006/2007 no se tambalea por un reclamo de clases subalternas cuyos salarios reales, después de varios años de altas tasas de crecimiento económico, quedaron en términos generales<sup>21</sup> por debajo de los niveles de 2001, sin observar cambios significativos en la distribución funcional del ingreso. Tampoco estalló el conflicto masivo por el principal impuesto de la estructura tributaria argentina: el impuesto al valor agregado (IVA), cuyo carácter regresivo afecta más a los que menos tienen, y que explica cerca de un tercio de la recaudación total. Paradójicamente, la mecha del conflicto fue encarnada por el incremento de un tributo que se ubica en el cuarto lugar por su recaudación (después del IVA, Ganancias y Seguridad Social) en condiciones donde los agentes que lo impulsaron, aun con el incremento previsto por las retenciones móviles, aumentaban notablemente sus beneficios tanto en términos de ganancia como de renta.

Proponemos como hipótesis que los factores que explican las causas y desarrollo del conflicto agrario se encuentran en: a) la creciente capacidad de acumulación de dichos agentes, ligada al proceso de transformación del agro en general y del circuito productivo sojero en particular, que instituyó un modo de producción capitalista con un alto grado de desarrollo tecnológico; b) la interrelación dinámica de los agentes, junto a c) el triple proceso de concentración económica previamente señalado. Se gesta así un conflicto que tiende a poner en crisis la hegemonía posconvertibilidad basada en el proceso de armonización promovido por el Estado para conciliar los intereses de las principales fracciones de clase.

<sup>21</sup> Debe notarse un importante crecimiento en la fragmentación salarial dado principalmente entre los trabajadores formales del sector privado y el resto de los trabajadores.

Resta por conocer el alcance futuro que tendrá este enfrentamiento, con el contexto de la crisis capitalista mundial, tanto en lo que hace a las fuerzas políticas que lideran el Gobierno como a sus efectos sobre el esquema de estabilidad del modelo basado en el mantenimiento del doble superávit (comercial y fiscal) y las políticas de transferencias compensadoras de los diversos intereses dominantes.

## Referencias bibliográficas

**Arceo, Nicolás y Rodríguez, Javier** (2008). «Inflación, retenciones y rentabilidad agrícola. Ganan como nunca», *Cash*, 16 de agosto, p. 12.

**Arrilaga, Hugo, Lucila Grand, Valentina Locher y Gabriela Busso** (2007). «Cambios en la matriz productiva del sector agropecuario y dinámica poblacional en la región pampeana». Ponencia presentada en el VIII Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales en el Marco del Plan Fénix - I Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales, 13 y 14 de septiembre.

**Bandieri, Susana**, (2005). «La posibilidad operativa de la construcción histórica regional o cómo contribuir a una historia nacional más complejizada», en S. Fernández y G. Dalla Corte, comps., *Lugares para la historia. Espacio, historia regional e historia local en los estudios contemporáneos*, Rosario, UNR Editora.

**Barsky, Osvaldo y Mabel Dávila** (2008). *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*, Buenos Aires, Sudamericana.

**Basualdo, Eduardo** (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes-Flasco-IDEP.

**Blanco, Graciela** (2006) «Las explotaciones ganaderas en la Patagonia: sujetos sociales, articulación comercial y organización socio-espacial», en S. Bandieri, G. Blanco y G. Varela, dir., *Hecho en Patagonia. La historia en perspectiva regional*, Neuquén, Edic. Cehir- Universidad Nacional del Comahue (UNCo), pp. 155-190.

**Castellani, Ana G. y Mariano Szkolnik** (2005). «Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2000», disponible en [www.argiropolis.com.ar](http://www.argiropolis.com.ar).

**Castellani Ana y Martín Schorr** (2004). «Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico», *Cuadernos del Cendes*, año 21, n° 57.

**Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino – Cenda** (2007). «La trayectoria de las ganancias después de la devaluación: la 'caja negra' del crecimiento argentino», *Informe Macroeconómico*, n°4, Cenda.

**Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino – Cenda** (2008). «Condiciones de trabajo y distribución del ingreso en el sector agropecuario», en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas. Informe trimestral*, n°15, Cenda.

**Ciani, Rubén** (2005). «Perspectivas regionales del mercado de soja. Situación en Argentina». Presentado en el Foro Regional de la Agroindustria. SAGPyA.

**De Jong, Gerardo** (1981). «El análisis regional: consideraciones metodológicas», *Boletín Geográfico*, n°8, Universidad Nacional del Comahue, Dpto. De Geografía.

- De Jong, Gerardo** (1995). «Cambios estructurales en la fruticultura del Alto Valle. Un marco de referencia necesario», *Realidad Económica*, n° 136, Buenos Aires, IADE.
- Diamond, Marcelo** (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Buenos Aires, Paidós.
- Díaz Ronner, Lucila** (2003). «La incorporación de nuevas tecnologías: el caso de la soja», *Documentos del CIEA*, n° 1, CIEA/IIHES/UBA, Facultad de Ciencias Económicas.
- Dirección de Mercados Agroalimentarios** (2006). «Matriz de indicadores para el diseño de políticas agroalimentarias», SAGPyA, disponible en [www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0.0/programas/dma/indicadores/matriz\\_indicadores.pdf](http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0.0/programas/dma/indicadores/matriz_indicadores.pdf), enero.
- Garbers, Ricardo** (2007). «El contratista rural bonaerense. Perfil y evolución», *Facma*, disponible en [www.facma.com.ar/Biblioteca%20Articulos/A%20El%20Contratista%20Rural%20Bonaerense%20Garbers%20R.pdf](http://www.facma.com.ar/Biblioteca%20Articulos/A%20El%20Contratista%20Rural%20Bonaerense%20Garbers%20R.pdf).
- Ingaramo, Jorge** (2004). *La renta de las tierras pampeanas*, Argentina, Bolsa de Cereales de Buenos Aires.
- Ingaramo, Jorge** (2006). *Presión impositiva sobre la producción agrícola pampeana*, Argentina, Bolsa de Cereales de Buenos Aires.
- Joensen, Lilian y Stella Semino** (2004). «Argentina: estudio de caso sobre el impacto de la soja RR», Grupo de Reflexión Rural, disponible en [www.grain.org/research\\_files/Argentina por ciento 20RRsoya por ciento 20case por ciento 20study.pdf](http://www.grain.org/research_files/Argentina%20por%20ciento%20RRsoya%20por%20ciento%20case%20por%20ciento%20study.pdf).
- Katz, Claudio** (2008). «El agro-capitalismo de la soja», disponible en [http://lahaine.org/katz/b2-img/EL\\_AGRO-CAPITALIS-MO\\_DE\\_LA\\_SOJA.doc](http://lahaine.org/katz/b2-img/EL_AGRO-CAPITALIS-MO_DE_LA_SOJA.doc).
- Llach, J., M. Harriague y E. O'Connor** (2004). *La generación de empleo en las cadenas agroindustriales*, Buenos Aires, Fundación Producir Conservando.
- Llovera, Guillermo** (2006). «Competitividad del acopio», Foros Mercosaja, Acsoja.
- Lozano, Claudio, Ana Rameri y Tomás Raffo** (2007). «Análisis y propuesta frente al presupuesto 2007», IEF-CTA, disponible en [www.institutocta.org.ar/spip.php?article263](http://www.institutocta.org.ar/spip.php?article263).
- Marx, Karl** (2006). *El capital*, Libro Tercero, México, Siglo XXI.
- Reboratti, Carlos** (2003). «Desarrollo regional y territorios privatizados», en C. Acuña y A. Riella, *Territorio, sociedad y región. Perspectivas desde el desarrollo regional y local*, Montevideo, Rosgal.
- Rodríguez, Javier** (2005). «Los complejos agroalimentarios y el empleo: una controversia teórica y empírica», en *Tendencias de la economía actual*, documento de trabajo n° 3, Cenda.
- Rodríguez, Javier y Nicolás Arceo** (2006). «Renta agraria y ganancias extraordinarias en Argentina, 1990-2003», documento de trabajo n° 4, Cenda.
- Rofman, Alejandro** (1999). *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos de petróleo, el carbón y el azúcar*, Buenos Aires, Ariel.
- Schorr, Martín y Andrés Wainer** (2005). «Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del 'modelo de los noventa' al del 'dólar alto'», *Realidad Económica*, n° 211.
- Schvarzer, José y Andrés Tavosnanska** (2007). «El complejo sojero argentino. Evolución y perspectivas», documento de trabajo n° 10, Cespa, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.
- Tolón, Gaspar** (2005). «El crecimiento del complejo agroalimentario», en *Datos y opinión de la coyuntura cooperativa*, Argentina, IMFC.

**Varesi, Gastón Á.** (2008). «La *actualidad* de deuda argentina. Resolución del *default*, actores y políticas en el modelo posconvertibilidad, 2002-2007», *Periferias* n°16.

**Varesi, Gastón Á.** (2009a). «Inflación, transferencias y distribución del ingreso en la Argentina posconvertibilidad. ¿Cómo se gestan y a quiénes benefician?», *Sociohistórica. Cuadernos del CISH*, n° 23, La Plata, en prensa.

**Varesi, Gastón Á.** (2009b). «La configuración del modelo posconvertibilidad: políticas y clases. Algunas claves para su caracterización, 2002-2007», *Cuestiones de Sociología. Revista de estudios sociales*, La Plata, FAHCE-UNLP, en prensa.

**Weskamp, Alejandro** (2006). «La importancia de ser parte de los mercados para la efectiva comercialización de los granos - 'todos los granos a los mercados' », Foros Mercosoja, Acsoja.