

ESTUDIOS SOCOTERRITORIALES

Revista de Geografía

ISSN 1853-4392 [en línea]

 revistaest@fch.unicen.edu.ar

 (0249) 4385771 Int. 5107

Centro de Investigaciones Geográficas (CIG)
Instituto de Geografía, Historia y Ciencias Sociales (IGEHCS)
Facultad de Ciencias Humanas (FCH)
UNCPBA/CONICET

ARTÍCULO CIENTÍFICO

PROYECTOS DE INTEGRACIÓN, CAPITALISMO GLOBAL Y “PLAN BELGRANO” EN ARGENTINA

INTEGRATION PROJECTS, GLOBAL CAPITALISM AND “BELGRANO PLAN” IN ARGENTINA

Gabriel MERINO

Héctor Luis ADRIANI

Nº 26 julio-diciembre 2019, e037

Sitio web: <http://revistaest.wix.com/revistaestcig>



Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía disponible en <http://revistaest.wix.com/revistaestcig>
se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Compartir Igual 4.0 Internacional

Proyectos de integración, capitalismo global y “Plan Belgrano” en Argentina

Integration projects, global capitalism and “Belgrano Plan” in Argentina

Gabriel Merino

Doctor en Ciencias Sociales. Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Instituto de Investigación en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS). Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Universidad Nacional de La Plata. Calle 51 e/ 124 y 125 (1925) Ensenada, Buenos Aires, Argentina, gmerino@fahce.unlp.edu.ar

Héctor Luis Adriani

Licenciado en Geografía. Director del Centro de Investigaciones Geográficas (CIG) Instituto de Investigación en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS). Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Universidad Nacional de La Plata. Calle 51 e/ 124 y 125 (1925) Ensenada, Buenos Aires, Argentina, adrianiluis59@gmail.com

Recibido: 31 de mayo 2019 || Aprobado: 25 de septiembre 2019

Resumen

El capital transnacional tiene como protagonistas a las cadenas globales de valor (CGV), comandadas por un conjunto de actores de escala global, que monopolizan la tecnología avanzada, el capital-dinero y el conocimiento estratégico para controlar los nodos centrales del proceso de acumulación del capital. Estas nuevas formas de producción capitalista y el desarrollo de actores transnacionales ponen en crisis el sistema institucional clásico del Estado nación, produciendo un tipo de territorialidad global y una nueva estatalidad que modifica el sistema interestatal, a la vez que modifican las relaciones de poder centro-periferia. En una situación de transición histórica mundial, la vieja periferia y algunos de los viejos territorios centrales se debaten entre el proyecto ‘globalista’ y el desarrollo de bloques de poder relativamente autónomos. En dicho escenario, América Latina se ve tensionada por diferentes estrategias de integración, por los recientes cambios políticos que volvieron a fortalecer las políticas neoliberales, el modelo de integración del regionalismo abierto y la inserción territorial subordinada de las regiones a través de políticas como la del Plan Belgrano en Argentina.

Palabras clave: Cadenas globales de valor; Regionalismo abierto; Neoliberalismo periférico, Plan Belgrano

Abstract

Transnational capital has as its protagonists the global value chains, commanded by a set of actors of global scale, who monopolize advanced technology, money-capital and strategic knowledge to control the central nodes of the process of capital accumulation. These new forms of capitalist production and the development of transnational actors put the classic institutional system of the nation state in crisis, producing a type of global territoriality and a new state that modifies the interstate system, while modifying the center-periphery relations. In a situation of world historical transition, the old periphery and some of the old central territories are torn between the “globalist” project and the development of relatively autonomous power blocks. In this scenario, Latin America is strained between different integration strategies, although recent political changes have reinforced neoliberal policies, the integration model of open regionalism and a subordinated territorial insertion of the regions through policies such as the Plan Belgrano in Argentina.

Key words: Global value chains; Open regionalism; Peripheral neoliberalism, BelgranoPlan

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo examina los nuevos procesos de integración regional gobernados por el paradigma del regionalismo abierto, cristalizados en la Alianza Pacífico y la Alianza Trans-Pacífico (hoy en crisis), en relación con los cambios en la forma dominante del capital, la transnacionalización financiera y las nuevas formas de producción a través de la expansión de las cadenas globales de valor, con sus impactos en la organización territorial. A partir de allí se analiza el Plan Belgrano presentado por el gobierno de Argentina asumido en diciembre de 2015, que a pesar de que no avanzó mucho más allá de su momento de enunciación y elaboración, permite observar cómo se piensa el territorio desde las concepciones neoliberales periféricas, el paradigma de integración del regionalismo abierto y las fuerzas dominantes del capitalismo global en un país dependiente.

Los objetivos del trabajo son describir al capital en su forma más dinámica y las transformaciones espaciales que produce a nivel global y en la región en particular y poner en relación dicha dinámica con ciertos intereses geopolíticos. Finalmente, vincular estos elementos para analizar a modo de ejemplo empírico para la región el llamado Plan Belgrano, el cual se inscribe dentro del paradigma de regionalismo abierto, en relación a las estrategias del capital transnacional y dentro de la geopolítica de las fuerzas globalistas de los Estados Unidos, con una fuerte impronta de desarrollo exógeno-exportador centrado en productos primarios.

La estrategia metodológica seleccionada a los fines de alcanzar los objetivos consistió en un análisis geográfico multiescalar. Este análisis posibilita comprender la dimensión espacial del territorio en términos de extensiones abarcadas y definidas por procesos sociales y por los actores articulados en ellos. Las escalas geográficas no son espacios concéntricos, autocentrados “...las relaciones sociales son en verdad desarrolladas a través de las escalas antes que confinadas a ellas” (Kelly, citado por Blanco, 2007, p.

49). Siguiendo a Piccinini el análisis multiescalar permite que “...a cada cambio de escala la cuestión propia de la nueva escala considerada tomara su significación particular en el marco de las restantes” (Piccinini, 2007, p. 17).

El análisis de la información consistió en un relevamiento, selección e interpretación de textos de la temática abordada, de informes técnicos e institucionales de diferentes organismos públicos y de fuentes periodísticas. La información cuantitativa fue obtenida fundamentalmente de informes técnicos del INDEC.

TRANSNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL Y CADENAS GLOBALES DE VALOR (CGV)

El pasaje del capital de su forma multinacional a su forma transnacional, descripto entre otros por Drucker (1997), Amin (1998), Marini (1997), implica una nueva territorialidad y reconfigura las relaciones de poder centro-periferia. Como se desarrolla en Merino (2011), se entiende por territorialidad al conjunto de elementos materiales y simbólicos que se producen en el territorio en relación a un determinado proyecto político estratégico, dando lugar a configuraciones territoriales, entendidas como formas particulares de apropiación, delimitación e identidad de un espacio en un momento histórico determinado. El capital transnacional –que necesariamente es financiero en tanto la propiedad de las principales empresas productivas pertenece a fondos financieros de inversión global que se encuentran en el corazón de la red– implica que la unidad económica es global. Ya no se organiza en términos lineales de casa matriz-filial, cada una atada a ciclos de rotación de capital nacionales o de metrópolis-semicolonia. Como observa Drucker (1997), en una compañía transnacional hay solo una unidad económica, el mundo. Ventas, servicios, relaciones públicas y asuntos legales son locales. Pero partes, máquinas, planificación, investigación, finanzas, mercadotecnia, fijación de precios y administración se realizan teniendo en cuenta el mercado mundial. Ello modifica la relación clásica centro-periferia y tensiona la forma Estado-nación en su configuración ante-

rior. Como observa Marini (1997), la “globalización” se caracteriza por

la superación progresiva de las fronteras nacionales en el marco del mercado mundial, en lo que se refiere a las estructuras de producción, circulación y consumo de bienes y servicios, así como por alterar la geografía política y las relaciones internacionales, la organización social, las escalas de valores y las configuraciones ideológicas propias de cada país. (p. 248)

Esta nueva territorialidad tiene como protagonistas a las CGV. La cadena de valor engloba todas las actividades necesarias para producir un bien o servicio desde su concepción, pasando por las diferentes etapas de producción (que involucran una combinación de transformación física y los insumos de diferentes servicios) hasta el suministro al consumidor final para su uso. Su análisis incluye la dinámica de las relaciones de poder que a diferentes escalas establecen las empresas en sus articulaciones tanto inter e intra sectoriales como horizontales y verticales, la relación con otras instituciones, entre ellas las estatales, y la extensión geográfica que ocupa: regional, nacional, global (Padilla Pérez, 2014).

Las CGV constituyen integraciones funcionales de actividades dispersas en los distintos países a través de redes dominadas por las empresas transnacionales (Gereffi et al., 2005 citado por Fernández y Trevignani, 2015), verdaderas ‘fábricas sincronizadas’ (Blyde, 2014). El 80% del comercio mundial de valor agregado está vinculado a ellas y más del 60% del mismo es producido en los países centrales (De Angelis, Mondino y Rampinini, 2016). La infraestructura de las redes posibilita la organización estratégica de la multilocalización y el intercambio de flujos materiales e inmateriales entre los diferentes actores de las cadenas. Las empresas transnacionales conforman así “topologías corporativas” que imponen la lógica global en los territorios nacionales y locales (Silveira, 2007, p. 15). Los procesos de deslocalización están en relación a las luchas intercapitalistas, entre capital y trabajo y Norte-Sur, y se deben a distintos factores, entre los que se destacan: la búsqueda de menores costos de la mano de obra, legis-

laciones sobre ambiente y mercado de trabajo permisivas, escasa tradición sindical, reducción de los costos del comercio, reducción de los costos de transporte, crecimiento de las empresas de logística, menores costos de información y comunicaciones, conquista de mercados y establecimiento de acuerdos ventajosos sobre contratos y propiedad intelectual. Este proceso de deslocalización tiene como contracara la centralización del capital en las transnacionales. Como ilustra Wahren, las empresas líderes globales están concentradas en los países centrales y China: de las 500 firmas más grandes del mundo, el 75% corresponde a siete países: 209 a Estados Unidos, 37 a China, 35 a Japón, 32 al Reino Unido, 24 a Francia, 19 a Canadá y 18 a Alemania. Entre estas 500 empresas, América Latina cuenta con nueve, y si bien a escala regional las “multilatinas” tienen un rol de importancia, “...se encuentran subordinadas en la producción internacional, lo cual les dificulta ser coordinadoras de cadenas a escala global e incluso regional ya que, dentro de la región, el poder también está detentado por las grandes transnacionales” (Wahren, 2018, p. 10).

En términos generales los países de América Latina presentan una inserción limitada en las CGV, en los eslabones de menor valor agregado, con bajos niveles de integración nacional y ajenos a los núcleos innovativos más dinámicos. Según Kosacoff y López los efectos distributivos y los *spillovers* (derrames) sobre las economías domésticas de la inserción en CGV “...y, por ende, más en general, sus impactos sobre el desarrollo resultan más difusos” (2008, p. 21).

Argentina no escapa a este panorama, pero diferentes estudios dan cuenta también de una inserción limitada del país en las CGV (Dinenzon, Robert y Yoguel, 2011; Fernández, 2012; Schteingart, Santarcángelo y Porta, 2017; Wahren, 2018). Los datos proporcionados por la Organización Mundial de Comercio (OMC) constatan esta afirmación ya que el porcentaje de participación de exportaciones de Argentina en CGV ascendía en 2015 a 23,5% del total, muy por debajo del promedio correspondiente a los paí-

ses desarrollados y en desarrollo: 41,4% (OMC, 2015). Asimismo, según la OMC, los productos agrícolas, alimentos y bebidas presentan en nuestro país una participación preponderante: dan cuenta del 29,3% de participación en encadenamientos hacia adelante (insumos enviados a terceros países) y el 39,3% en encadenamientos hacia atrás (insumos extranjeros en exportaciones) (OMC, 2015).

Siguiendo a Fernández en su análisis de las CGV en el sector agroindustrial, sector predominante en las regiones NEA y NOA (a la vez espacio de despliegue del Plan Belgrano), las mismas establecen un patrón de especialización destinado al mercado externo, dominado por empresas transnacionales, concentrado en unos pocos productos y dependiente de paquetes tecnológicos basados en semillas transgénicas, agroquímicos y siembra directa (Fernández, 2012). Para la autora,

esta concentración de activos estratégicos ha evidenciado una gran asimetría en la distribución de la riqueza generada por el sector debido a la coordinación y sistemas de gobernanza ejercidos por estas empresas. De aquí se desprende que el alto potencial competitivo y productivo evidenciado por el sector se ve limitado en su traducción al desarrollo territorial y regional por estas restricciones a la apropiación de beneficios por parte de los actores locales. (Fernández, 2012, p. 84)

Esto evidencia que las CGV elaboran una inserción limitada, subordinada a las empresas transnacionales y con dudosos beneficios para el desarrollo del país.

La dinámica de transnacionalización hasta acá descripta, redefine la relación centro-periferia, en la cual determinados territorios son ahora parte de la red central (como Singapur), territorios centrales devienen en periféricos (el llamado cinturón del óxido en Estados Unidos), hay una semi-periferia industrial emergente que en algunos casos pretenden constituir polos de poder y pretenden erigirse como nuevos centros (China, Rusia, la India) o en semi-centros (Brasil-Argentina en Suramérica) y, por último, una periferia proveedora de materias primas dominada por empresas transnacionales y bajísimo desarrollo

humano. Esta clasificación supone un conjunto de situaciones intermedias, además que no se puede perder de vista de que se trata de un todo orgánico atravesado por relaciones de cooperación y enfrentamiento. El cambio cualitativo es que el centro se distribuye en red global, aunque desparejo y predominando los centros posfordistas en los tradicionales países centrales, mientras que China comienza a devenir de taller manufacturero del mundo a centro tecnológico con capacidad de competir con el Norte global y sus centros posfordistas. Además, dicho proceso profundiza las periferias al interior de los espacios centrales y emergen pequeños centros de la Red global en territorios periféricos, generando múltiples tensiones, territorialidades en pugna y espacialidades múltiples.

Para la producción y apropiación de riqueza social a nivel global, la red descentralizada, con autonomía relativa de sus elementos, controla los flujos de dinero, información y mercancías. A ello se debe agregar el control de los medios de producción estratégicos propios del paradigma posfordista (Lipietz, 1994; Naradowski y Lenicov, 2013). Se produce, al mismo tiempo, un proceso de descentralización, fragmentación e hiperespecialización de activos físicos, al tiempo que se centraliza-monopoliza el capital-dinero, el conocimiento estratégico (*Know How*) y la tecnología estratégica a un nivel sin precedentes.

La Red transnacional, en lo local, se organiza como nodo que enlaza, media y coordina una estructura flexible, informal y tercerizada. Los nodos lo componen la estructura formal de la gerencia local de la Red, y los núcleos de ensambles, núcleos productivos-tecnológicos estratégicos y las empresas de comercialización-realización global. Los demás actores que no tienen esa escala, no pueden organizar un proyecto global sino insertarse como proveedor hiperespecializado de una cadena de valor global controlada por transnacionales, a no ser que se desarrollen bloques regionales con núcleos productivos, tecnológicos y financieros promovidos por el Estado y pretendan desarrollar cadenas de valor propias o competir en las CGV.

Esta forma de capital pone en crisis el sistema institucional clásico del Estado nación de país central y de país dependiente. Desarrolla un tipo de territorialidad global no internacional (entre naciones) y da lugar a la emergencia de una nueva estatalidad. Es decir, se desarrolla una nueva forma de Estado (nacional) a la vez que se construye una estatalidad global mediante la delegación de cada vez mayores poderes a las instituciones transnacionales creadas por Occidente y el Norte global, dotadas de una burocracia mundial, que subordina a los estados-nación y produce procesos de desnacionalización (Sassen, 2007). La territorialidad globalista, en su dialéctica global-local, tensión los territorios regionales y locales tanto en las etapas de ingreso por la imposición de proyectos e inversiones extractivas que deterioran ambientes y desestructuran comunidades locales, como en las instancias de crisis que conducen a la salida de las grandes empresas de diferentes espacios, producto de la readecuación de sus ecuaciones de lucro. Ambas situaciones dan lugar a la presión de gobiernos locales y nacionales.

El llamado proceso de globalización implica, necesariamente, nuevas formas de soberanía y nuevos requerimientos de dominio-político económico sobre el territorio, donde los Estados se reestructuran. Ello se ve acompañado por un desplazamiento de las funciones nacionales públicas de gobierno hacia actores privados de escala global (Hall y Biersteker, 2002).

En este escenario, la vieja periferia mundial y algunos de los viejos territorios centrales se debaten entre el proyecto globalista del capitalismo transnacional –cuyo núcleo lo constituyen las fuerzas globalistas de Estados Unidos y del polo de poder angloamericano–, y el desarrollo de bloques de poder relativamente autónomos con capacidad de desarrollar un proyecto político estratégico propio. Esta tensión existe en términos dialécticos, en una relación de cooperación y enfrentamiento, plagada de matices y complejidades. Esta contradicción aparece en términos geopolíticos como un enfrentamiento entre el unipolarismo y el multipolarismo^[1].

[1] Es importante aclarar que el gobierno de Donald Trump y

TPP Y ESTRATEGIAS GLOBALES^[2]

La Asociación Trans-Pacífico (conocido como TPP por sus siglas en inglés) a partir del 2009 tuvo un fuerte impulso de los Estados Unidos con la presidencia de Barack Obama, luego del estallido de una crisis financiera y económica global con epicentro en los Estados Unidos (y luego en Europa) y el avance de los poderes emergentes. En febrero de 2016 concluyó la firma de dicho acuerdo por parte de Chile, Brunei, Singapur, Nueva Zelanda, Australia, Canadá, Japón, Malasia, México, Perú, Estados Unidos y Vietnam. Otros que han afirmado su interés en la membresía como Taiwán, Filipinas, Laos, Colombia, Costa Rica e Indonesia, y también el presidente Mauricio Macri de Argentina, evidenciando un profundo cambio de rumbo en dicho país.

El TPP era prioritario en la agenda internacional del gobierno de Barack Obama, en tanto la influencia en el Pacífico –principal área de acumulación del planeta y escenario del surgimiento de la potencia mundial que cambia el equilibrio de poder internacional–, aparece como un objetivo estratégico para dicho país, sus aliados y las fuerzas fundamentales del capitalismo transnacional (Merino, 2018). En este sentido, Hillary Clinton afirmó como Secretaria de Estado de Estados Unidos que el futuro de la política mundial se decidiría en Asia y en el Pacífico, no en Afganistán o Irak, y Estados Unidos debería estar justo en el centro de la acción (Clinton, 2011). En dicho artículo Hillary Clinton advierte que el pivote estratégico de la política exterior norteamericana debe pasar de Oriente Cercano al Asia oriental y proyecta la necesidad de generar una alianza similar a la de la OTAN para el Pacífico, que pueda incluir el océano Índico. Este artículo acompaña el giro estratégico que se da en 2011

las fuerzas afines se posicionan desde un americanismo contrapuesto al globalismo, pero manteniendo la visión unipolar.

[2] A pesar de que con el triunfo de Donald Trump en los Estados Unidos y el Brexit del Reino Unido las fuerzas globalistas hayan perdido momentáneamente poder político en el principal polo de poder mundial, estas continúan siendo centrales en la configuración del orden mundial actual, en la producción de espacio, de sentidos, de formas de regulación, etc.

en el cual se plantea la necesidad de contener el avance de los poderes emergentes y las amenazas de la gobernanza global. En América Latina este giro se corresponde con el impulso de la Alianza Pacífico, que se establece en 2011 y se firma en 2012. Según Barack Obama,

sin el TPP los competidores que no comparten nuestros valores, como China, decretarán las reglas de la economía mundial (...) Cuando más del 95% de nuestros clientes potenciales viven más allá de nuestras fronteras, no podemos dejar que países como China decreten las reglas de la economía mundial. (Discurso semanal a la Nación, AFP, 10 de octubre de 2015)

Por su parte, el Secretario de Defensa de Estados Unidos Ash Carter declaró que para los intereses de seguridad de los Estados Unidos en Asia se puede considerar el TPP tan importante como la adición de otro portaaviones en la región (Secretary of Defense Ashton Carter, 2015).

El TPP proponía crear junto al TTIP (Asociación Trans-atlántica para el Comercio y la Inversión entre Estados Unidos y Europa) las nuevas reglas económicas del siglo XXI. Con ello se busca tener una influencia decisiva en las normas que regirán el comercio, los servicios y la inversión mundial en el futuro como lo tuvo el NAFTA en 1992 –modelo utilizado para finalizar las negociaciones de la Ronda Uruguay en 1995, a partir de la cual se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC) y se consolidó el proceso de globalización al incorporar nuevos temas ausentes del GATT. Como señala Fernández Tabío (2014) el TTIP es

un proyecto que intenta fortalecer la alianza geopolítica y militar desplegada y ampliada en los marcos de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), con énfasis geoeconómico para vigorizar el polo occidental, en un mundo que para algunos estudios sobre el futuro se llega a denominar como ‘post occidental’. (p. 321)

El TPP sumaría el 40% del PBI global y un tercio del comercio mundial, e implica el desarrollo de una nueva estatalidad capitalista transnacional (que se expresa a través de los propios Estados existentes y en las instituciones transnacionales) en cuanto implica la creación de reglas y

el desarrollo de una institucionalidad que regula el comercio, los servicios, las inversiones, el comercio digital, las Empresas de Propiedad Estatal, la propiedad intelectual, las compras estatales, la protección del medio ambiente y la legislación laboral. Ello explica que el texto que da forma al TPP tenga 6.386 páginas distribuidas en 30 capítulos (Green y Goodman, 2015).

En cuanto a la propiedad intelectual, el TPP establece un ‘nivel mínimo’ de protección para marcas, derechos de autor y patentes que deben aceptar los países firmantes. Sobre derechos de autor se concede a una duración de la vida del autor más 70 años y se exige a los países a establecer sanciones penales por violar los derechos de autor y protecciones tales como gestión de derechos digitales. A ello se suma la acción de policía que deberán desarrollar las empresas proveedoras de servicios de internet para garantizar la propiedad intelectual. También prevé un potente estándar de patentabilidad demandado por las empresas transnacionales, donde se les concede a las grandes farmacéuticas importantes ventajas. En este sentido, el economista Paul Krugman expresó su preocupación de que se ajustarían las leyes de patentes para permitir que empresas como las grandes compañías farmacéuticas obtengan ventajas en términos de aumento de sus ganancias a costa de los consumidores, y que las personas de los países en desarrollo verían dificultado el acceso a los medicamentos (Krugman, 2015). Debe señalarse que este conjunto de reglas para asegurar a las empresas transnacionales la apropiación de riqueza social a partir de la propiedad intelectual se vuelve crucial en el capitalismo posfordista ya que como afirma Harvey:

Occidente se concentró cada vez más en la extracción de rentas mediante las finanzas, seguros y propiedad inmobiliaria, junto con la consolidación de un régimen de derechos de propiedad intelectual, patentes, productos culturales y monopolios corporativos (como Apple, Monsanto, las grandes empresas de la energía, las farmacéuticas, etc.) (2014, p. 129)

Otro punto fundamental a destacar del TPP es en materia de Inversiones y refiere a los me-

canismos de solución de controversias entre inversores y Estado (ISDS por sus siglas en inglés). Este otorga a los inversores el derecho de demandar a los gobiernos extranjeros por interpretar una violación de tratados o una afectación de intereses. Para ello se prevé la concesión de la soberanía nacional en materia jurídica a tribunales internacionales, lo cual restringe el accionar soberano del Estado-nacional en materia de política económica.

De concretarse el TPP y el TTIP se puede conformar un bloque de 51 países, 1,6 millones de personas y 2/3 del PBI mundial. A través de ello, las fuerzas globalistas del capitalismo transnacional procuran superar la crisis de hegemonía de la actual transición histórica, haciendo frente a los desafíos que implican los polos de poder emergentes como China, Rusia o los intentos en América Latina. Ello consolidaría algo que es crucial para la estrategia de los Estados Unidos y el polo de poder angloamericano, expresado con total claridad en el pensamiento de Brzezinski (1998): la necesidad de mantener el control de las periferias occidental y oriental de Eurasia para debilitar el desarrollo de un bloque Euroasiático que ponga en riesgo el orden mundial configurado desde los actores dominantes del capitalismo occidental y sus estados. De hecho, de avanzar el TPP y el TTIP se reforzaría una Europa alineada en el Atlántico y con menor margen de autonomía relativa, China quedaría ‘contenida’ en su expansión e influencia regional y global, Rusia quedaría más aislada, y en América Latina se avanzaría con el regionalismo abierto de la Alianza Pacífico terminando con los intentos de constitución de un bloque de poder regional.

El TPP y el TTIP pueden considerarse como respuestas al fracaso a principios de siglo de las propuestas de institucionalización de un orden mundial en torno al Consenso de Washington, con la frustración de la Ronda de Doha para avanzar en la homogeneización de las normas que influyen en el comercio, la inversión y la regulación de la economía internacional, y la pérdida de poder relativo del FMI, el Banco Mundial y la OTAN. También como respuestas

posibles a la necesidad de crear una plataforma de regulación de integración de las CGV y como respuesta a la ‘resistencia’ de la República Popular China que todavía insiste en limitar la apertura de su economía a las fuerzas transnacionales y acentúa su estrategia de acumulación de poder estatal-nacional, proyectando una alianza euroasiática a través de iniciativas como la Nueva Ruta de la Seda, el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, la Organización para la Cooperación de Shanghái, etc., con importantes aliados euroasiáticos (Merino, 2016).

Usando los conceptos de Harvey (2004), se puede observar una correspondencia entre la lógica del capital transnacional y la lógica territorial de algunos Estados dominados por fuerzas globalistas en tanto dicha lógica logra imponerse en la correlación de fuerzas estatales y expresarse como lógica territorial a pesar de las contradicciones y resistencias que existen en dichos territorios. En sentido inverso, el triunfo de fuerzas antiglobalistas en dichos países, con otra territorialidad, implica una profunda crisis de estrategia globalista y de Occidente como concepto geopolítico.

LA ALIANZA PACÍFICO Y LA INTEGRACIÓN REGIONAL

Perú, Chile, Colombia y México conforman la Alianza del Pacífico (AP) en junio de 2012 y revitalizan el regionalismo abierto en un escenario de creciente multipolaridad relativa, con importantes avances del regionalismo autónomo en la región (Merino, 2017). La AP rescata los pilares del llamado regionalismo abierto y se posiciona a favor de una mayor cercanía geopolítica a Estados Unidos, a Occidente y la OTAN. Está centrada en el paradigma del libre comercio global, la atracción de las inversiones extranjeras, la explotación de las ventajas comparativas (especialmente recursos naturales) y el desarrollo puesto en relación a la integración en el capitalismo financiero global del siglo XXI. La AP se posiciona como eslabón regional de un esquema de integración más amplio del capitalismo global y fue utilizado como modelo para su concepción el TLC de América del Norte (Bri-

ceño Ruiz, 2013). En este sentido, la AP constituye una política de integración estratégica en el marco de la TPP e implica la reducción de la influencia geopolítica en la región de los poderes emergentes, como también un retroceso del bloque ALBA-MERCOSUR, hoy muy debilitado. En este sentido, se debe señalar que todos los integrantes de la Alianza Pacífico poseen Tratados de Libre Comercio con los Estados Unidos, a lo cual se opusieron tenazmente estos últimos años los países que integran el MERCOSUR y el ALBA (hasta 2015-2016 cuando cambian los gobiernos de Argentina y Brasil).

Para analizar los diferentes modelos de integración en pugna, Briceño Ruiz (2013) define tres ejes de integración: el regionalismo abierto, el revisionista y el anti-sistémico. Estos ejes derivan en tres modelos de integración, respectivamente: el regionalismo estratégico, el regionalismo productivo y el regionalismo social. Los dos últimos corresponden a modelos post-liberales o de un regionalismo autónomo^[3]. Desde esta perspectiva, se puede observar un enfrentamiento entre un ‘regionalismo autónomo’ –que cuestiona el papel de periferia en el orden mundial e intenta establecer estrategias de desarrollo endógeno para posicionar a la región como bloque de poder en un escenario multipolar— y el ‘regionalismo abierto’ –que no cuestiona el lugar de periferia y el papel en la división internacional del trabajo, busca estrategias de adaptación al capitalismo mundial, plantea una alianza estratégica con los Estados Unidos y Occidente y está centrado en el libre mercado y en la integración de las CGV dominadas por el capital transnacional (Merino, 2017). El ‘regionalismo abierto’ también es identificado como dependiente al mantener las condiciones estructurales que la definen a la región como periférica^[4].

La AP se presenta como una integración centrada en el nexo de comercio-producción-ser-

[3] Aunque dicho concepto no esté completamente en sintonía con la escuela de la autonomía, resulta fundamental remitirse al texto que trabaja sobre dicha escuela de Briceño Ruiz y Simonoff (2017).

[4] Ver Lavagna (1997), Ferrer (2008), Furtado (1985) y Beigel (2006).

vicios específico del capitalismo globalizado, donde la producción se fragmenta espacialmente integrando CGV. Como señalan Zelicovich y Actis, reivindicando la AP,

estos países aceptan la correlación de fuerzas en el sistema internacional y perciben que deben insertarse en el mundo como “periferia moderna” en donde la adaptación a las nuevas formas de producción en la globalización es la llave para el progreso y el desarrollo. (2013, s/d)

Sin embargo, la AP no entra dentro del modelo tradicional de la integración centro-periferia bajo el esquema de dependencia norte-sur. Si bien puede decirse que lo es a través del TPP, se trata en un principio de una integración sur-sur. En este sentido, la AP expresa una nueva forma de integración regional bajo un nuevo esquema centro-periferia propio de una fase de profundización de la transnacionalización del capital y de replanteamiento geoestratégico del centro de poder global. La AP articulada con el TPP, se plantea como área de libre comercio y libre movilidad de capitales transcontinental-global-multilateral, como parte de la Redes Globales del capitalismo actual. En este capitalismo transnacional, Estados Unidos aparece como nodo estratégico, pero no necesariamente como único centro –y contra ello reacciona el americanismo. En este sentido, la AP se constituye como el polo regional para la inserción de la región como territorios periféricos integrados a las cadenas de valor globales coordinadas por el capital transnacional, junto con las redes mediáticas, tanques de pensamiento, ONG y distintas estructuras de poder de las fuerzas globalistas. Ello hace a la nueva forma de inserción mundial, constituyendo la AP una apuesta geoestratégica y una nueva territorialidad.

El hecho de que sea fundamentalmente una apuesta geoestratégica, se observa que los niveles de integración económica entre los países pertenecientes a la AP son muy bajos y se trata de territorios que actúan más como enclaves de producción con baja integración industrial, es decir, como periferia en relación a centros de mayor complejidad económica. Según datos de

la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2011) la incidencia de las materias primas en las exportaciones es muy alta en la Comunidad Andina (en el orden de 80% de las exportaciones) y alta en el MERCOSUR (mayor a 50%). Distinto es México, ya que es un país que actúa como periferia industrial de los eslabones de menor valor agregado de las CGV controladas por las transnacionales que buscan menores salarios para ciertos eslabones industriales (el modelo ‘maquila’). En el MERCOSUR el 15% de las importaciones provienen de países del bloque y el 14% de las exportaciones tiene como destino alguno de sus miembros, mientras que en el caso de la AP las importaciones y las exportaciones entre países del bloque son de solo 4,2% y 4,0% respectivamente.

A pesar de ser superior el intercambio en el MERCOSUR, sigue siendo muy bajo en relación a otros bloques económicos y ello se debe a la baja densidad industrial y a la debilidad relativa de los núcleos productivos-tecnológicos endógenos. Es decir, también el MERCOSUR tiene una inserción internacional de periferia, aunque con mayor nivel

de industrialización y con algunas áreas de desarrollo industrial complejo (en materia nuclear, en la industria aeronáutica y aeroespacial, etc.). Este problema se profundiza ya que en los últimos años viene cayendo el comercio intra-MERCOSUR, poniendo de manifiesto las falencias del bloque comercial. En su lugar crece el comercio con China estableciendo nuevas relaciones centro-periferia: China absorbe el 40% de las materias primas exportadas por la región y por cada punto de incremento del PBI chino se estima un arrastre de un 0,4% del PBI latinoamericano. Como puede observarse en el Cuadro 1 el crecimiento del comercio entre los países de América Latina y China ha sido vertiginoso y le ha otorgado al país asiático una posición dominante.

Por otra parte, el tipo de productos exportados por los países latinoamericanos son fundamentalmente materias primas o *commodities*. En el rubro importaciones puede observarse el crecimiento de las manufacturas de media y de alta tecnología provenientes de China, en detrimento del intercambio entre los países latinoamericanos (Gráficos 1 y 2).

Cuadro 1. América Latina y el Caribe (países seleccionados): lugar que ocupa China en el total comercio en valor, 2000 y 2014

País	Exportaciones		Importaciones		Principal producto exportado a China, 2014	Porcentaje sobre el total de exportaciones hacia China
	2000	2014	2000	2014		
Argentina	6	2	4	2	Soja (68,1)	
Bolivia (Estado Plurinacional de)	18	7	7	1	Metales preciosos (49,6)	
Brasil	12	1	11	1	Soja (41), Hierro (30)	
Chile	5	1	4	1	Cobre (79)	
Colombia	36	2	9	2	Petróleo (90)	
Costa Rica	30	9	15	2	Circuitos electrónicos (92)	
Cuba	6	2	3	1	Azúcar (54), mineral de níquel (32,1)	
Ecuador	18	12	10	2	Frutas (26), crustáceos (26)	
El Salvador	49	31	23	3	Pulpa y desperdicios de papel (21)	
Guatemala	43	32	19	3	Azúcar (44,6)	
Honduras	54	9	21	2	Minerales metálicos (85)	
Méjico	19	3	7	2	Autos (27), minerales metálicos (20)	
Nicaragua	35	17	20	2	Madera (58,3)	
Panamá	31	3	25	3	Desechos de metales (27,3)	
Paraguay	15	30	3	2	Cuero (37,66)	
Perú	4	1	9	1	Minerales metálicos y cobre (80,3)	
Uruguay	4	3	7	1	Soja (32,1)	
Venezuela (República Bolivariana de)	35	2	18	2	Petróleo (96,8)	
Antigua y Barbuda	...	47	26	3	Equipo radiológico (84,5)	
Belice	...	12	17	3	Otras manufacturas (67,8)	
Bahamas	...	39	28	6	Desperdicios de hierro y acero (97,21)	
Barbados	42	8	9	3	Otras manufacturas (73,2)	
Dominica	...	16	25	4	Bebidas no alcohólicas (58,9)	
Guyana	27	10	6	4	Minerales metálicos (67,5)	
Jamaica	16	9	10	4	Minerales metálicos (81,3)	
República Dominicana	...	6	...	2	Hierro y acero (49,6)	
Trinidad y Tabago	...	22	...	3	Alcoholes y fenoles (26,9)	

Fuente: extraído de Durán Lima y Pellandra (2017, p. 13)

Gráfico 1. Manufactura media tecnología

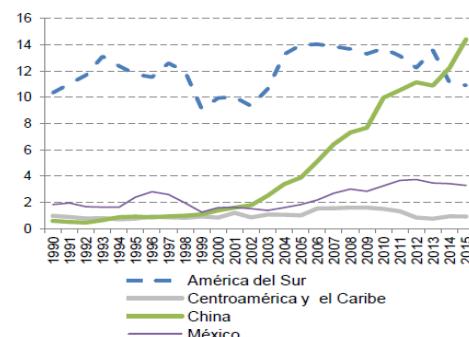
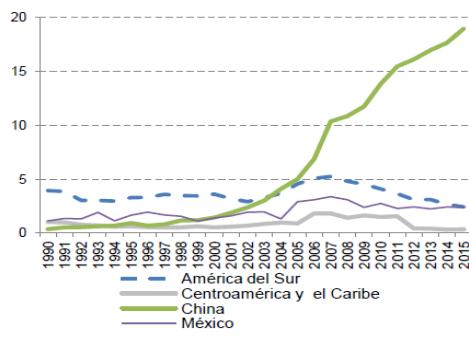


Gráfico 2. Manufactura alta tecnología



Fuente: extraído de Durán Lima y Pellandra (2017, p. 59)

De lo anteriormente mencionado es posible pensar en tres esquemas de integración de la región en relación al par conceptual centro-periferia:

1. La nueva relación centro-periferia bajo el capitalismo transnacional, en la cual están los centros posfordistas (diseño y concepción, tecnología de punta, etc.) y financieros, luego las plataformas industriales de los llamados mercados emergentes con mano de obra barata (China, India, etc.) y los países proveedores de materias primas con escaso valor agregado (Sudamérica)^[5]. Todo ello mediado y organizado por el capital transnacional del Norte global.

2. El segundo esquema, es una relación centro-periferia emergente, en la cual China pasa a ocupar el lugar de centro industrial y, progresivamente, de centro tecnológico y financiero; plantea a partir de los BRICS y del desarrollo de su influencia euroasiática un desafío al orden dominante; y establece alianzas geopolíticas que se traducen en acuerdos económicos para romper las mediaciones occidentales (empresas transnacionales, medios de comunicación, organismos multilaterales). Suramérica se mantiene como proveedora de materias primas, no logra conformar un bloque regional económicamente integrado ni desarrollarse industrialmente, pero tiene

[5] Ello no quita que, ahora, las transnacionales puedan producir de forma fragmentaria tecnología en las periferias productoras de materias primas, ligada a la explotación de commodities. Un ejemplo es el de Monsanto y el desarrollo en Argentina de biotecnología.

mayores márgenes de maniobra que puede favorecer a las fuerzas anti-neoliberales.^[6]

3. El tercer esquema, consiste en la utilización de los márgenes de maniobra del segundo esquema para el desarrollo de un regionalismo autónomo que permita abandonar la condición de periferia, utilizando las rentas por la exportación de productos primarios en el desarrollo de cadenas regionales de valor, agregar valor con empresas nacionales, desarrollar el complejo científico tecnológico regional y las empresas estratégicas del Sur, instituir un sistema financiero regional, etc.

Si la AP es un paradigma propio del primer esquema centro-periferia, mientras los objetivos y discursos del bloque ALBA-MERCOSUR hasta 2015 eran propios de este tercer esquema de progresivo abandono de la condición de periferia, lo cierto es que en la situación de hecho se acercaba al segundo esquema centro-periferia, con matices tanto del tercer esquema (importantes políticas de recuperación de soberanía y rentas) como del primero (dependencia primario exportadora y extractivismo).

Como apuesta geoestratégica bajo el paradigma de regionalismo abierto, la AP hizo más evidente las debilidades de la integración autónoma regional y provocó inmediatamen-

[6] China, por su desarrollo industrial y tecnológico, se ha convertido en un actor central en la lucha por los recursos naturales. Por ello, en América Latina sus inversiones orientadas principalmente a la explotación de recursos naturales pasaron de 15.000 millones de dólares en el año 2000, a 200.000 en 2012 y se estima que llegarán en el 2017 a 400.000 millones de dólares.

te una tensión con los proyectos enmarcados en el paradigma del regionalismo autónomo. Ello fracturó la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR, creada en 2008) y al interior de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y caribeños (CELAC, creada en 2010). El cambio en los gobiernos de Brasil y Argentina trae aparejado un acercamiento del MERCOSUR a la AP y el TPP, lo que puede implicar, en caso de que ello avance, en una desarticulación completa del MERCOSUR en tanto unión aduanera (aunque parcial) y bloque regional de poder (aunque parcial) con autonomía relativa en el escenario multipolar. Asimismo, reforzaría las dinámicas de concentración y transnacionalización de la economía argentina y devaluaría las políticas regionales y nacionales de integración territorial con perspectiva autónoma, como se evidenciaron en la década de 1990, cuando se impone el regionalismo abierto y el Consenso de Washington (Merino, 2015).

EL PLAN BELGRANO Y LA NUEVA RELACIÓN CENTRO-PERIFERIA

El Plan Belgrano fue presentado como propuesta para el desarrollo del Norte argentino en plena campaña electoral por parte de la Alianza Cambiemos, que finalmente triunfó en las elecciones presidenciales de la Argentina de 2015. Está a cargo de la “Unidad Plan Belgrano” dependiente de la Jefatura de Gabinete de Ministros de la Nación. Sus objetivos son cuatro: desarrollar el aspecto social del Norte, fortalecer la infraestructura productiva y el transporte del Norte, potenciar el turismo y las economías regionales, y luchar contra el delito y el narcotráfico en la región^[7]. El Plan se estructura en tres ejes: “Productivo” orientado a ampliar la producción y exportación de cadenas de valor; “Social” que se propone asegurar un piso de ingresos y mejorar la calidad de vida y el acceso al trabajo formal; y de “Infraestructura” social (urbana, viviendas, agua, saneamiento, educativa), productiva (fortaleciendo las economías

[7] Fuente: <https://www.argentina.gob.ar/planbelgrano/como-funciona> (consulta 10 de agosto 2019)

regionales), transporte (vial, ferroviario, aéreo, fluvial y energético), operativamente funciona en base a cinco Mesas de trabajo permanentes en las que se combinan los diferentes Ministerios nacionales según áreas de incumbencia: Desarrollo Social, Desarrollo productivo, Infraestructura, Integración regional y Sistemas de Información (Ministerio del Interior, Obras públicas y Vivienda, 2018)

Se conformó fundamentalmente a partir de los proyectos preexistentes para la región de los diferentes Ministerios de la gestión del anterior gobierno nacional argentino. Aunque se haya llevado a la práctica de manera muy limitada durante los años de gobierno, un análisis del mismo desde la perspectiva que hemos desarrollado anteriormente, nos permite observar la forma en que se concibe y se piensa el territorio desde determinados proyectos y fuerzas. Según sus contenidos programáticos, este programa incluye las provincias del NOA: Jujuy, Salta, Santiago del Estero, Catamarca, La Rioja, Tucumán; y del NEA: Formosa, Chaco, Corrientes y Misiones, a los que se sumaron departamentos del norte de la provincia de Santa Fe. En conjunto significan el 21,3% de la población, el 10,3% del PIB, y participan con el 8,1% de las exportaciones del país. Se trata de territorios periféricos dentro de un país periférico, cuyas principales características son: escasa diversificación productiva, conservar rasgos socioeconómicos de comunidades campesinas y aborígenes y contar con un sector público refugio de población activa que se fue incorporando a mercados de trabajo con insuficiente capacidad del sector privado para la generación de empleo formal (Rofman, 2016). Asimismo deficiencias estructurales en el acceso a la tierra rural por parte de la pequeña producción familiar, la que, por contar con ingresos de subsistencia, no logra retener excedentes para su capitalización. A esto se suman sistemas de comercialización expoliatorios en razón del poder dominante de intermediarios, exportadores e industriales y limitadas posibilidades de pequeños y medianos productores para articular procesos de agregación de valor (Rofman, 2016).

Los niveles de pobreza de estos territorios figuran entre los más elevados del país: las regiones del NOA y NEA alcanzaban en los segundos semestres de los años 2016 y 2017 promedios en torno al 30% de personas bajo la línea de pobreza, valores que en el segundo semestre de 2018 se elevaban al 37,5% (Ministerio del Interior, Obras públicas y Vivienda, 2018; INDEC, 2019).

En estos espacios la expansión del neoliberalismo se caracterizó por el significativo avance de la valorización financiera, del agronegocio, particularmente de la soja, el incremento de la explotación minera y de combustibles y el avance del turismo, produciendo en todos los casos numerosos conflictos ambientales y territoriales que se suman a los ‘clásicos’ ligados con la articulación del desarrollo con comunidades aborígenes y campesinas.

El Plan proyectaba una inversión en infraestructura de 16 mil millones de dólares en 10 años (gran parte de ese monto constituyen obras proyectadas o ya comenzadas por el gobierno anterior), un fondo de reparación histórica de 50 mil millones de pesos en 4 años, solución habitacional para 250.000 familias, atención inmediata a los afectados por la pobreza extrema y subsidios para las economías regionales e incentivos laborales, entre otros beneficios.

Específicamente desde el punto de vista económico, el Plan propuso la ampliación de la estructura productiva, el fortalecimiento de capacidades empresariales para el agregado de valor y el fomento de ambientes de negocios para la inversión a fin de contribuir a la competitividad del Norte del país y a orientar la actividad económica hacia las exportaciones. Las cadenas de valor y complejos exportadores destinatarios del Plan son en su mayoría derivados de actividades primarias: sucroalcohólico, ganadero, forestoindustrial, alimentario (principalmente frutícola, citrícola y hortícola), textil e indumentaria (fundamentalmente a partir del algodón) y minería, aunque también

se propone incluir servicios como el turístico. Esto reforzaría la estructura exportadora centrada en las actividades extractivas primario exportadoras del NEA y del NOA (como puede observarse en la Tabla 1), tecnológica y financieramente dependientes.

Como se mencionó, las medidas previstas en el Plan para lograr sus objetivos incluyen obras de infraestructura vial, ferroviaria y aerocomercial para integrar productivamente a las provincias del norte entre sí, con el centro del país, con los puertos y los países vecinos. Dichas medidas son: transformar en autopista los tramos de las Rutas Nacionales N° 9, 34 y 14, reactivar los ferrocarriles Belgrano, Mitre y Urquiza y mejorar los aeropuertos de Iguazú, Resistencia, Tucumán y Salta para fomentar el turismo. Asimismo se prevé eliminar todas las trabas a las exportaciones y retenciones de las economías regionales, a excepción de la que se aplican a la soja que se reducirán paulatinamente. Las obras de infraestructura de transporte tenderán fundamentalmente a la reducción de los costos de los fletes desde las áreas del NOA y NEA hacia los principales puertos argentinos y eventualmente chilenos. En este sentido importa destacar la concentración de la actividad de transporte de productos primarios en grandes actores transnacionales. Como señala Gorenstein:

...el mercado de las cargas de agrograneles y subproductos oleaginosos también está sujeto al comportamiento cartelizado de las firmas de agrocomercio concesionarias de las terminales portuarias (Cargill, Bunge, Nidera, Noble Argentina y Toepfer, entre otras), situación que se profundiza tras las políticas desregulatorias (la eliminación de la Junta Nacional de Granos) y privatizadoras de la década de 1990 que, entre otros aspectos, potenciaron el peso de los puertos fluviales como vía de salida de los productos primarios. (2016, p. 10)

Este Plan toma varios de los proyectos de infraestructura previstos en el Eje de Capricornio de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) (Mapa 1).

Tabla 1. Porcentaje de exportaciones por tipo de bien y región. Año 2018

Región	NOA	NEA
Productos		
Productos Primarios	57,4%	49,3%
Manufacturas de Origen Agropecuario	18%	30,2%
Manufacturas de Origen Industrial	23,7%	18%
Combustibles y energía	0,9%	2,5%
Total	100%	100%
Total en millones de dólares ^(*)	4.017	1.147

(*) El monto total de las exportaciones del país ascendió en 2018 a 61.559 millones de dólares (INDEC, 2019)

Fuente: INDEC, 2019

Mapa 1. Eje de Capricornio



Fuente: extraído de UNASUR COSIPLAN (s/f, p. 9)

IIRSA integró a los países de América del Sur durante las políticas neoliberales de la década de 1990 y fue elaborada bajo el paradigma del ‘regionalismo abierto’. Como señala De Lisio la Iniciativa “...está dirigida a lograr un comercio más fluido, precios más bajos, economías de escala, concentraciones empresariales (clúster), reducción de costos, entre otras” (2015, p. 48). Si bien atravesó la etapa neodesarrollista con redefiniciones, producto de la integración de actores en el marco del COSIPLAN, mantuvo sus vectores fundamentales. Los ejes son corredores de infraestructura y logística trans-suramericana,

...franjas multinacionales que concentran flujos de comercio actuales y potenciales, en las cu-

ales se busca establecer un estándar mínimo común de calidad de servicios de infraestructura de transportes, energía y telecomunicaciones a fin de apoyar las actividades productivas específicas de cada franja o eje de integración y desarrollo. (IIRSA, 2003, p. 10)

La visión del desarrollo que está en la base de dichas políticas es que desde el Estado se debe proveer la infraestructura fundamental para que el capital privado acumule y expanda los mercados sobre la base de las ventajas comparativas existentes, intensivas en recursos naturales.

Como puede observarse en el Cuadro 2 la potenciación del esquema primario exportador impone los siguientes requerimientos de infraestructura y regulaciones al territorio:

Cuadro 2. Infraestructura y regulaciones estipuladas por IIRSA

Exportaciones	Productos	Infraestructura	Regulaciones	Otros
Recursos naturales	Soja, minerales	<ul style="list-style-type: none"> -Corredores y hubs de exportación de alta capacidad y eficiencia: tramos de alta capacidad de transporte -en los que los modos masivos, como el ferrocarril y el transporte fluvial pueden resultar particularmente eficientes- y terminales portuarias especializadas que permitan el acceso de buques de gran calado. -Accesos terrestres a puertos. -Corredores ferroviarios especializados de alta capacidad y calidad de servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> -Avance en las regulaciones portuarias y la posibilidad de operación de puertos privados. -Marcos reguladores para el transporte automotor y ferroviario que faciliten la operación de corredores de alta productividad -Acuerdos entre países que faciliten la operación binacional de flujos pasantes entre países. 	<ul style="list-style-type: none"> -Desarrollo de operadores portuarios y logísticos con capacidad de clase mundial. -Oferta de condiciones atractivas para la inversión en terminales y ejes de alta productividad. -Desarrollo de entes reguladores que ofrezcan seguridad jurídica para los inversores y el cumplimiento de los compromisos de los contratos.
Productos de agronegocios (integración a cadenas globales de valor)	Frutas, flores, vinos, carnes	<ul style="list-style-type: none"> -Redes de carreteras con alta capilaridad y transitabilidad, ya que las fuentes de estos productos se encuentran muy dispersas y deben pasarse varias etapas de acciones, consolidación y tratamiento. -Desarrollo de cadenas de frío de alta capacidad y calidad para asegurar la exportación de productos de alta calidad. -Transporte multimodal de alta calidad. -Transporte aéreo y terminales aeroportuarias de alta calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> -Marcos reguladores para la operación de cadenas de frío. -Desarrollo de redes de tráfico aéreo y terminales especializadas. -Desarrollo de servicios de telecomunicaciones orientadas a la logística. -Mejoramiento de la legislación aduanera para facilitar el transporte internacional y pasante. 	<ul style="list-style-type: none"> -Promoción de la participación de operadores logísticos y fletes de mercancías de capitales locales o binacionales. -Desarrollo de la regulación para el control de marcas, calidad y origen. -Actividad de marketing de las "marcas país". -Clusters de alta calidad institucional con asociaciones entre el sector privado, el público y las universidades.

Fuente: elaboración personal con base en Coordinación IIRSA (2003)

El Plan Belgrano se puede analizar desde tres planos fundamentales en relación a lo expuesto en los apartados anteriores. En primer lugar, la apuesta al modelo de valorización financiera primario exportador basado en la teoría de las ventajas comparativas estáticas, el crecimiento hacia afuera y la inversión extranjera. En segundo lugar, el eje bioceánico para la integración de la región comprendida por el Plan, orientada hacia la AP y al paradigma de regionalismo abierto. En tercer lugar, la agenda de defensa y seguridad para la región en sintonía con la agenda dominante de los Estados Unidos y de la AP.

Con respecto al primer plano (modelo primario exportador) pueden identificarse distintos discursos y propuestas que confluyen en

resaltar la inserción primaria exportadora de la región comprendida por el plan y del país, legitimando dicho modelo de acumulación. En este sentido, el gobernador de Tucumán Juan Manzur afirmó que guarda

grandes expectativas en el Plan Belgrano, porque su construcción permitirá un despegue definitivo de la provincia, que tiene una fuerte matriz agroalimentaria y exportadora. (La Nación, 26/12/2015)

Por su parte, José Cano, candidato por Cambiamos a la gobernación y primer coordinador del Plan, afirmó:

"queremos abrir nuevos mercados y potencialidades de exportación desde el Aeropuerto de Tucumán. Tenemos la mirada puesta en la salida al Pacífico, para ello tenemos que invertir y crecer en capacidad logística. El presidente Mauricio

Macri nos ha puesto una meta ambiciosa, que es darle competitividad y desarrollo a la región. (La Nación, 04/05/2016)

En ese marco, se plantea fomentar la citricultura, la producción de bioetanol, la forestación, la minería y el turismo, como también mejorar el Fondo Nacional del Tabaco y el Fondo Algodonero. La inversión en infraestructura más las zonas francas, los polos agroindustriales y los minero-industriales serían, según el Plan, los instrumentos centrales de desarrollo, aunque no aparece una estrategia industrializadora ni de desarrollo tecnológico, sino que la misma debe darse espontáneamente por el ‘mercado’, limitándose el Estado a ‘seducir’ al capital. El nuevo gobierno ya ha tomado algunas medidas importantes para avanzar en el modelo descripto. En primer lugar, se anunció el incremento en el corte de etanol en las naftas del 10 al 12%, para reactivar la industria azucarera –Tucumán, Salta y Jujuy serían las tres provincias beneficiadas. En segundo lugar, se eliminaron las retenciones a las exportaciones mineras. En tercer lugar, hubo un cambio en la ley de tierras para facilitar la compra de tierras por parte de inversores del extranjero.

La centralidad está puesta, según la visión del regionalismo abierto (desarrollo hacia afuera, periferia moderna primario exportadora) en el desarrollo a partir de inversiones extranjeras, el endeudamiento externo y la profundización del extractivismo. El punto de partida para una expectativa elevada sobre su viabilidad es la situación de hiperliquidez en el mundo que posibilitaría inversiones productivas y endeudamiento para el desarrollo de infraestructura, teniendo en cuenta que la Argentina era en 2015 el país menos endeudado de América Latina. Sin embargo, si por un lado hubo un fuerte endeudamiento^[8] que principalmente fue a cubrir el déficit fiscal, no se evidenció un fuerte incremento de la inversión productiva en las provincias analizadas ni a nivel nacional. Además, dicha estrategia tiene en

sí misma un problema en la actual coyuntura – más allá de sus consecuencias generales de las experiencias de crecimiento hacia afuera de base primario exportadoras (Ferrer, 2008) – que es la caída del precio de las *commodities*.

El segundo plano refiere al eje bioceánico de integración dentro del paradigma de regionalismo abierto y en relación al eje analizado anteriormente. Para examinar este punto resulta más que pertinente citar al ex Ministro de Infraestructura de la Nación en su artículo “*Plan Belgrano: una visión continental*”. Allí propone pensarla con una visión “superadora” de la geografía política de las provincias del norte argentino –según afirma, una región poco poblada y con poca actividad económica “pero con importantes recursos naturales exportables”–, reivindicando que esas jurisdicciones pasarán a ser parte central de un vasto territorio que va desde Río Grande do Sul en Brasil hasta Antofagasta en Chile e incluye grandes sectores de Paraguay y Bolivia “borrando los límites de la geografía institucional”. Para unir esta franja observa necesario crear una infraestructura ferroviaria interoceánica y de una hidrovía de 3000 km: “Al ser dominante la función exportadora, en la selección de los proyectos de infraestructura de transporte deberá priorizarse a los modos ferroviario y fluvial.” La visión es que el desarrollo de la infraestructura tiene que concebirse a partir del eje transversal de Capricornio (lo local de lo global) como vasta región primario exportadora (Clarín, 22/02/2016).

El tercer plano mencionado es que el Plan introduce la agenda de defensa y seguridad para la región en sintonía con la agenda de los Estados Unidos, de la AP y del TPP, con la militarización del norte argentino, vinculada con la ley de emergencia en seguridad y la campaña sobre la amenaza del narcotráfico. En este sentido, se compromete más presencia de la Gendarmería Nacional para la protección de las fronteras y la lucha contra el narcotráfico, la creación de una nueva Jefatura Regional de Gendarmería en Formosa, la radarización de las fronteras (comprando radares en el exterior en detrimento del

[8] De hecho, dicho cambio de política significó que la Argentina pase a ser el país emergente que más deuda emitió desde diciembre de 2015 a septiembre de 2017, según Bloomberg (Página 12, 03/10/2017).

Plan de radarización de producción nacional), la creación de la Agencia Federal de Lucha contra el Crimen Organizado (trata de personas, narcotráfico, tráfico de armas y lavado de dinero) y la prevención y la atención de las personas afectadas. Por otro lado, el discurso de la lucha contra el narcotráfico (así como contra el ‘terrorismo’) se instala legitimando el desarrollo de poder político y militar en relación a las fuerzas armadas y de seguridad de los Estados Unidos, el fortalecimiento de su presencia en la región y los requerimientos del gran empresariado norteamericano que lo utiliza como mecanismo de protección indiscriminada de sus inversiones, activos y operaciones de lobby (Bernal, 2015). Por otra parte, ello busca aumentar la ya impresionante presencia de bases y misiones militares en América Latina, así como también la compra de material bélico y de seguridad a los Estados Unidos y aliados más cercanos.

La implementación del Plan Belgrano ha sido muy limitada, tuvo un lanzamiento en 2016 y un relanzamiento en 2018 en razón de la incapacidad de poner en marcha en los dos primeros años de gobierno sus principales proyectos. Durante 2018 se acentuaron las políticas de ajuste y el peso de la valorización financiera en la economía nacional, lo que conjugó un escenario que perjudica notoriamente la producción, en particular la manufacturera y la de las ramas de actividad con importante participación de pequeños y medianos productores. Las demandas de los actores de las economías regionales y del sector Pyme perjudicados por estas políticas llevaron a que el gobierno nacional adoptara ciertas medidas, como la de elevar el mínimo no imponible a las cargas patronales. Sin embargo, las medidas adoptadas no alcanzaron a todos los actores y sectores en crisis dada la caída de la actividad económica y en varios de ellos se convirtieron en solo un paliativo (Rosario Nuestro, 2019; El Cronista, 2019; CAME, 2019, Página 12, 2019). Por otro lado, la ralentización de la demanda agregada a nivel global, el estancamiento del comercio mundial y la situación de Guerra Comercial declarada por Estados Unidos confi-

guran un escenario muy difícil para una apuesta de inserción dependiente primario exportadora.

CONCLUSIONES

A manera de conclusión, se debe destacar que en su primera conferencia de prensa como Presidente argentino electo, Mauricio Macri afirmó que Argentina deberá “converger hacia la Alianza del Pacífico”. También fueron varias las declaraciones y medidas orientadas a avanzar en un modelo de acumulación primario exportador. Claramente, en esta coyuntura regional, avanza el regionalismo abierto en relación a la estrategia del capital transnacional, la inserción periférica en las cadenas globales de valor, la nueva relación centro periferia y el re-alineamiento geopolítico con las fuerzas dominantes de los Estados Unidos y del llamado Occidente, en detrimento de la construcción de un bloque de poder regional y el desarrollo de la multipolaridad en el marco de los BRICS.

El gobierno de Cambiemos ha reorganizado el Estado Nacional reduciendo notoriamente el espacio de los ámbitos públicos dedicados a las políticas industriales, de planificación y desarrollo territorial, otorgando prácticamente exclusividad al mercado, al sector financiero y a los grandes grupos económicos la asignación espacial de las inversiones. Muy posiblemente esta dinámica reforzará la inserción de las actividades económicas de las economías regionales en los segmentos subordinados y dominados por las CGV, para lo cual las inversiones públicas se centran en infraestructuras de transporte más que en el desarrollo de ciencia y tecnología. Además, el carácter oligopólico y oligopsónico de la economía argentina junto a las políticas de ajuste y las favorecedoras del capital financiero en detrimento de la producción, acentúan la asimetría de la participación de las Pymes en la estructura socioeconómica.

Como analizamos, el Plan Belgrano se encuentra en esta misma línea de política económica. Se proyecta el desarrollo del NOA y NEA mediante una inserción global periférica como productora y exportadora de materias primas mineras, agrí-

colas y forestales. Ello deriva en la profundización de la dinámica extractivista (sin distribución de rentas a nivel social), intensiva en la depredación de recursos naturales y bajo valor agregado, controlado por el capital transnacional. A su vez, el Plan Belgrano se concibe bajo la nueva dinámica centro-periferia, orientada hacia el Pacífico y que busca otros territorios de expansión de la di-

námica primario exportadora dentro de la nueva división internacional del trabajo impuesta por el capital global. Esta nueva dinámica neoliberal periférica no está exenta de viejos problemas y debates por venir: el deterioro de los términos de intercambio, la dependencia, el subdesarrollo, las consecuencias del crecimiento hacia afuera y la depredación de los recursos naturales.

REFERENCIAS

- Amin, S. (1998). *El capitalismo en la era de la globalización*. Buenos Aires: Paidós.
- Beigel, F. (2006). *Vida, muerte y resurrección de las “teorías de la dependencia”. Crítica y teoría del pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO.
- Bernal, F. (2015). Destrucción del MERCOSUR, Plan Belgrano y Alianza Pacífico. En *Observatorio de la Energía, Tecnología e Infraestructura para el Desarrollo*. Noviembre-2015.
- Blanco, J. (2007). Espacio y Territorio: elementos teórico-conceptuales implicados en el análisis geográfico. En *Geografía. Nuevos temas, nuevas preguntas*. Buenos Aires: Biblos.
- Blyde, J. (2014). *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*. BID.
- Briceño Ruiz, J. (2013). Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina. *Revista Estudios Internacionales*, 45(175).
- Briceño Ruiz, J. y Simonoff, A. (2017). La Escuela de la Autonomía, América Latina y la teoría de las relaciones internacionales. *Estudios Internacionales*, (186), 39-89. Instituto de Estudios Internacionales.
- Brzezinski, Z. (1998). *El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*. Buenos Aires: Paidós.
- CAME Confederación Económica de la Mediana Empresa (2019). Recuperado de <http://www.redcame.org.ar/contenidos/comunicado/Las-economias-regionales-reclaman-un-trato-impositivo-diferenciado.1625.html> (consulta 23 de mayo 2019).
- Clarín (22 de febrero 2016). *Plan Belgrano: una visión continental*. Recuperado de https://www.clarin.com/opinion/infraestructura-desarrollo_norte_argentino_0_HJIANpOP7e.html
- CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2011). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Recuperado de www.cepal.org
- Clinton, H. (2011). *America's Pacific Century. Foreign Policy*. Recuperado de <http://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/> (consulta 10 de noviembre 2014).
- Coordinación IIRSA (2003). *Iniciativa para la integración de la infraestructura regional suramericana (IIRSA). Conceptos básicos y lineamientos estratégicos*. Informe de trabajo, BID.
- De Angelis, J.; Mondino, L. y Rappinini, A. (2016). Posibles impactos del tratado de transpacífico en la economía argentina: caso de estudio sector farmacéutico y metalmecánico. *Actas I Congreso de Geografía Regional Universidad Nacional de Luján*.
- De Lisio, A. (2015). IIRSA: mucho de pasado desarrollista y poco de futuro sustentable. *Voces en el Fénix*, (43).
- Dinenzon, M.; Robert, V. y Yoguel, G. (2011). *Estrategias de las filiales de multinacionales en la Argentina: cadena de valor y autonomía en Multinacionales en la Argentina. Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Durán Lima, J. y Pellandra, A. (2017). La irrupción de China y su impacto sobre la estructura productiva y comercial en América Latina y el Caribe CEPAL. *Serie Comercio Internacional* (131).

- Santiago de Chile.
- Drucker, P. (1997). La economía global y el Estado-nación. *Archivos del presente*, III(10), 41-54. Buenos Aires.
- El Cronista (14 de febrero 2019). *Macri y un anuncio con gusto a poco para economías regionales*. Recuperado de <https://www.cronista.com/economia-politica/Macri-anuncio-beneficios-impositivos-para-economias-regionales-20190214-0003.html> (consulta 21 de mayo 2019).
- Fernández, S. (2012). Agroindustria hacia un enfoque de cadenas globales de valor (CGV). *Voces en el Fénix*, (16). Recuperado de <http://www.vocesenelfenix.com/content/agroindustria-hacia-un-enfoque-de-cadenas-globales-de-valor-cgv>
- Fernández Tabío, L. (2014). La Alianza Transpacífico en la estrategia de Estados Unidos para América Latina y el Caribe. *Anuario de Integración Regional de América Latina y el Caribe*, (10). CRIES.
- Fernández, V.R. y Trevignani, M. (2015). Cadenas Globales de Valor y Desarrollo: Perspectivas Críticas desde el Sur Global. *DADOS*, 58(2).
- Ferrer, A. (2008). *La economía argentina: desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Furtado, C. (1985). *Teoría y política del desarrollo económico*. San Pablo: Abril Cultural.
- Gorenstein, S. (2016). *Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe*. Fundación Friedrich Ebert. Recuperado de https://nuso.org/media/documents/Analisis_Gorenstein.pdf
- Green, M. y Goodman, M. (2015). After TPP: the Geopolitics of Asia and the Pacific. *The Washington Quarterly*, 38(4), 19-34.
- Hall, R. y Biersteker, T. (2002). *The emergence of private authority in global governance*. Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.
- Harvey, D. (2004). *El Nuevo Imperialismo*. Madrid: Akal.
- Harvey, D. (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo global*. Quito: Editorial IAEN.
- INDEC (2019). Origen provincial de las exportaciones. Año 2018. *Informes Técnicos*, 3(45).
- INDEC (2019). Incidencia de la pobreza y la indigencia en 31 aglomerados urbanos. Segundo semestre de 2018. *Informes Técnicos*, 3(59).
- IIRSA (2004). *Planificación Territorial Indicativa Cartera de Proyectos IIRSA 2004*. Recuperado de http://www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/lb04_01_completo.pdf
- Kosacoff, B. y López, A. (2008). América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades. *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*. GCG, 2(1). DOI: <https://doi.org/10.3232/GCG>.
- Krugman, P. (2015). *Trade and Trust. The New York Times*, 22 de mayo de 2015.
- La Nación (26 de diciembre 2015). *Tucumán: en el corazón geográfico y operativo del proyecto*. Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/politica/tucuman-en-el-corazon-geografico-y-operativo-del-proyecto-nid1857309>
- La Nación (4 de mayo 2016). *Plan Belgrano: José Cano dijo que se invertirán \$ 13.500 millones para mejorar 14 aeropuertos*. Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/politica/plan-belgrano-jose-cano-dijo-que-se-invertiran-13500-millones-para-mejorar-14-aeropuertos-nid1895456>
- Lavagna, R. (1997). *Argentina Brasil MERCOSUR. Una decisión estratégica*. Buenos Aires: Editorial Ciudad Argentina.
- Lipietz, A. (1994). *El posfordismo y sus espacios*. Buenos Aires: PIETTE-CONICET. Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.
- Marini, R.M. (1997). Proceso y tendencias de la globalización capitalista. En *América Latina, dependencia y globalización*. Bogotá: Siglo del Hombre - CLACSO, 2008.
- Merino, G.E. (2011). Globalismo financiero, territorialidad, progresismo y proyectos en pugna. *Revista Geograficando*, (7), 107-134. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP.
- Merino, G.E. (2015). *El Grupo Productivo y el cambio de "modelo". Luchas por la conducción del estado en Argentina entre 1999 y 2003*. Buenos Aires: Editorial Universitaria, CEFIPES, CEPES.
- Merino, G.E. (2016). Tensiones mundiales, multipolaridad relativa y bloques de poder en una

- nueva fase de la crisis del orden mundial. *Perspectivas de América Latina. Geopolítica(s): revista de estudios sobre espacio y poder*, 7(2), 201-225. Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/GEOP/article/view/51951>
- Merino, G.E. (2017). Proyectos estratégicos e integración regional en América Latina. El surgimiento de la Alianza del Pacífico, el fortalecimiento del regionalismo abierto y el retroceso del regionalismo autónomo. *Relaciones Internacionales*, [S.I.], 26(52), 21, july 2017. Recuperado de <https://revistas.unlp.edu.ar/RRII-IRI/article/view/2075>
- Merino, G.E. (2018). Los tratados comerciales y las luchas globales en la era Trump. *Realidad Económica*, (313), 9-40. IADE.
- Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda (2018). *Plan Estratégico Territorial Argentina. Avance 2018 (1ra Edición Ampliada)*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Narodowski, P. y Lenicov, M. (2013). *Geografía Económica Mundial. Un enfoque centro-periferia*. Moreno: Universidad Nacional de Moreno.
- Organización Mundial de Comercio (OMC). Argentina. Trade in Value Added and Global Value Chains. En *Comercio en valor añadido y cadenas de valor mundiales: perfiles estadísticos*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/miwi_s/countryprofiles_s.htm (consulta 22 de mayo 2019).
- Padilla Pérez, R. (2014). *Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial: Metodología y experiencia de la CEPAL en Centroamérica*. Santiago de Chile: Libros de la CEPAL.
- Página 12 (3 de octubre 2017). *Campeones mundiales de deuda*. Recuperado de <https://www.pagina12.com.ar/66826-campeones-mundiales-de-deuda> (consulta 04 de octubre 2017).
- Página 12 (24 de abril 2019). *Economías regionales, anuncios vacíos*. Recuperado de <https://www.pagina12.com.ar/189463-economias-regionales-anuncios-vacios> (consulta 22 de mayo 2019).
- Piccinini, D. (2007). Territorio y prospección social: un aporte para el análisis de la evolución de la sociabilidad urbana en Argentina. Geografando: Revista de Estudios Geográficos, (3). Recuperado de <http://geografando.fahce.unlp.edu.ar>
- Rofman, A. (2016). Deudas de la democracia en el ámbito de las economías regionales. Voces en el Fenix, (52). Recuperado de <http://www.vocesenelfenix.com>
- Rosario Nuestro (14 de febrero 2019). Las economías regionales reiteraron el pedido de bajar la presión impositiva. Recuperado de <https://rosarionuestro.com/para-las-economias-regionales-los-anuncios-de-macri-son-un-paliativo-y-reiteraron-el-pedido-de-bajar-la-presion-impositiva/> (consulta 21 de mayo 2019)
- Sassen, S. (2007). Una sociología de la globalización. Buenos Aires: Katz.
- Schteingart, D.; Santarcángelo, J. y Porta, F. (2017). La Inserción Argentina en las Cadenas Globales de Valor. *Asian Journal of Latin American Studies*, 30(3), 45-82.
- Silveira, M. (2007). Los territorios corporativos de la globalización. *Geografando*, año 3(3). Revista de Estudios Geográficos. UNLP.
- Secretary of Defense Ashton Carter (april 6, 2015). Remarks on the Next Phase of the U.S. Rebalance to the Asia-Pacific. Speech, U.S. Department of Defense,. Recuperado de <http://www.defense.gov/News/Speeches/Speech-View/Article/606660> (consulta 1 de agosto 2016).
- UNASUR COSIPLAN (s/f). Capricornio Eje de Integración y Desarrollo Caracterización Socioeconómica y Ambiental. BID/ CAF/ FONPLATA.
- Wahren, P. (2018). Las cadenas regionales de valor en América Latina. Buenos Aires: CELAG. Recuperado de https://www.celag.org/las-cadenas-regionales-de-valor-america-latina/#_ftn4
- Zelicovich, J. y Actis, E. (6 de agosto 2013). Globalización: llegó la era del Pacífico. Diario La Nación. Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/economia/comercio-exterior/globalizacion-llego-la-era-del-pacifico-nid1607732>

Gabriel Merino es Doctor en Ciencias Sociales y Licenciado en Sociología. Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de la Argentina (CONICET), con lugar de trabajo en el Instituto de Investigación en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS) de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Profesor Adjunto de la UNLP. Profesor de posgrado en la Maestría en Políticas de Desarrollo y del Doctorado en Relaciones Internacionales de la UNLP, y de las Maestrías en Políticas Sociales de la Universidad Nacional de Misiones. Miembro del grupo de Trabajo sobre los Estados Unidos de CLACSO. Miembro del Instituto de Relaciones Internacionales (IRI). Trabaja sobre la Transición histórica-espacial contemporánea del sistema mundial, el estudio de América Latina en dicha transición y el pos-neoliberalismo. Dirige el proyecto de investigación de la UNLP: “*El Atlántico Sur y sus relaciones con otras regiones de interés geopolítico mundial. Estudios de casos frente a las actuales tendencias hegemónicas.*” Universidad Nacional de La Plata. Calle 51 e/ 124 y 125 (1925) Ensenada, Buenos Aires, Argentina, gmerino@fahce.unlp.edu.ar

Héctor Luis Adriani es Licenciado y Profesor de Geografía. Director del Centro de Investigaciones Geográficas (CIG) perteneciente al Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS) de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Profesor titular de Geografía Económica de la República Argentina en la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la UNLP. Profesor de posgrados en la UNLP y otras universidades. Director de Becarios de investigación y posgrado UNLP y CONICET. Evaluador de proyectos, becarios e investigadores de Universidades Nacionales y CONICET. Director del proyecto de investigación: “*Territorio, actores, redes y cadenas de valor en la actividad industrial*”. Entre sus últimas publicaciones, es autor y director del libro “*Territorio y producción. Dinámicas, heterogeneidad y conflictos en el sector industrial del Gran La Plata durante el período de hegemonía neodesarrollista*”. Universidad Nacional de La Plata. Calle 51 e/ 124 y 125 (1925) Ensenada, Buenos Aires, Argentina, adrianiluis59@gmail.com