

Ciudades del agro: entramados productivos e interacciones regionales, nacionales y globales

María Florencia Valinotti¹

Recibido: 2-06-2018

Aceptado: 25-07-2018

Resumen:

El trabajo tiene como objetivo describir las características de un entramado productivo local considerando las interacciones meso-regionales, macro-nacionales y globales del mismo, analizando las condicionalidades que estas interacciones le imprimen. Para ello se realiza una descripción de las principales perspectivas teóricas que explican el desarrollo económico territorial, como los distritos industriales, *clusters* y sistemas productivos locales. Luego pasa revista sobre las principales críticas y debilidades del mismo al tiempo que se procura realizar un análisis multi-escalar. Se concluye que el sistema productivo local constituye un sistema heterogéneo con actores de diferente tamaño y peso, siendo notable la estructura asimétrica del mismo. Pese a la relevancia de un actor principal, el sistema posee una economía condicionada y vulnerable a las dinámicas globales en las que se inserta.

Palabras claves: entramado productivo local - interacciones - heterogéneo

¹ Lic. en Ciencia Política. Becaria doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Adscripta en la asignatura Economía Política y Territorio del Instituto Académico Pedagógico de la Universidad Nacional de Villa María (UNVM). E-mail: flovalinotti@gmail.com

Abstract:

The aim of this paper is to describe the characteristics of a local productive network considering the meso-regional, macro-national and global interactions of the same, analyzing the conditionalities that these interactions print on it. To this end, a description is made of the main theoretical perspectives that explain territorial economic development, such as industrial districts, clusters and local productive systems. Then it reviews the main criticisms and weaknesses of it, while doing a multi-scalar analysis. It is concluded that the local productive system constitutes a heterogeneous system with actors of different size and weight, the asymmetric structure of which is remarkable. Despite the relevance of a main actor, the system possesses a conditioned and vulnerable economy, the global dynamics in which it is inserted.

Key word: local productive network - interactions - heterogeneous

Introducción

En las últimas décadas el complejo oleaginoso sojero argentino se ha consolidado como el principal sector exportador de la Argentina, lo que explica el tipo y el ritmo del crecimiento económico del país, fuertemente influenciado por la variabilidad de las cotizaciones internacionales del grano.

El complejo se caracteriza por el aumento de la escala de producción, la concentración y la internacionalización de los mercados e impacta de manera diferencial en los territorios siendo su nueva expresión la incorporación subsidiaria de territorios antes considerados no aptos agronómicamente como el Norte Argentino, a la tradicional Pampa Húmeda.

Como parte de esta región económica, la provincia de Córdoba –a excepción del departamento capital- se caracteriza por tener una base económica primaria con un cierto grado de desarrollo industrial a partir de las materias primas, con preeminencia de pequeñas y medianas empresas y en menor medida unidades agro-industriales de gran envergadura (Busso, Civitaresi, Geymonat y Roig, 2003). El centro-sur de la provincia identificada como la “región manisera” presenta un importante número de empresas aglomeradas adquiriendo relevancia un complejo agroindustrial formado por una empresa líder en el sector. En particular, las localidades de General Deheza y General Cabrera conforman un entramado productivo local en base a la especialización en la industrialización de oleaginosas, principalmente soja, girasol y maní y en menor medida trigo. Poseen un perfil definido de desarrollo ya que existe una actividad que motoriza el crecimiento económico siendo posible identificar la presencia de tres subsistemas que conforman la base económica local; a saber: un subsistema compuesto por el complejo agro-industrial líder; un subsistema de medianas empresas especializadas en la industrialización de maní y un subsistema institucional de apoyo a la producción. No obstante, lejos de constituir un sistema homogéneo e impermeable, el sistema productivo local mantiene múltiples conexiones e interacciones escalares que le imprimen condicionalidades.

El objetivo de este trabajo se centra en describir las características del sistema productivo local considerando las interacciones meso-regionales, macro-nacionales y globales del mismo, analizando las condicionalidades que estas interacciones le imprimen.

Evolución de las teorías del desarrollo local: distritos industriales, *clusters* y sistemas productivos locales

Las teorías del desarrollo local se originaron en la década de 1980 en Europa como producto de la crisis del Estado Benefactor y su consecuente retirada de espacios que antes regulaba. El comienzo de la globalización y el paso hacia el Estado neoliberal obligaron a los espacios subnacionales a enfrentar dos grandes transformaciones, a saber: un cambio estructural (Albuquerque,1999) que implicó una transformación tecnológica y organizativa que afectó a las formas de producción, gestión y organización empresarial, como las formas de regulación estatal y un contexto general condicionado por la emergencia de sectores globalizados en la economía internacional que sumado a la desregulación financiera, la apertura externa de las economías y la formación de bloques geoeconómicos configuraron una situación de mayor exigencia en cuanto a la competitividad y la eficiencia productiva.

La revolución tecnológica, principalmente en el plano informacional, el proceso de globalización, como una nueva forma de reproducción del capitalismo a nivel mundial, y la flexibilización de la producción, provocaron el paso hacia el modo de acumulación postfordista que inauguró nuevas articulaciones entre las instituciones, la economía y el territorio.

Una de las primeras reflexiones en torno a la dinámica del desarrollo territorial proviene de las experiencias en la “Tercera Italia” que da origen al concepto de *Distrito Industrial*. Retomando los estudios que hiciera Alfred Marshall sobre la industria británica, Becattini considera que son dos las condiciones para la formación de distritos industriales, a saber: las “condiciones “locales de oferta”” (Becattini, 2004, p.19) que se relacionan con la existencia de una complejidad cultural hecha de valores, instituciones, conocimientos, entre

otros; una estructura productiva formada por pequeñas empresas y una estructura crediticia dispuesta a financiar emprendimientos innovadores (Becattini, 2004). En segundo lugar considera las “condiciones “generales de demanda”” Becattini, 2004, p.19) que se vinculan con los nuevos estándares de vida de los sectores medios que demandan productos diferenciados y personalizados. Esto permite la formación de sistemas de producción flexibles y especializados caracterizados por la aglomeración de pequeñas y medianas empresas que externalizan procesos a nivel empresa pero internalizan a nivel territorial mediante relaciones de cooperación. Es aquí en donde cobran importancia las condiciones locales de la oferta en tanto la cultura cívica establece relaciones de reciprocidad y confianza que permite la cooperación entre los distintos actores locales.

Sobre este último punto, las investigaciones de Robert Putnam (et. al., 1993) orientadas a indagar en las causas que originan la disparidad en el funcionamiento de las instituciones entre el Norte y el Sur de Italia, resaltan la importancia del patrón histórico dada su influencia en las características que adquiere el contexto socio-cultural en el que una sociedad se desenvuelve (Ríos Cázares y Ríos Figueroa, 1999). Este contexto puede propiciar o limitar el desarrollo de lo que el autor denomina “comunidad cívica” (Urteaga, 2013) entendiendo por ella *“una sociedad en la cual los ciudadanos están predispuestos a la confianza, a la solidaridad y manifiestan un interés por los asuntos públicos”* (p.46). Así, la existencia de esta comunidad constituye un elemento fundamental para crear capital social el cual se refiere a *“las características de la organización social, como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia social facilitando acciones coordinadas”* (Putnam, 1993, p.167 en Ríos Cázares y Ríos Figueroa, 1999, p. 515). La presencia de estos elementos en el Norte de Italia permitió al autor explicar el funcionamiento eficiente de las instituciones democráticas en esta región estableciendo vinculaciones entre desarrollo económico y cohesión social.

La introducción de la noción de “capital social” constituye un factor relevante para comprender las dinámicas diferenciadas del desarrollo territorial ya que si bien *“la materia*

prima para construir capital social existe en todas las sociedades del mundo... el mismo no está igualmente distribuido en la sociedad" (Ocampo, 2003, p. 28) por lo que su ausencia en determinados sectores sociales mantiene una estrecha vinculación con la desigual distribución del ingreso de una sociedad (Atria, 2003). Esta corriente es enriquecida luego con aportes provenientes de la corriente evolucionista neoschumpeteriana que resalta el cambio tecnológico y la innovación como la fuente del crecimiento económico. A diferencia de los economistas neoclásicos, se sostiene que el conocimiento tecnológico es tácito –no codificable en instrucciones-, específico -a las firmas, procesos y productos- y acumulativo (Ferraro, 2003) lo que implica importantes dificultades de transabilidad. El núcleo de la innovación se encuentra en las firmas, lo que desplaza la idea de la "innovación individual" para ubicarla dentro de *"una organización con reglas, estructuras, estrategias y personas específicas"* (Ferraro, 2003, p. 8) caracterizada por las interacciones que establece con su entorno inmediato (competidores, proveedores, universidades, institutos de I&D). Al ser producto de procesos interactivos, las innovaciones adquieren una marcada dimensión espacial que será de distintas escalas (local, regional, nacional o global) dependiendo del régimen tecnológico predominante y de los actores que participen. El concepto central de esta perspectiva refiere a los "sistemas locales de innovación" (Yoguel, et. al., 2009) a los que se define como *"el espacio de interacción entre empresas y entre empresas e instituciones en una ubicación geográfica común que incluye tanto las relaciones de competencia como de cooperación"* (p.68).

La escuela anglosajona trabaja con el concepto de *cluster* que es introducido por Michel Porter (Jimenez, 2002) para explicar las ventajas competitivas de las regiones. Siguiendo al autor (1994) un *cluster* es *"un grupo de empresas interconectadas y de instituciones asociadas, ligadas por intereses comunes y complementarios geográficamente próximos"* (en Fernández, et. al., 2008, p. 26).

En los *clusters* los encadenamientos productivos se realizan desde la posición dominante de una actividad, por lo que la organización socio-territorial difiere del distrito

industrial marshaliano (pequeñas y medianas empresas articuladas a través de relaciones de competencia-cooperación) para dar lugar a una organización que contempla importantes asimetrías entre los eslabones de la cadena productiva.

Joseph Ramos (1998) retoma el concepto asimilándolo con el de “complejos productivos” a los que define como *“una concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas, con importantes y acumulativas economías externas, de aglomeración y de especialización... y con la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva* (Ramos, 1998, p. 108). El autor afirma que la construcción de complejos productivos en torno a los recursos naturales constituye una verdadera estrategia de desarrollo para América Latina. Para el caso, analiza la industria forestal finlandesa como modelo de un complejo productivo “maduro” (Ramos, 1996) y los compara con complejos productivos “incipientes” (Ramos, 1996) en América Latina de los cuales uno es el complejo oleaginoso argentino. El paso de estos últimos hacia una instancia de madurez presupone avanzar en el desarrollo de eslabonamientos productivos (hacia atrás y delante) en torno a la actividad principal.

Otra perspectiva que parte de la concepción socio-económica del distrito industrial marshaliano es la de los *sistemas productivos locales* caracterizados como una *“unidad localizada de organización social endógena de los procesos de producción-reproducción de bienes públicos y activos empresariales especializados y específicos, articulada por estructuras en red y configurada por la evolutiva trayectoria histórica de asentamiento de un determinado sector industrial”* (Cividanes, 2000, p. 3). Para Caravaca (2002) los conceptos de sistemas productivos locales y medios o entornos innovadores aluden a *“territorios con una organización (económica + sociocultural) y un dinamismo interno particularmente adecuados para generar un elevado volumen de externalidades positivas para el conjunto de empresas allí localizadas”* (p. 17).

Los sistemas productivos locales se asocian entonces con lo pequeño, por la capacidad de adaptación y flexibilidad de las pymes, con lo cercano, por las relaciones de reciprocidad y confianza que es posible establecer y por lo intenso, dado por la densidad de empresas que lo componen (Donadoni, 2006).

Vázquez Barquero (2000, 2007, 2009) entiende la dinámica de los sistemas productivos locales en el marco del enfoque del desarrollo endógeno al que define como *“una aproximación territorial al desarrollo, que hace referencia a los procesos de crecimiento y acumulación de capital de una localidad o un territorio, que tiene una cultura e instituciones que le son propias y en las que se basan las decisiones de ahorro e inversión”* (p. 184). En esta perspectiva, las políticas de desarrollo local ocupan un lugar destacado dado que, pese a su diversidad, se proponen incidir sobre las fuerzas y mecanismos determinantes del proceso de acumulación de capital (Vázquez Barquero, 2007). Es decir que la gestión territorial se orientará a propiciar de manera concertada entre actores públicos y privados, la sinergia de los elementos que conforman el desarrollo endógeno, a saber: el desarrollo empresarial y la creación de redes de empresas, la difusión de las innovaciones y el conocimiento, el desarrollo urbano y el tejido institucional. Siguiendo al autor, la teoría del desarrollo endógeno aporta una mirada más compleja de los procesos de acumulación de capital al integrar el crecimiento de la producción con la organización social e institucional del territorio, lo que permite adoptar una visión territorial donde la sociedad civil tiene un papel más protagónico en la definición y ejecución de la economía local.

Reflexiones críticas sobre los conceptos de distritos industriales y clusters

La emergencia de un nuevo paradigma tecnológico y la intensa reestructuración de los sistemas productivos en los países centrales generaron nuevas dinámicas territoriales que sumado a las transformaciones locales –creciente desregulación de las economías y progresiva inserción externa mediante la promoción de exportaciones- iniciaron nuevas reflexiones sobre los límites-posibilidades del desarrollo territorial.

En América Latina en la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y el ILPES (Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social) se produjo una inflexión conceptual que refirió de manera directa a la forma de interpretar las transformaciones que vivía América Latina en ese momento. Una corriente denominada “contestaria” plantea los límites de la planificación para el desarrollo en el marco de las características del modelo de acumulación capitalista. Sostiene que las desigualdades regionales son inherentes al modo de acumulación capitalista por lo tanto es necesario pensar en alternativas de carácter estructural. Otra corriente denominada “regional-participativa” (Boisier, Stohr) va a poner el acento en el fortalecimiento, la organización de las regiones, la identidad territorial y el poder político como principal estrategia para aprovechar las ventajas del nuevo escenario. Adquiere particular importancia la reconfiguración de las relaciones político-institucionales entre el Estado y las regiones, siendo la descentralización una herramienta fundamental para facilitar la transformación de las regiones en sujetos socio-políticos.

En Argentina Víctor Fernández y José Ignacio Vigil (2008) sostienen que desde mediados de la década de 1990 el enfoque de *cluster* se vuelve hegemónico como categoría central del desarrollo regional y local a partir de la configuración de una “*nueva ortodoxia regionalista*” (Fernández, et. al., 2008, p.19) impartida por los grandes centros intelectuales del Norte, y por la promoción de este enfoque que hacen los organismos internacionales como el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), BM (Banco Mundial), entre otros. En América Latina se ha realizado una aplicación acrítica de estos supuestos sin considerar que constituyen realidades económico-sociales disímiles y que la propia teoría contiene fallas internas que hasta le impiden explicar los procesos que le dieron origen en Europa.

Es así que resulta necesario identificar las “*fallas de origen*” (Fernández y Vigil, 2007, p. 5) del enfoque hegemónico del desarrollo territorial que podemos agrupar en tres categorías. La primera refiere a la utilización de “*fuzzy concept*” (Fernández y Vigil, 2007) que impiden la operacionalización de conceptos, principalmente por la escasa referencia a las

categorías que permiten delimitar geográficamente un *cluster*, como también sus elementos constitutivos. En segundo lugar la tendencia a la eliminación de las instancias meso y macroregionales en que se insertan los territorios ya que se concentra en el “*examen del inside de las aglomeraciones productivas*” (Fernández y Vigil, 2007, p. 6). Una contribución importante es aquella que relaciona los *clusters* con las cadenas de valor global (CVG) introduciendo nuevas variables que refieren a las posibilidades y condicionamientos derivados de las estructuras de poder y governancia propias de las cadenas de valor globales, en donde las “*funciones y capacidades de generación de valor estratégicas (centralmente localizadas alrededor del diseño y el marketing) aparecen por lo general controladas fuera del territorio y asimétricamente distribuidas*” (Fernández y Vigil, 2007, p. 6). No obstante, este enfoque deja de lado los niveles meso-regional y macro-nacional concentrándose sólo en la conexión local-global. Por último existe un “imaginario” que concibe el *cluster* como una unidad autosuficiente y armónica que puede ser potenciada por la cooperación público-privada, no considerando las heterogeneidades de los actores, de las formas de organización que surgen de ellos, y de la dinámica inherentemente conflictiva de los procesos de construcción de poder local.

El primer paso es poner los *clusters* en contexto lo que implica considerar las interacciones multiescales debido a la inserción de los mismos en “*sistemas económicos, redes y flujos más amplios*” (Fernández y Vigil, 2007, p. 14) donde instancias globales, regionales y nacionales se interpenetran. Esto permite el análisis de las posibilidades o limitaciones que ofrecen las estructuras de governance de las cadenas de valor global, pero además obliga a considerar los sistemas económicos nacionales y regionales en los que los *cluster* se insertan.

Una digresión merece el enfoque de las cadenas global de valor; su teorización proviene de los estudios realizados por Wallerstein y Hopkins en el marco del desarrollo de la teoría del sistema-mundo a fines de la década de 1970. Para los autores, las cadenas mercantiles son redes de trabajo y producción que dan lugar a una mercancía terminada

(Fernández, et. al., 2015). En ellas es posible identificar nodos en donde se concentran los beneficios económicos y las diversas formas de apropiación del mismo.

El valor agregado de cada una de estas actividades y las formas de retención del mismo dan lugar a dos tipos de actividades, a saber: centrales, es decir aquellas que absorben la mayor parte de los beneficios producidos dentro de la cadena, y periféricas, que son aquellas que se apropian de una porción marginal del mismo. Esto da lugar a una desigual apropiación de los beneficios del intercambio internacional lo que explica la existencia de una estructura jerárquica y desigual (Fernandez, et. al., 2015).

Los estudios iniciados por Gary Gereffi a comienzos de la década de 1990 dan cuenta de una transformación en la perspectiva de análisis ya que el foco de análisis va a estar centrado en las empresas y en las posibilidades de *upgrading*, esto es en “*las posibilidades y modalidades de escalamiento productivo y tecnológico de las empresas dentro de las CGV*” (Santarcángelo, et. al., 2017, p.120) como alternativa para aumentar las posibilidades de captación de mayores rentas. Otro concepto central de este enfoque es el de gobernanza ya que analizan “*como las empresas líderes de la cadena controlan y toman las decisiones ligadas a la organización del proceso productivo*” (Santarcángelo, et. al., 2017, p. 107). En un primer momento Gereffi (2001) identificó dos formas de gobernanza, a saber: las cadenas productivas dirigidas por el productor y las cadenas productivas dirigidas por el comprador. En las primeras los grandes fabricantes, generalmente multinacionales, juegan un rol central en las redes de producción. Esto es característico de las industrias intensivas en capital y tecnologías. Las segundas son industrias en la que los grandes detallistas, comercializadores y productores de marcas juegan un rol central en el establecimiento de redes de producción descentralizadas en diversos países exportadores, principalmente subdesarrollados. Más adelante Gereffi junto a Humphrey y Sturgeon (2005 en Santarcángelo, et. al., 2017) establecieron una nueva tipología de gobernanza tomando como unidad de análisis los tipos de vínculos entre los eslabones de las cadenas. Así identificaron cinco formas, de mercado, modular, relacional, cautiva y jerárquica (Santarcángelo, et. al., 2017). La de mercado y

jerárquica son radicalmente opuestas; en el primer caso, los vínculos entre comprador y vendedor son de baja intensidad y en el segundo los vínculos se producen al interior de las divisiones de la misma compañía. En tanto, las formas de gobernanza modular, relacional y cautiva se corresponden a puntos intermedios identificados como redes (Santarcángelo, et. al., 2017).

En cuanto a las estrategias *upgrading* se distinguen tres tipos: *“de proceso, que refiere a la transformación más eficiente de insumos en productos por el uso de nuevas tecnologías o la reorganización de los sistemas de producción; de producto, que es el desplazamiento hacia líneas de productos más sofisticados, y el funcional, cuando las firmas pueden adquirir funciones más complejas en la cadena de valor”* (Mancini, 2013, p. 10).

Anlló, Bisang y Salvatierra (2010) conciben la relevancia de las cadenas globales de valor en el marco de las transformaciones estructurales de las actividades agropecuarias. Para los autores, el enfoque de las CGV procura *“analizar un conjunto de actividades coordinadas, desarrolladas por distintas unidades económicas independientes y en distintos lugares físicos (países y/o regiones) pero con una (o varias) coordinación(es), ya sea por la inducción y/o control de las diversas formas de capital, físico, financiero o tecnológicos”* (Anlló, et. al., p. 17). Dado que las CGV implican una segmentación geográfica de las actividades productivas, se habilita la posibilidad de incorporación de nuevos agentes o etapas en el comercio mundial y consecuentemente la captación de rentas mediante esa vía. Una de las principales críticas a este enfoque refiere a la escasa atención que se le presta a los contextos sociales e institucionales en los cuales las cadenas se insertan. En ese sentido, una perspectiva que intenta superar esa falla es la desarrollada por los geógrafos económicos de la Universidad de Manchester quienes proponen el término *“redes globales de producción (RGP)”* (de Castro, 2018). Las mismas se conciben como *“un nexo globalmente organizado de funciones y operaciones interconectadas de empresas e instituciones no empresariales a través de las cuales se producen, se distribuyen y se consumen bienes y servicios”* (Coe y Hes, 2011, p.130 en de Castro, 2018, p.20).

La introducción de la noción de “instituciones no empresariales” implica ampliar el espacio de análisis de la gobernanza ya que *“permite considerar los procesos de inserción como complejos y disputados procesos políticos de acoplamiento estratégico por medio de los cuales las redes de actores globales han de insertarse en las complejas redes de poder local”* (Yeung, 2009, Gibbon y Ponte 2008 en de Castro, 2018, p.21).

Para concluir, el enfoque de las CGV permite avanzar en la comprensión de las transformaciones del sistema productivo y la dinámica de la acumulación a nivel global, al tiempo que da cuenta de las relaciones jerárquicas entre países, eslabones productivos y actores (Santarcángelo, et. al., 2017) lo que permite enlazar la dinámica territorial/global de la acumulación capitalista.

Retomando la perspectiva de Fernández (2007; 2008) el *inside* de los clusters deben ser considerados como instancias penetrables, condicionadas y vulnerables a los cambios en los niveles meso y macro. Dicha vulnerabilidad puede verse atenuada por las distintas formas de organización institucional con la que los cluster enfrentan y reaccionan a los cambios. Las cambiantes formas de inserción externa como la específica dinámica interna hacen de los *clusters* sistemas heterogéneos *“con articulaciones económico-sociales asimétricas, en la que determinados actores –incluso de base externa- asumen posiciones de comando en la estructura económico-productiva interna, pero con enlaces privilegiados a su vez a las redes multiescales que operan fuera del propio sistema de producción local”* (Fernandez y Vigil, 2007, p.16). De este modo, los sistemas productivos locales serían analizados a partir de la “multiescalaridad interpenetrada” considerándolos atravesados por las instancias globales, macro-nacionales y meso-regionales, lo que explicaría de manera más acabada las trayectorias productivas específicas como las distintas formas de reaccionar ante los cambios producidos por las distintas escalas.

La dimensión evolutiva del entramado productivo

Las ciudades de General Deheza y General Cabrera están localizadas en el centro sur de la provincia de Córdoba; pertenecen al departamento Juárez Celman y se encuentran a 218 y 230 kilómetros de distancia de Córdoba capital. Ambas localidades surgieron producto de la expansión del ferrocarril (1874) lo que permitió la llegada y el establecimiento de inmigrantes en el marco de la ley provincial de colonización agrícola. En el año 1893 con motivo de hacer efectiva dicha ley, el gerente del Banco Agrícola Comercial del Río de la Plata solicita al Ministerio de Hacienda la aprobación necesaria para establecer allí dos colonias. Así, son aprobados los planos dando origen a las colonias “General Cabrera” y “La Agrícola”, que años más tarde mediante decreto provincial, pasará a llamarse “General Deheza”. La población en sus orígenes tiene un importante componente inmigratorio, principalmente italiano (región del Piamonte y La Marque) y en menor medida español.

En esta época, como en toda la Pampa Húmeda, las principales actividades económicas eran las agrícolas-ganaderas. Durante las primeras décadas del siglo XX las actividades productivas se concentraban en la siembra de cereales (trigo, lino, maíz, alfalfa) y la actividad ganadera orientada a la explotación tambera. Entre 1920 y 1931 surgen los primeros molinos harineros de las respectivas ciudades y en 1944 se crea la primera cooperativa de productores agropecuarios destinada a la comercialización láctea.

La década de 1950 será de profundos cambios para las colonias cuyos habitantes radicaban en su mayoría en la zona rural. La creación de las primeras empresas agro-industriales transformará de manera progresiva la fisonomía urbana, realizando un lento pero progresivo pasaje poblacional de la zona rural a la ciudad (Cóser, 2010). En el plano productivo la actividad láctea entra en un período de crisis, que lleva finalmente a abandonarla y a reorientar la producción agrícola hacia los cereales y oleaginosas, reemplazando el lino por el maní y el girasol. Estas transformaciones se enmarcan en dinámicas macro-nacionales que refieren de manera directa a dos factores, a saber: en primer lugar a una nueva revolución de la producción que dio lugar al “pacto agropecuario”

(Albardalejo, 2013). El mismo se caracterizó por la modernización propiciada por la introducción del motor a los procesos productivos, al tiempo que el desarrollo de la escuela secundaria incentivó la residencia urbana adquiriendo relativa importancia las agro-ciudades (Albaladejo, 2013). En segundo lugar, el cambio en el régimen de acumulación de capital (Basualdo, 2013) y su reorientación hacia el modelo de industrialización por sustitución de importaciones propició el desarrollo de agro-industrias orientadas al mercado interno en expansión.

En el marco de estas transformaciones las incipientes agro-ciudades se constituyen en espacios donde se acopian las materias primas siendo esta actividad el precedente inmediato de la posterior evolución hacia empresas agro-industriales. Siguiendo esta línea evolutiva, en el año 1948 se fundó la primera industria aceitera en General Deheza (AGD, 2018) y diez años más tarde se creó la segunda industria aceitera (1958) en General Cabrera (Núñez, 1983). Las mismas comenzaron produciendo en mayor proporción aceite crudo (80%) (Núñez, 1983) y luego fueron aumentando el porcentaje de producción de aceite refinado con el desarrollo de marcas propias cuyo destino final era el mercado interno.

Si bien es posible identificar procesos crecientes de tecnificación de la producción (Núñez, 1983; AGD, 2018) -cuyo hito fue la incorporación del método de extracción por solvente²- en un contexto de creciente subordinación de la producción agraria a la industria (Gras y Hernández, 2013), el salto cualitativo y cuantitativo se produjo a mediados de la década de 1970. Esto último responde a transformaciones globales como a las especificidades que adquieren las mediaciones estatales de estos procesos. En efecto, el cambio en el régimen de acumulación de capital a partir de 1976 (Basualdo, 2013) se tradujo en el sector agro-industrial en una política económica que tendió a favorecer la exportación de aceites y derivados reduciendo los derechos de exportación y reorientando el carácter mercado-internista de la producción. Para ello se estableció un sistema de tipo de cambio

² Una de las empresas considera la incorporación del método de extracción por solvente como el primer salto tecnológico ya que permite aumentar la capacidad de producción en 200 toneladas (AGD, 2018).

diferencial que gravaba en mayor medida las exportaciones de granos y en menor medida a los aceites y derivados estableciendo un esquema de reembolsos para los mismos (Obschatko, 1997).

La reorientación de la producción hacia el mercado internacional propició la reestructuración de las industrias aceiteras y del complejo oleaginoso en su totalidad. Por ello, las industrias aumentaron la escala de producción al tiempo que se produjo una creciente concentración de los procesos productivos con predominancia de empresas transnacionales.

En el contexto de estas transformaciones socio-productivas propiciadas desde el nivel macro-nacional, las ciudades en cuestión y los actores socio-económicos considerados anteriormente experimentaron cambios significativos. En este sentido, se manifestaron tres fenómenos simultáneos: la concentración empresarial, la desaparición o reducción a niveles no-competitivos de algunas empresas agro-industriales y la emergencia de las industrias seleccionadoras de maní en el territorio. En cuanto al primer fenómeno, se destaca el proceso de ampliación de la escala y de actividades productivas llevadas adelante por una misma empresa. Es el caso de la trayectoria de la aceitera y el molino harinero de la ciudad de General Deheza. En el primer caso, en este período la empresa comienza a proyectarse a nivel nacional con nuevas plantas de acopio y selección fuera del territorio originario como con el desarrollo de las primeras instalaciones portuarias en Paraná (AGD,2018). También a comienzos de la década de 1980 incursiona en la industrialización del maní mediante la creación de una planta seleccionadora. En 1985 adquiere en sociedad con Burge S.A. "Terminal 6" en el puerto de Rosario y a mediados de la década de 1990 logra la concesión del ex-ferrocarril Mitre.³ En cuanto al molino harinero, en 1976 incursiona en la producción e industrialización del maní inaugurando la primera planta de maní confitería (Gastaldi, 2018).

³ Lo que constituye una inversión central en términos de innovaciones logísticas ya que le permite conectar las distintas instalaciones de almacenaje que posee distribuidas en distintos puntos claves de producción de materias primas con las plantas industriales y el puerto.

En 1978 construye un nuevo molino harinero que incorpora tecnología de punta lo que permite aumentar la capacidad de molienda.

Paralelamente a este fortalecimiento en términos de escala productiva y diversificación de actividades, la aceitera y el molino harinero de General Cabrera ingresan en un período de crisis y reestructuración quedando reducida a la producción para el mercado interno la primera y fuera del mercado el segundo.

Por último, el tercer fenómeno relacionado con la emergencia de las industrias seleccionadoras de maní va configurando un nuevo entramado productivo que se complejiza y adquiere dinamismo a medida que se conforma progresivamente el “cluster del maní”.

Las industrias seleccionadoras surgen como empresas de tipo familiar, generalmente de productores que realizaban algún tipo de procesamiento del maní en sus propios establecimientos agropecuarios. Las mismas se desarrollaron entre mediados de 1970 y comienzos de 1990, siendo esta última década la etapa de consolidación.

Las ciudades hoy: *inside* del entramado productivo e interacciones meso-regionales, macro-nacionales y globales

General Cabrera y General Deheza son territorios productivos especializados en la industrialización de oleaginosas, principalmente soja, girasol y maní y en menor medida trigo. Poseen un perfil definido de desarrollo ya que existe una actividad que motoriza el crecimiento económico. Las ciudades se caracterizan por la existencia de industrias aglomeradas que le imprimen una dinámica particular de desarrollo. El sector agro-industrial es el principal actor económico local que podemos describir de la siguiente forma:

- Un complejo agroindustrial formado por una empresa líder (AGD) que industrializa maní, soja y girasol. Posee una integración vertical y horizontal. La empresa en sí constituye un complejo debido al control que posee en todas las fases de la producción, tanto en el territorio como fuera de él. La producción se destina al mercado interno e internacional.
- Un molino harinero cuya producción se destina al mercado interno.

-Siete empresas seleccionadoras de maní. En los últimos años generaron un proceso de eslabonamiento hacia atrás convirtiéndose en las principales productoras de la oleaginosa. La producción se destina casi en su totalidad al mercado externo.

En la actualidad, la importancia que adquieren las ciudades al ser parte del *cluster* del maní, se puede ejemplificar a partir del análisis del origen geográfico de las exportaciones, donde su participación se traduce en un 55,6% del total exportable de la provincia de Córdoba (Tabla I).

Tabla I. Origen geográfico de las exportaciones de maní. Año 2013

General Cabrera	29,4%	Hernando	2,5%
General Deheza	26,2%	Etruria	2,1%
Charra/Reducción	9,0%	Santa Eufemia	1,7%
Ticino	8,3%	El Espinillal	1,5%
Dalmacio Vélez Salfeld	6,4%	Las Junturas	1,1%
Alejandro Roca	5,8%	Villa Ascasubi	0,9%
Pasco	4,1%	Río Segundo	0,6%
		Arrollo Cabral	0,3%

Fuente: FADA (Fundación agropecuaria para el desarrollo de Argentina).

Las siete seleccionadoras industrializan el maní blanchado e industria, no obstante sólo dos realizan aceite y pasta de maní.⁴ Las mismas tienen presencia en el eslabón primario ya que son las responsables del 80% de la materia prima que industrializan.

⁴ A su vez, una de ellas desarrolló una línea de productos destinadas al mercado local, incluyendo variedades como maní tostado y frito, grana tostada, maní con chocolate y garrapiñada, lo que implica un mayor agregado de valor y la conquista de un mercado poco desarrollado.

A su vez, existen una serie de instituciones de apoyo a la producción que dada la interrelación entre producción primaria-industrialización aportan hacia el beneficio del conjunto.

Instituciones de apoyo a la producción
INTA General Cabrera
Cámara Argentina del Maní
Fundación Maní Argentino
Fundación Multiplicar
Asociación Empresarial General Deheza

Tal como se reflejó en la construcción histórica de la evolución del entramado productivo, en sus orígenes prevalecían las Pymes por lo que su estructura interna era relativamente homogénea y se asemejaba a la idea original de distrito industrial presentado por Becattini. No obstante, las transformaciones a escala macro-nacional y su impacto en las instancias meso-regionales re-configuraron la dinámica territorial del entramado productivo que podemos caracterizar como heterogéneo y jerárquico.

Estos elementos se manifiestan en la prevalencia de un actor socio-económico (AGD) dada las características que presenta en torno a la concentración de procesos productivos lo que permite que la empresa participe en toda la cadena de valor de las oleaginosas desde la siembra, el acopio, la industrialización, la comercialización y la exportación. La importancia de este actor en términos de escala productiva impone condicionalidades al resto de los actores socio-económicos por lo que las relaciones intra-entramado se caracterizan por la jerarquía. Por otra parte, si analizamos el nivel meso-regional en el que el entramado se inserta diremos que constituye una actividad hegemónica que remite a cierta historicidad y/o a una “continuidad imaginaria” (Svampa, 2008) ligada a la idea de la “pampa gringa” (Núñez, 1983). Por su parte, las interacciones macro-nacionales del entramado se

comprenden en el marco de la dinámica del complejo oleaginoso argentino. El mismo constituye el principal sector exportador del país y en las últimas décadas fue protagonista de un proceso de incorporación de innovaciones tecnológicas y organizacionales a la producción aumentando considerablemente la productividad.

Dentro del complejo, la soja es la oleaginosa que adquiere mayor importancia en tanto en la actualidad el cultivo ocupa más del 60% del total del área sembrada del país (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011) y explica el 84% de la producción total de aceites, seguida desde lejos (15%) por el girasol mientras que el resto de los aceites como el de lino, maíz, oliva, algodón y maní tienen una participación marginal.

El surgimiento de nuevos actores económicos como los “pools de siembra” y los “fondos de inversión agrícola” sumado a los agentes comercializadores y la industria agro-alimentaria generaron un proceso de concentración de la producción, comercialización e industrialización, lo que explica que pese a que existen 73.000 productores de soja, sólo el 6% explica el 54% de la producción (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011).

Las principales firmas exportadoras son las mismas que industrializan el grano, aunque existen diferencias de concentración dependiendo se trate de grano, aceite o harina de soja. Así, Cargill ha sido la principal exportadora de granos desde 2001, seguida por ocho empresas que aparecen como principales exportadoras (Noble Argentina, A.D.M Argentina; Bunge Argentina, Dreyfus, Toepfer, Nidera y A.C.A.). En cuanto a la harina de soja y el aceite, la concentración es mayor ya que ocho empresas lideran el sector; Cargill, Bunge Argentina, A.G.D, Dreyfus, Molinos del Plata, Vicentin, Nidera, A.C.A. De esta forma, se conforma un mercado de soja para exportación de carácter oligopsónica con predominancia de capitales extranjeros (Giancola, et. al., 2009). Cabe aclarar que la misma estructura se aplica al aceite y harina de girasol, estando la producción concentrada en el mismo grupo de empresas debido al carácter multiprocesador de la extracción por solvente (Tablas II y III).

Tabla II. Exportación de aceite y harina de soja en toneladas. Empresas líderes. 2014

Exportación Aceite de Soja. Tn.		% del total exportado	Exportación de Harina de Soja. Tn.		% del total exportado
Empresa	2014	2014	Empresa	2014	2014
VICENTIN	807.324	17,6%	A.G.D	4.466.722	16,6%
CARGILL	628.175	13,6%	VICENTIN	4.438.819	16,5%
AGD	524.705	11,4%	BUNGE	3.013.358	11,2%
NIDERA	434.346	9,5%	OLEAGINOSA MORENO	2.385.087	8,8%
OLEAGINOSA MORENO	402.487	8,8%	DREYFUS	2.333.587	8,6%
BUNGE	359.102	7,8%	NIDERA	1.947.564	7,2%
MOLINO RIO DE LA PLATA	251.711	5,5%	MOLINOS DEL PLATA	1.943.160	7,2%
DREYFUS	182.572	3,9%	NOBLE ARGENTINA	1.343.631	5%
AFA	104.700	2,2%	A.F.A.	420.583	1,5%
ACA	63.447	1,3%	A.C.A.	275.240	
MOLINO CAÑUELAS	37.925	0,8%	MOLINO CAÑUELAS	147.600	0,6%
ADM	10.800	0,2%	CIA ARGENTINA DE GRANOS	430.018	1,6%
Resto de	764.715	16,7%	Resto de	3.706.810	13,8%

empresas			empresas		
% que manejan empresas líderes		83,3%			86,2%
Total	4.572.009	100%		26.852.179	100%

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA) y de la Secretaría de Agricultura Ganadería y Pesca (SAGPyA)

Tabla III. Exportación de aceite y harina de girasol en toneladas. Empresas líderes. 2014

Exportación Aceite de Girasol. Tn		% del total exportado	Exportación Harina de Girasol. Tn		% del total exportado
Empresa	2014	2014	Empresa	2014	2014
NIDERA	50.305	36,5%	A.G.D.	109.692	32%
CARGILL	28.535	20,7%	NIDERA	99.241	29%
OLEAGINOSA MORENO	18.750	13,6%	OLEAGINOSA MORENO	63.738	18,6%
VICENTIN	13.800	10%	VICENTIN	37.566	10,9%
MOLINO RÍO DE LA PLATA	13.400	9,7%	MOLINO RÍO DE LA PLATA	13.555	3,9%
BUNGE	11.750	8,5%	CARGILL	10.270	3%
FINAGRAIN T.	1.000	0,7%	MOLINO CAÑUELAS	4.835	1,4%
MOLINO CAÑUELAS	200	0,1%	BUNGE	1.263	0,3%

Total	137.740	100%	Total	342.197	100%
-------	---------	------	-------	---------	------

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA) y de la Secretaría de Agricultura Ganadería y Pesca (SAGPyA).

Por otra parte, si consideramos las interacciones globales del entramado afirmamos que el mismo forma parte de una cadena de valor global, tomando la caracterización de Gereffi, diremos que es una cadena productiva dirigida al productor, donde la estructura de gobernanza se caracteriza por la gestión de un reducido grupo de empresas manufactureras, siendo una parte importante de ellas multinacionales, que definen globalmente sus estrategias de acción controlando la faz industrial y comercial.⁵

La cadena global de valor de la soja inicia con una oferta de insumos industriales que comprende desde las semillas transgénicas, los herbicidas hasta la maquinaria específica; en un segundo momento le sigue la siembra, luego la primera fase de industrialización con la producción de aceites y pellets; en una segunda fase, parte de los aceites se destinan a la producción de biodiesel y alimentos (lectinas, refinados, margarinas) mientras que las harinas y pellets se destinan a la producción de alimento para animales. Por último, se encuentran los sistemas comerciales diferenciados e integrados y una última fase de transformación productiva (Bisang, et. al., 2009).

Un análisis de la estructura genérica de la CGV de soja ilustrada por Bisang (2009) ubica en la fase de granos a los productores, los productores asociados, y los insumos monopolizados por Monsanto, Singenta y Profertil. En la fase de aceites y pellets aparecen las grandes empresas de molienda de capital local como ACA, FACA, Vicentin, y AGD, que comparten el mercado con empresas integradas como Cargill, AGM, Continental, Dreyfus, Glencore, que en algunos casos controlan las actividades de complemento en otros países

⁵ En el caso de la cadena de la soja se constatan nodos de coordinación a nivel global en la fase industrial dominada por un número reducido de empresas, tal como lo describimos anteriormente. En cuanto a la fase comercial, la exportación está controlada a nivel local y mundial por grandes *traders* del comercio de granos y por las grandes empresas multinacionales de la molienda (Castellano, et. al., 2011).

como la producción intensiva de carnes bovinas y aviar. En la siguiente fase de aceite refinado, lectinas y biodiesel, la participación local se va reduciendo, y a excepción del biodiesel los alimentos para ganados y aves, manufacturación de harinas de sojas y otros se destinan en su mayoría al mercado local. En la última fase de industrialización y comercialización con destino a consumo masivo, las empresas locales no registran participación.

El complejo oleaginoso sojero argentino se inserta en las primeras etapas productivas de la cadena ya que posee un complejo industrial especializado en la tríada granos-molienda-exportación, que produce en su mayoría aceites, pellets y biocombustibles y en menor medida proteína roja y otros usos industriales. De este modo constituye un *“originador de materia prima y/o semielaborados para producciones que se completan en los países de destino”* (Bisang, et. al., 2009, p. 243), por ello se ubica en las posiciones menos rentables de la cadena.

En la cadena global de valor conformada por la soja se constatan nodos de coordinación en el eslabón industrial, dado por la existencia de empresas con altos niveles de integración que tienen una injerencia importante en los parámetros de funcionamiento de la cadena.⁶ Esto se repite en el eslabón comercial ya que la exportación está controlada por grandes *traders* del comercio de granos y por las grandes empresas multinacionales de la molienda (las mismas que dominan el eslabón industrial). Por otra parte, si bien no forman parte de la gobernanza de la cadena, los agentes proveedores de paquetes tecnológicos se apropian de un espacio rentable de la misma debido al monopolio de estas tecnologías (insumos).

En cuanto al maní, al igual que la soja, es una cadena productiva dirigida al productor, donde la estructura de gobernanza se caracteriza por la gestión de un reducido grupo de

⁶ La preeminencia de empresas multinacionales explica por qué se prioriza que el destino de los productos sea externo y no su integración a cadenas de valor locales como la bovina o láctea.

empresas manufactureras -industrias seleccionadoras- de capital nacional-local con fuerte arraigo territorial.

La producción primaria comprende la siembra, el manejo de cultivos, cosecha y manejo post-cosecha. La producción industrial comprende las industrias seleccionadoras que clasifican el producto según se destina a la producción de maní confitería o aceite, luego sigue la etapa de comercialización con preeminencia de las colocaciones en el mercado externo.

En cuanto a la gestión de la cadena se constata un nodo de gobernanza en el eslabón industrial ya que es el segmento de mayor apropiación de rentas. Dada la estructura del complejo, donde la producción se concentra en un número reducido de empresas procesadoras integradas verticalmente con pocos productores independientes (Bongiovanni, et. al., 2010) quienes se enfrentan a un mercado imperfecto con pocas posibilidades de negociación, las ventajas competitivas se extraen a partir de la gestión desde el eslabón industrial.

Se destaca la apropiación territorial de los procesos de agregado de valor, ya que la fase industrial se realiza en su totalidad en la provincia de Córdoba mediante un conjunto de industrias procesadoras de diverso tamaño. No obstante, los productos que se exportan son semi-elaborados que se completan en los países de destino. En adición, el sector mantiene una dependencia del mercado externo para sus colocaciones que se agrava debido a que los precios internacionales se encuentran distorsionados por las políticas de subsidios a la producción primaria aplicados por Estados Unidos y la Unión Europea como por las altas barreras arancelarias y para-arancelarias (elevados criterios de calidad), además de los importantes subsidios destinados a los nuevos desarrollos tecnológicos y bio-tecnológicos (Busso, et. al., 2003). En este contexto, la cotización internacional presenta una alta volatilidad a lo que se suma la progresiva concentración de las colocaciones del maní argentino en el mercado de la Unión Europea, lo que refuerza el carácter vulnerable del sector.

Conclusiones

El análisis del sistema productivo local formado por General Deheza y General Cabrera nos permitió poner en tensión los enfoques teóricos sobre el desarrollo económico territorial. Partiendo de la crítica realizada a las principales perspectivas teóricas provenientes de los países desarrollados, se analizaron las interacciones escalares meso y macro-nacionales como las condicionalidades globales.

En la escala meso y macro-nacional el sistema productivo se inserta en estructuras oligopsonicas con predominancia de capitales extranjeros principalmente en el caso de la soja y sus derivados. En cuanto a las interacciones globales como parte del complejo oleaginoso sojero argentino, el complejo agro-industrial AGD se inserta en la CVG en las primeras fases de la cadena percibiendo menores rentas y compartiendo con el resto de las empresas el carácter dependiente y subordinado de las empresas multinacionales que monopolizan los extremos de la cadena, esto es, la provisión de insumos y la comercialización. En cuanto al mercado mundial del maní, los precios internacionales se encuentran distorsionados por las políticas de subsidios a la producción primaria aplicados por Estados Unidos y la Unión Europea, las altas barreras arancelarias y para-arancelarias y los subsidios destinados a los nuevos desarrollos tecnológicos y bío-tecnológicos.

En lo referente al *inside* del sistema productivo local constituye un sistema heterogéneo con actores de diferente tamaño y peso, siendo notable la estructura asimétrica del mismo. Es decir que además de la importante concentración de procesos productivos presente en todos los actores económicos, la organización socio-territorial contempla importantes asimetrías entre los eslabones de la cadena productiva.

Bibliografía consultada:

ALBALADEJO, C. (2013). Dinámica de la inserción territorial de la agricultura pampeana y la emergencia del agrobusiness. En *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.

ALBUQUERQUE, F. (1999). *Desarrollo Económico Local en Europa y América Latina*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

ANLLÓ, G., BISANG, R., SALVATIERRA, G. (2010). *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor*. Documentos de trabajo. Buenos Aires: CEPAL.

ATRIA, R. (2003). *Capital social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo*. En R. Atria y M. Siles (Comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 581-588). Santiago de Chile: CEPAL.

BASUALDO, E. (2013). *Estudios de historia económica argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

BECATTINI, G. (2002). Del distrito industrial marshaliano a la teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Revista Investigaciones Regionales*, 1, 9-32.

BONGIOVANNI, R., BARBERIS, N., GILETA, M., BADARIOTTI, E. (2010). *Análisis de las fuerzas estratégicas que determinan las ventajas competitivas en la cadena de valor del maní*. Asociación Argentina de Economía Agraria.

BUSSO, G., CIVITARESI, M., GEYMONAT, A., ROIG, R. (2003). *Situación socio-económica de la producción de maní y derivados en la región centro-sur de Córdoba. Diagnósticos y propuestas de políticas para el fortalecimiento de la cadena*. Instituto de Desarrollo Regional. Universidad Nacional de Río Cuarto.

BISANG, R., ANLLÓ, G., CAMPI, M., ALBORNOZ, I. (2009). *Cadenas de Valor en la Agroindustria*. En B. Kosacoff y R. Mercado (Ed.), *La argentina ante la nueva internacionalización de la producción: crisis y oportunidades* (pp. 218-276). Buenos Aires: CEPAL-PNUD.

CARAVACA, I., GONZÁLEZ, G., MÉNDEZ, R., SILVA, R. (2002). *Innovación y territorio: análisis comparado de sistemas productivos locales en Andalucía*. Servicio de Asesoría Técnica y Publicaciones-Junta de Andalucía.

CASTELLANO, A. Y GOIZUETA, M. (2011). *Agregado de Valor en la Cadena de la Soja: Alternativa de upgrading para productores primarios*. Asociación Argentina de Economía Agraria.

COSER, O. (2010). *Algo más de un siglo*. General Deheza. Municipalidad de General Deheza.

CIVIDANES, J. L. (2000). *El territorio como variable económica: el concepto de sistema productivo local*. VII Jornadas de Economía Crítica Área 5. Economía Regional y Territorio.

DE CASTRO, C. (2018). Disputando la frontera. Las dimensiones políticas en las redes globales de producción y en desarrollo regional y local. *Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural*, 09-33.

DONADONI, M. (2012). *Estrategias de desarrollo local en base a sistemas agro-alimentarios. El caso del complejo cárneo-porcino en las localidades del norte de Córdoba*. Tesis de maestría. Inédita. Universidad Nacional de Río Cuarto.

FERRARO, C. (2003). *Desarrollo Productivo Local en Argentina*. Buenos Aires: CEPAL-ONU.

FERNANDEZ, V., ASH A., VIGIL, J. (2008). *Repensando el desarrollo regional*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

FERNÁNDEZ V., VIGIL J. (2007). Clusters y Desarrollo Territorial: Revisión teórica y desafíos metodológicos para América Latina. *Revista Economía, Sociedad y Territorio*, 27. México.

FERNÁNDEZ, V. Y TREVIGNANI, M. (2015). Cadenas Globales de Valor y Desarrollo: Perspectivas críticas desde el Sur Global. *Dados Revista de Ciencias Sociales*, 58 (2), 499-536.

GIANCOLA, I., SALVADOR, M. L., COVACEVICH, M., ITURRIOZ, G. (2009). *Análisis de la cadena de la soja en la Argentina*. Buenos Aires: INTA.

RIFFO, L. (2013). *50 años del ILPES: evolución de los marcos conceptuales sobre desarrollo territorial*. Chile: Naciones Unidas.

RÍOS CÁZARES, A., RÍOS FIGUEROA J. (1999). Capital social y democracia: una revisión crítica de Robert Putnam. *Política y Gobierno*, IV (2), 513-528.

MANCINI, M. (2016). Inserción en cadenas de valor globales y patrones de innovación de empresas en países en desarrollo: las Pymes de Argentina. *Economía: teoría y práctica*, 45, 5-37.

MONCAYO, E. (2002). *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*. Chile: CEPAL.

NÚÑEZ, M. (1983). *90 años de historia (1893-1983)*. Río Cuarto: Editorial Maccio.

OBSCHATKO, E. (1997). *Articulación productiva a partir de los recursos naturales. El caso del complejo oleaginoso argentino*. Buenos Aires: CEPAL.

OCAMPO, J. (2003). *Capital social y agenda del desarrollo*. En R. Atria y M. Siles (Comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 25-32). Santiago de Chile: CEPAL.

RAMOS, J. (1998). Una estrategia de desarrollo a partir de complejos productivos en torno a los recursos naturales. *Revista de la CEPAL*, 66, 105-126.

SANTARCÁNGELO, J., SCHTEINGART, D., PORTA, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva manera de pensar el desarrollo. *Cuadernos de Economía Crítica*, 7 (7), 99-129.

SVAMPA, M. (2008). *La disputa por el desarrollo: territorio, movimientos de carácter socio-ambiental y discursos dominantes*. En *Cambio de época, movimientos sociales y poder político*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

URTEAGA, E. (2013). La teoría del capital de social de Robert Putnam: Originalidad y carencias. *Reflexión Política*, 15 (29), 44-60.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2000). Desarrollo endógeno y globalización. *EURE*, 26 (79), 47-65.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales*, 11, 183-210.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2009). Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis. *Apuntes del CENES*, 28 (47), 117-132.

YOGUEL, G., BORELLO, J., ERBES, A. (2009). Argentina: como estudiar y actual sobre los sistemas locales de innovación. *Revista de la CEPAL*, 99, 65-82.

Fuentes consultadas:

ACEITERA GENERAL DEHEZA (2018). *Medio siglo de crecimiento*. General Deheza. Recuperado de <https://www.agd.com.ar/es/nuestra-identidad/historia>

CÁMARA DE LA INDUSTRIA ACEITERA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. <http://www.ciara.com.ar/estadisticasNac.php#>. Última entrada: 26/02/2016.

FUNDACIÓN AGROPECUARIA PARA EL DESARROLLO DE ARGENTINA (2015). *Contribución socio-económica de la cadena agro-alimentaria del maní: propuestas de políticas públicas en pos del desarrollo sustentable*. Buenos Aires.

GASTALDI (2018). *Historia. Nuestra tradición nuestro legado*. Recuperado en <http://www.gastaldihnos.com.ar/historia/>

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS. *Complejo Oleaginoso*. 2011. Buenos Aires. Argentina. Recuperado en http://www.mecon.gob.ar/peconomica/docs/Complejo_Oleaginoso.pdf

MINISTERIO DE AGROINDUSTRIA. http://www.siiia.gob.ar/sst_pcias/estima/estima.php. Última entrada: 26/02/2016.