



ADE

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL
DESARROLLO ECONOMICO



**realidad
económica**

REFLEXIONES EN TORNO A LA REGIONALIZACIÓN DEL “CONFLICTO VICENTÍN”

Silvia Gorenstein *

Especial para sitio IADE-Realidad Económica

17-07-2020

La resolución de un proceso de final abierto. El anclaje territorial de Vicentín como factor para analizar su devenir.

** Investigadora del CONICET en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR-CONICET), miembro del comité académico de la Maestría en Desarrollo y Gestión Territorial (UNS) y en el de la Maestría en Territorio y Políticas Públicas (UNSJ). La autora agradece los valiosos comentarios de Graciela Gutman, Jorge Hernández y Martín Schorr eximiéndolos de toda responsabilidad sobre los contenidos del texto.*

Numerosos interrogantes y un fuerte ruido político se han instalado a partir de las revelaciones y recientes definiciones en torno al conglomerado empresarial Vicentín. Frente a su cesación de pagos y el anuncio del gobierno –intervención y proyecto de estatización hoy suspendido- una vez más y como parte la disputa discursiva desde uno de los sectores se propaga un relato condenatorio sobre el Estado, como arquitecto de esta reconversión empresarial, contrastando, paradójicamente, las desventajas económicas o los mayores riesgos de una empresa pública versus una privada.

Esta perspectiva se complementa con la asimilación de la dimensión regional-local transformada en una herramienta funcional a la conflictividad que se acopla y escala en el escenario político y económico nacional. En este vuelco hacia el campo regional, en el contexto de la crisis económica endogeneizada por el quiebre de Vicentín, se derivan tres aspectos a remarcar:

- la legitimación de su histórico arraigo como empresa familiar que ha podido crecer y convertirse en un jugador importante del mercado agroexportador nacional
- la exclusión o invisibilidad de la conflictividad y dinámicas contradictorias derivadas de la expansión de la empresa en el marco de sus estrategias a escala global
- el supuesto de que su estatización puede deteriorar ventajas sociales y económicas para el conjunto de la población regional

Sin desconocer el trasfondo político de la confrontación que se implanta en el territorio de origen del grupo Vicentín (en adelante GV), parece necesario reflexionar en torno a la “sorpresiva” reacción social desatada en la región reelaborando componentes que tienen un rol crítico bajo el intento fragmentado de co-producción de políticas (nacionales-provinciales) e implicación estatal y que, como es bastante habitual, se dejan de lado a la hora de delinear políticas sectoriales.

El análisis tiene como punto de partida el reconocimiento de una lógica extendida en el mercado mundial de los commodities, tanto agrícolas como energéticos o minerales, marcada por las estrategias que despliegan los grandes jugadores globalizados y financiarizados. Se trata de un marco analítico breve, pero significativo, para entender las estrategias productivas y organizacionales adoptadas por el GV en las últimas décadas y, al mismo tiempo, comprender por qué su potencial estatización estaría lejos de convertirse en un regreso al funcionamiento de un ente regulador como la Junta Nacional de Granos. Esta afirmación no significa desconocer el rol potencial que podría ejercer, tras su transformación a través de la participación del Estado, como “empresa testigo” en el canal agro-exportador (de alta opacidad) y en la captación estratégica de divisas.

Operando en este contexto, el GV no es un *rara avis*; su salto en escala económica y las estrategias que han definido su transnacionalización reflejan el acoplamiento a las condiciones montadas con la reestructuración del sector agro-exportador del país en los últimos 50 años. Un escenario signado por políticas públicas, especialmente aquellas que generaron instrumentos sectoriales y específicos (privatización portuaria y de los ferrocarriles; disolución de la Junta Nacional de Granos; entre otras) que, en las sucesivas etapas, fueron perfilando las diversas correas de transmisión económica “hacia adentro y hacia afuera” del sistema productivo-portuario santafecino. Es aquí donde el GV ha

desplegado su anclaje territorial, tema que nos ocupa en esta nota, desarrollando diversas actividades de producción (molienda de granos, carnes, algodón, vinos, agroquímicos, y otros negocios) y exportando más del 80% de la misma.

1. Los grandes jugadores del negocio agro-exportador

El análisis del sector agro-exportador del país se complejiza al considerar las variables que reflejan las repercusiones macro-sectoriales de las tendencias de los mercados internacionales. Una visión sustentada en enfoques de la economía política implica identificar quiénes son y cómo operan los grandes actores económicos que intervienen y, entre otras cuestiones, subrayar aquellos rasgos que hoy estructuran la competencia en este contexto.

Cuatro grandes empresas multinacionales -Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Dreyfus, habitualmente conocidas como “Grupo ABCD”- controlan el comercio mundial integrando la compra de materias primas, almacenamiento, molienda y transporte, incluyendo sitios portuarios, en los territorios de origen. En las dos últimas décadas, a su vez, han surgido competidoras, especialmente asiáticas lideradas por las de origen chino (estatales o mixtas a través de participaciones en sociedades). No obstante, pese a esta competencia, las ABCD siguen controlando el comercio mundial particularmente en el mercado de soja, aceite de palma, algodón y diversas materias primas y productos elaborados.

En Argentina, la exportación de agrograneles y subproductos oleaginosos replica, con sus particularidades, dicha estructura oligopólica. La información del 2019 sobre exportaciones del complejo cerealero-oleaginoso muestra que las ABCD, junto con COFCO (empresa china), concentró el 67% de las mismas. El GV se ubicó en el octavo lugar de este ranking (5,27%) mientras que en el subsegmento de aceites y subproductos fue el primero, con un 20,3%, dentro de una estructura en la que participan las cuatro ya mencionadas Aceitera General Deheza (nacional), Oleaginosa Moreno (de la empresa Glencore de origen suizo) y la Asociación de Cooperativas Argentinas.

Por su parte, la mundialización financiera de las últimas décadas tiene nítidas expresiones en el mercado internacional de commodities agrícolas. Las cuatro compañías hegemónicas participan de estas actividades de dos maneras: por un lado, como propietarias de fondos de inversión y como firmas de gestión de activos y, por otro, como receptores de capitales de las instituciones financieras que invierten en los mercados agrícolas y que viabilizan, entre otros, el financiamiento de los mercados de futuros donde ya no existe una separación clara entre los productos derivados de materias primas que venden las comercializadoras y los bancos¹. Los fondos indexados de materias primas (commodity index funds) compiten con los activos financieros tradicionales y, a su vez, estos capitales penetran y/o controlan empresas especializadas en estos sectores de actividad (agrícolas, forestales, mineras, otros)

¹ Estos mercados datan de la primera década del siglo XVIII cuando se institucionalizaron en Reino Unido y Estados Unidos siendo las comercializadoras de cereales las primeras en desarrollarlos. Los cambios contemporáneos se producen a partir de la desregulación normativa de los años '80, y la profundización de los '90 en el siglo XX, que posibilitan el ingreso de bancos y otros inversores a vender los llamados “productos derivados” basados en materias primas. De este modo, se desarrollan los mercados a futuro de commodities sin límite: agropecuarios, mineros y energéticos, acentuando los ciclos de alza y baja según precios de la soja, el trigo, el litio, el oro o el petróleo.. (Gorenstein y Ortíz, 2016; Schorr y Ortíz, 2020)

2. De empresa familiar a jugador importante del sector agro-exportador

Como otras empresas familiares que conformaron la estructura agrocomercial del interior pampeano,² la pequeña empresa acopiadora y de ramos generales Vicentín nace a fines de los años 20 del siglo anterior en Avellaneda, localidad del norte de la provincia de Santa Fe. Años más tarde incorpora su primera planta desmotadora de algodón y fábrica de aceite (molienda de semillas de algodón, lino y maní) mientras que entre las décadas del 60 y 70 amplía su capacidad de molienda y adquiere mayor alcance en el sector agroindustrial convirtiéndose, más adelante, en uno de los conglomerados agro-exportadores más grandes del país.

Entre los principales hitos del crecimiento de la firma Vicentín, se pueden señalar: la cesión de tierras fiscales, que le permitieron integrar hacia atrás su negocio algodonero; la concesión de un sitio portuario - a fines de la década del '70 - que apuntaló su estrategia de integración hacia adelante; y, las políticas privatizadoras de los '90 que fueron profundizando su posicionamiento en el segmento de los productos estandarizados de exportación (aceites sin refinar, aceites refinados a granel y tortas oleaginosas). (Informe de la Comisión de la Cámara de Diputados de Santa Fe, 2020) En consecuencia, el tránsito de su status de empresa familiar, con influencia regional, al de importante grupo empresarial nacional se explica al combinar dos tipos de factores: la lógica de acumulación propia de los capitales del sector agroindustrial en el que opera y los cambios regulatorios y ciertas políticas públicas que tuvieron incidencia directa o indirecta en estas dinámicas.

i) Dinámica sectorial y políticas públicas

La expansión del GV es paradigmática de las fases evolutivas y los factores que propulsaron la conformación de una industria altamente concentrada, con empresas de gran escala operativa e intensidad en el uso del capital y la tecnología, que tienen una productividad similar a la del sector más avanzado a nivel mundial.

Las ventajas de costo en la molienda de granos oleaginosos están asociadas a la escala económica de las plantas, la tecnología y capacidad instalada utilizada, y los costos logísticos. La mayoría de las firmas exportadoras (traders mundiales, grupos empresariales nacionales) integran la molienda y la producción de harinas y aceites sin refinar, procesando granos diversos (soja, girasol y maní) mostrando una fuerte flexibilidad para seleccionar el tiempo y el tipo de producto a comerciar entre los distintos componentes del complejo. Como la accesibilidad y los costos de la materia prima resultan claves para aumentar los márgenes industriales, además de la localización de plantas procesadoras próximas a las zonas de producción agraria, desarrollan estrategias centradas en el mejoramiento de las condiciones de aprovisionamiento y en la logística exportadora (transporte, almacenaje y manipulación).

En tal sentido, los principales grupos industriales y comerciales (nacionales y extranjeros), realizaron en los años 80 importantes inversiones en terminales portuarias, infraestructura de almacenaje y movimiento de granos. Esta dinámica de integración "hacia adelante" (Gutman, 2000) buscó reforzar la conexión entre las zonas de producción, elaboración industrial y exportación, anticipando un proceso que se profundiza en los '90

²Veáse, por ejemplo, los casos de Oleaginosa Moreno, adquirida por Glencore al inicio de los 2000, y Aceitera General Deheza. (Gorenstein et. al. 2006)

con las privatizaciones de puertos y ferrocarriles junto al andamiaje desregulatorio de las actividades agroexportadoras, particularmente a través de la disolución de la Junta Nacional de Granos (JNG). En definitiva, se trata de la conformación de ámbitos de apropiación o captura de rentas “de privilegio” dada la incidencia de los incentivos generados a través de este nuevo marco regulatorio.

En la provincia de Santa Fe es donde se rentabilizan las mayores economías de localización definidas por la presencia de los puertos en la ribera del río Paraná -desde la localidad de Timbúes hasta Arroyo Seco- la concesión e inversiones en la Hidrovía (condiciones de navegación dragado y balizamiento) y una red de infraestructura vial que permite la convergencia de la producción primaria en el lugar y facilita la salida transfronteriza de la producción. El despliegue de instalaciones industriales de las principales firmas del agronegocio (entre ellas las ABCD y Vicentín) refuerza, en años más recientes, esta significativa aglomeración territorial de la molienda de granos oleaginosos³ recreando las condiciones de apropiación de una fracción relevante de los excedentes por parte de las grandes firmas agro-exportadoras.

El GV invirtió en su tercera planta de procesamiento de soja en San Lorenzo, sitio que obtuvo a través de las políticas que anticiparon las concesiones privadas a mediados de los 80 del siglo anterior. Por su parte, su salto en escala económica y diversificación dentro de la industria de la molienda de granos no puede dissociarse del Programa Nacional de Biocombustible (Ley 26093 y el Decreto 109/07)⁴ sumado a las ventajas derivadas de modificaciones importantes en las regulaciones aplicadas al sector agro-exportador durante el período 2016-2019, bajo el gobierno de Mauricio Macri.⁵

El biodiesel fue la novedad de la primera década del 2000, ampliando la demanda para los productos agrícolas (aceites de soja, maíz, colza, girasol, palma, canola, grasas animales, entre otros). Argentina pasó a liderar el mercado mundial como uno de los principales productores de biodiesel en base a aceite de soja y, en este marco, se produce la asociación del GV con la transnacional Glencore para la inversión en la planta de biodiesel más grande del país en el nuevo puerto de Timbúes. La firma Renova - *jointventure* formado por Oleaginosa Moreno Hnos. S.A. -perteneciente a Glencore- y Vicentin S.A.I.C. concentraba un 40% de la producción de biodiesel del país en el 2018. (Hernandez y Castro; 2020)

ii) Otras estrategias y sus raíces financieras

Como se desprende de lo anterior, unas pocas grandes empresas globales dominan los mercados locales y regionales de productos oleaginosos (granos, harinas y tortas para alimentación animal, aceites sin refinar). La integración vertical de las agro-exportadoras,

³El alcance de las operaciones de las terminales está implícitamente definido por la propia segmentación de las zonas de originación/logística que los exportadores realizan, en el marco de la competencia interempresarial que se despliega entre las terminales privadas del complejo Rosario-San Martín-San Lorenzo (Gorenstein, 2005; Arrillaga et.al 2013)

⁴Un marco que impone la mezcla obligatoria del gasoil con biodiesel y el diferencial en las retenciones a la exportación que, en ese período, eran del 24% para el aceite y harina de soja y de sólo el 2.5% para el biocombustible considerado.

⁵Se reducen los derechos de exportación (decreto 133/2015) de la soja del 35 al 30%, y fueron eliminadas o reducidas las alícuotas de los derechos sobre otros productos agropecuarios (girasol, carne, algodón, entre otros) y subproductos, provenientes de economías regionales. Ello se suma a la desregulación temporal que se aplica para la liquidación de las divisas obtenidas por ventas externas.

desde la década de los '90 hasta ahora, fue cristalizando esta estructura en la cual el GV asciende su participación en forma elocuente.⁶

Las inversiones en infraestructura logística (almacenaje, sitios portuarios, conexiones ferroviarias) y las modalidades organizacionales que se difunden hacia atrás (contratos de abastecimiento con acopiadores y productores) mejoraron la coordinación del sistema de abastecimiento, aminorando las distancias técnicas, comunicacionales y temporales con las zonas de producción primaria en el marco de otro cambio fundamental que se instala en la comercialización a partir de la difusión de los silos-bolsa. Esta innovación tecnológica, sumada a la profundización del proceso de concentración y centralización del capital en la producción primaria, reestructura mecanismos y roles en las relaciones acopiador-productor⁷. Se intensifica el corretaje, a través de los corredores que trabajan para las firmas agro-exportadoras y aparecen nuevos agentes (los “corre acopio”) en el marco de la creciente penetración de la lógica financiera en estos mercados. Respecto a este último punto hay particulares y significativas evidencias en el caso de una de las principales firmas de este tipo, BLD, cuya quiebra afectó principalmente a productores de Santa Fe y antcipa, sólo en un año, el que produjo el GV.⁸

Para ahorrar costos de almacenaje (acopios o silos-bolsa), y en cierto modo cubrirse de los riesgos de inestabilidades macroeconómicas, el productor pacta un precio con el corredor de granos antes de liquidar su cosecha, con precio a fijar hasta un cierto lapso. El corredor, en general agente de una firma exportadora que trabaja a comisión, conecta al productor con ésta que es la que emite la liquidación y se compromete a pagar al productor, a cambio del activo (la soja u otro grano). El corre acopio, figura que se difunde particularmente durante el período de gobierno de Mauricio Macri, opera por cuenta propia y su accionar en la comercialización de granos muestra una alta correlación entre la utilización de los mercados de futuro y el tamaño de las operaciones combinando, a su vez, las lógicas propias del capital financiero. Compra los granos a mayor precio del vigente en el mercado en el momento de pactar con el productor, al que se le paga en cuotas, mientras que lo percibido por esta venta a la firma exportadora se destina a una “canasta” de activos financieros. Los intereses que se obtienen con esa maniobra genera el extra para pagar las cuotas y el excedente apropiado por el corre acopio.

No puede ignorarse, por último, aquellas estrategias que contribuyen a la opacidad del sector agro-exportador. En los últimos años una proporción de las transacciones en estos mercados se cubrieron mediante la manipulación de los precios de transferencia entre entidades vinculadas localizadas en otros países. El GV, al igual que otros del agronegocio así como los que operan en sectores económicos transnacionalizados, implementó estas maniobras de evasión y elusión impositiva junto a otras estrategias de dolarización de

⁶ De las 40 plantas aceiteras que operaban en el país en el año 2014, correspondientes a 29 empresas, las cinco más grandes representaban el 57% de la capacidad total de producción, y de acuerdo a su importancia en la participación de la capacidad de molienda diaria, Vicentín combinando su planta en Avellaneda y las de Renova se ubicaba en primer lugar (Vidosa, 2015; Tesis FLACSO).

⁷ La capacidad de almacenaje, dada por las instalaciones metálicas de los silos tradicionales; conformaba un factor importante del poder de negociación de los productores (posibilidades o no de esperar precios más atractivos) en todas las etapas de la comercialización. Con el silo bolsa se amplía y flexibiliza esta capacidad en el marco de una significativa concentración de la actividad acopiadora así como la disminución del número de las cooperativas de primer grado.

⁸ rosarioplus.com/ensacoycorbata/Caso-BLD-el-fin-de-ciclo-de-una-peligrosa-bicicleta-en-el-corretaje-de-granos-20191007-0014.html

activos y fuga de capitales al exterior (guardias fiscales o países con regímenes preferenciales).

3. El grupo empresarial Vicentín en el territorio

La reflexión teórica sobre las relaciones grupo empresarial- territorio aporta un marco analítico adecuado a la hora de revisar las repercusiones del GV y los factores que determinan las modalidades bajo las cuales se territorializan sus actividades. Dupuy y Gilly 1995, retomado a Aydalot, (1986), plantean que las grandes empresas y corporaciones (multinacionales o no) son agentes cuyo poder económico, tecnológico y financiero les permite "matriciar el espacio" de manera diferente generando una tensión permanente entre las dinámicas territoriales (locales-regionales) y las "a-territoriales" (mundiales) de sus unidades localizadas. En esta dirección, la reflexión teórica sobre los sistemas agroalimentarios bajo las condiciones impulsadas por la globalización también ha dado cuenta de las dinámicas sectoriales crecientemente "desterritorializadas". (Gutman y Gorenstein, 2003)

Los grandes grupos empresariales de la industria oleaginosa (molienda y exportación) ejercen el control a través del rol que desempeñan:

- como núcleos de coordinación integral del complejo productivo procesando la soja, en menor medida girasol y otros granos- en el caso de las plantas productoras de bioetanol-, combinando otras actividades de diferente naturaleza (almacenaje, compras, transporte, servicios de apoyo, exportación);
- como agentes que modulan la organización espacial de dichas infraestructuras y dispositivos materiales;
- por los diversos efectos de sus plantas e instalaciones localizadas en la economía de estos lugares.

En la ribera santafecina se producen economías de aglomeración territorial- por las ventajas de posición que se traducen en conectividad externa e interna- que son rentabilizadas por todas las firmas del sector. Un efecto inducido, subrayado en el estudio de Gutman y Robert (2012), es la localización en los principales centros provinciales de un conjunto de filiales extranjeras proveedoras de tecnología, desarrollos y servicios que favorecen la interacción proveedor-cliente con las empresas aceiteras y, a su vez, otros proveedores de equipamientos y servicios de ingeniería menos complejos suministrados por profesionales de esta región.

Vicentín, localiza sus plantas de procesamiento e instalaciones logísticas en las localidades de Avellaneda, Reconquista, sumando los sitios portuarios en Rosario, San Lorenzo y Timbúes (la planta de Renova). En Avellaneda ha centralizado la mayoría de las actividades de gestión (inversiones, contabilidad, financiamiento, formación y contratación de personal) y las funciones directivas del grupo.

En el despliegue espacial de sus actividades se manifiesta un gradiente amplio y diverso de repercusiones:

- i) Relaciones con la trama productiva local-regional, vinculadas a los requerimientos genéricos, propios de la rutina productiva de una planta aceitera: mantenimiento*

y reparación de instalaciones, transporte, limpieza, y algunos servicios profesionales (consultoría, capacitación). Es, a su vez, uno de los principales demandantes del agro regional, su radio de influencia más próximo, si bien su accionar comercial se extiende a otras zonas (sur de Córdoba; Entre Ríos, Buenos Aires). Nótese que además de unas 42 cooperativas de primer grado que operan en la región, el 40% de los 1900 productores que tienen acreencias con el GV son de Santa Fe, representando un 63% del total de estas deudas.

- i) *Generación de empleo:* alrededor de 1300 ocupados en las plantas aceiteras y unos 700 en las desmotadoras de algodón más algunos puestos de trabajo en la actividad portuaria (estiba, tráfico terrestre). Esta incidencia ocupacional es significativa para mercados locales de trabajo típicos de localidades y/o agrociudades como Avellaneda (unos 25000 habitantes) y la ciudad vecina de Reconquista (unos 70000 habitantes).
- ii) *Recursos fiscales y vínculos institucionales.* A los tributos provinciales se suman las tasas que se pagan en los municipios donde operan sus plantas, camiones y restantes actividades logísticas.⁹ Por su parte, los directivos de la firma intervienen en las organizaciones sectoriales que actúan en la región (como la Bolsa de Comercio y Cámara Arbitral de Cereales de Rosario) y en instituciones comunitarias representativas (Cooperadoras de centros educativos y de salud, por ejemplo). Otras relaciones tienen por epicentro a la comunidad local regional. Ello se expresa en contribuciones a obras de importancia social y otras acciones remarcadas en los manuales de responsabilidad social empresarial (publicidad en medios locales, becas; programas específicos bajo la titularidad de la empresa, entre otros).

En síntesis, el GV no es un enclave; en su territorialidad se materializan formas concretas y localizadas en el terreno productivo y el económico; a su vez, a través del ejercicio de su poder corporativo fue construyendo fuertes “anclas” en los ambientes socio-culturales, laborales y políticos del territorio. El sistema productivo-portuario en el cual despliega sus operaciones de acopio, logística, corretaje, procesamiento y exportación reúne las típicas características de las llamadas *regiones commodities* (Daher, 2003) donde se combinan efectos de variables estructurales y de contexto sectorial (precios y otras tendencias en el mercado internacional; tipo de cambio; otros) en las diversas etapas del ciclo económico nacional-mundial. Un rasgo significativo de este tipo de sistemas productivos territoriales, además del grado de vulnerabilidad externa y sensibilidad macroeconómica, es la mayor intensidad de las repercusiones (negativas/positivas) respecto a regiones con economías más diversificadas.

Visto en perspectiva territorial, es posible inferir que el GV se percibe como un activo importante y que su legitimidad social, aunque hoy resulte sorprendente, se deriva del arraigo en el lugar desde hace más de 50 años ejerciendo un liderazgo que no sólo opera a través de factores económicos sino también sobre estructuras sociales de larga duración que tienen fuerte peso. Estos aspectos, que importan y cuentan en la región se comportan,

⁹ Por ejemplo, el municipio de San Lorenzo recaudaba unos 8 millones mensuales de Derecho de Registro e Inspección (DREI). https://puntobiz.com.ar/noticias/val/128332/val_s/109/el-efecto-domino-de-vicentin-golpea-sobre-los-gobiernos-locales.htm. Entre las deudas acumuladas por GV los Municipios de Avellaneda y Reconquista suman unos 21 millones de pesos. (Lozano, 2020)

entonces, como ventajas mientras que, por el contrario, la intervención del Estado es satanizada a la par que se invisibiliza la secuencia de políticas públicas y de intervenciones específicas que acompañaron y, en buena medida, dieron el soporte a su tránsito de firma familiar a Grupo Vicentín.

Más allá de los interrogantes que se plantean en relación a la resolución de un proceso de final abierto,¹⁰ y volviendo al inicio de esta nota, la regionalización del conflicto que ha sumado obstáculos políticos sustantivos remite a una mirada más amplia en torno a la necesidad y el desafío de una visión territorial estratégica con el fin de identificar elementos que pueden limitar el alcance y el impulso de ciertas iniciativas y políticas públicas (sectoriales y/o específicas).

En otros términos, el análisis de las variables laborales, encadenamientos, y otros efectos económicos en el lugar es necesario pero no suficiente a la hora de delinear un mayor alcance comprensivo sobre procesos vinculados a las dinámicas del capital con sus expresiones en el territorio: ¿Cómo ello se inserta, y da especificidad, a las nuevas lógicas controladas por fracciones transnacionalizadas? ¿Cuáles son las “antenas” institucionales que intermedian este poder y desde las cuales se sitúan u acoplan dichas lógicas?

Estos interrogantes plantean, a su vez, la discusión sobre las alternativas: ¿Cómo y con quiénes se puede impulsar ciertas iniciativas y políticas públicas orientadas a desmontar y revertir las lógicas corporativas dando un sentido endogeneizador? Entre ellos se encuentra la estatalidad provincial y otras instituciones locales o localizadas con mayor adherencia en la estructura socio-productiva regional. Por ejemplo, las que integran la red local del sistema de innovación nacional (Agencia de vinculación científico-tecnológicas; experimentales del INTA, oficinas del INTI, entre otras); organizaciones de pequeñas y medianas industrias; cooperativas y otras asociaciones de pequeños productores.

Cabe subrayar, por último, que estas miradas sobre la dimensión territorial del conflicto no implica desconocer que el nivel de la problemática y su sistematicidad a través, por ejemplo, de la *offshorización* para la fuga de divisas y elusión fiscal remite a la necesaria presencia de una política nacional que redefina la ausencia y/o ineficacia regulatoria y que intervenga en forma activa en la apropiación pública de los importantes excedentes que se “filtran” a través de los “buenos negocios”, no sólo del GV a juzgar por las prácticas que también despliegan los grandes actores transnacionales que operan en el territorio.

En tal sentido, y como ya señalara, la implicación estatal en el manejo del GV abriría condiciones para acceder a información, y el potencial control, sobre el oligopsonio que opera en uno de los principales canales de obtención de divisas del país. No menos relevante es la discusión en torno a otro posible rol como “empresa testigo” en el mercado nacional de alimentos, también atravesado por prácticas oligopólicas, si su orientación exportadora se combinara con otras áreas de fabricación-distribución para este destino.

¹⁰ Con la propuesta de expropiación en suspenso pareciera encaminarse la que se ha gestado desde el gobierno provincial y buena parte de la oposición política santafecina a través de una intervención menos directa pero, a su vez, quizás rescatando el rol del Estado a través de YPF Agro.

Referencias bibliográficas

Arrillaga H., Castagna A., Delfino A., Trocello G. (Coord, 2013). La nueva agricultura y la reterritorialización pampeana emergente. Universidad Nacional del Litoral - Agencia de Promoción Científica y Tecnológica.

Aydalot P. (1986): *Milieux innovateurs en Europe*, Economica, París, GREMI.

Cámara de Diputados del Congreso de la Provincia de Santa Fe “Primer Informe de la Comisión de Información y seguimiento de la Empresa Vicentin SAIC” Resolución de la Cámara de Diputados número 1305, junio de 2020.

Daher A. (2003) *Regiones-commodities. Crisis y contagio en Chile EURE (Santiago) v.29 n.86* Santiago mayo.

Dupuy C. et Gilly JP. (1995): “Les strategies territoriales des grands groupes”, En Rallet A. et Torre A. Économie industrielle et Économie spatiale, Paris, Economica.

Gorenstein S & Ortiz R (2018): “Natural resources and primary sector-dependent territories in Latin America”, *Area Development and Policy*, DOI: 10.1080/23792949.2018.1431555. To link to this article: <https://doi.org/10.1080/23792949.2018.1431555>

Gorenstein S., Barbero A. y Estrada ME (2006): “Nuevos actores y dinámicas territoriales en el complejo oleaginoso del sur de la provincia de Buenos Aires”, en Barbosa Cavalcanti J. y Neiman G. (comp) Acerca de la globalización en la agricultura. Territorios, empresas y desarrollo local en América Latina, Ediciones CICCUS, Buenos Aires.

Gorenstein S. (2005): “Nueva institucionalidad y proyección local tras la privatización portuaria argentina. Los casos de Bahía Blanca y Rosario”, *Revista EURE*, Vol XXXI N° 92, 105-122, Instituto de Estudios Urbanos Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.

Gutman (2000), “Trayectorias y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales en el MERCOSUR ampliado. Oleaginosas: soja y girasol”, PROCISUR/BID, Proyecto global Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur, Montevideo.

Gutman G. y Gorenstein S. (2003): “Territorio y sistemas agroalimentarios enfoques conceptuales, dinámicas recientes en Argentina” *Desarrollo Económico* Vol. 43, N° 168, 563-587, Instituto de Desarrollo Económico Social (IDES), Buenos Aires, enero-marzo.

Gutman G. y Robert V. (2012) “Complejo productivo aceitero”, Análisis tecnológico sectorial, CIECTI, Mincyt, Buenos Aires

Hernandez J., Castro M. (2020). “ Biocombustibles en la Argentina. Potencialidades y tensiones en el agregado de valor en el territorio”. En Gorenstein (coord.) Territorios primarizados en la Argentina. Viejas y nuevas fragilidades socioeconómicas. CK editora, Buenos Aires.

Lozano C. (2020): 3er. Informe sobre la Situación de la Firma VICENTIN. Analisis de la composicion de la deuda sujeta a concurso preventivo. www.unidadpopular.org.ar

Schorr M., Ortíz R. (2020): “Argentina: factores de impulso al proceso de reprimerización reciente”. En Gorenstein (coord.) *ibid.*

Vidosa Regina (2016): Régimen sectorial de funcionamiento en la cadena de la soja: inserción internacional, formas de competencias, política monetaria y relación salarial, en el periodo 2002-2015, *Tesis de Maestría en Economía Política con mención en Economía Argentina*- FLACSO, Buenos Aires.