

---

# Topologías empresariales

---

e integración regional: una mirada  
desde las firmas de maquinaria agrícola  
en Argentina

---

Network topologies and regional integration:  
a look from agricultural machinery firms in Argentina

**Natalia Astegiano**

Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Filosofía y Humanidades  
Centro de Investigaciones / CONICET. Córdoba, Argentina  
n\_astegiano@hotmail.com  
<https://orcid.org/0000-0002-7525-1416>

---

### Resumen

En el período actual, las redes empresariales se configuran a escala global generando múltiples divisiones territoriales del trabajo en cada formación socioespacial. La expansión de un sistema técnico universal en los últimos años, acompañado por múltiples procesos de neoliberalización de los Estados, habilitaron el control de las firmas sobre la producción, la comercialización y la financiarización de los territorios. De esta manera, las políticas de los Estados y de las empresas generan determinados usos hegemónicos del territorio. En este artículo nos proponemos abordar los procesos de integración regional en América Latina a partir del estudio de la conformación de redes empresariales de firmas vinculadas a la producción de maquinaria agrícola. En particular, analizaremos el proceso de conformación de redes de empresas transnacionales vinculadas a la producción de maquinaria agrícola en Argentina y su relación con procesos de integración regional como el MERCOSUR.

**PALABRAS CLAVE:** globalización; divisiones territoriales del trabajo; integración regional; maquinaria agrícola.

### Abstract

In the current period, business networks are organized on a global scale, producing multiple territorial divisions of labor in each socio-spatial formation. The expansion of a universal technical system in recent years, accompanied by the processes of neoliberalization of the States, enabled the control over the production, marketing and financialization of the territories by the firms. In this way, government and company policies generate hegemonic uses of the territory. In this research we are focus on develop the process of Latin America regional integration by the study of creation of business networks related to production of agricultural machinery. We especially will evaluate the building process of networks of transnational companies associated to the production of agricultural machinery in Argentina and its relationship with regional integration processes such as Mercosur.

**KEY WORDS:** globalization; territorial divisions of labor; regional integration; farm machinery.

## 1. Introducción

La organización de los territorios en la actualidad puede ser comprendida desde las principales tendencias que genera el proceso de globalización, entre las cuales podemos mencionar los procesos de financiarización, la universalización de un sistema técnico a escala global y las redes de información, las políticas de desregulación y apertura de los mercados nacionales y el aumento de los flujos de capital. Estos procesos se encuentran comandados por el accionar de empresas multinacionales que, a partir de múltiples divisiones territoriales del trabajo, imprimen ciertos usos del territorio. Las políticas de las empresas y de los Estados se encuentran en cooperación y en tensión permanente, promoviendo determinadas especializaciones productivas en los territorios.

De esta manera se tornan necesarias normativas que regulen la circulación de la información, capitales, mercancías y personas. Los acuerdos bilaterales y de integración entre países y las políticas de los Estados nacionales adquieren un papel fundamental en la conformación de las topologías empresariales globales.

Proponemos discutir las implicancias de los procesos de integración regional en América Latina en la conformación de redes empresariales de firmas vinculadas a la producción de maquinaria agrícola. En particular, analizaremos el proceso de conformación de redes de empresas transnacionales de maquinaria agrícola en Argentina y su relación con procesos de integración regional como el Mercosur.

## 2. Materiales y métodos

En el siguiente trabajo abordamos redes empresariales de maquinaria agrícola a partir del análisis de datos estadísticos vinculados a la industria de maquinaria agrícola relevados por el INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos, Re-

pública Argentina) y CAFMA (Cámara Argentina Fabricantes de Maquinaria Agrícola). Para poder comprender el accionar de las empresas y del Estado, levantamos información de portales periodísticos específicos de la temática y de web oficiales de las empresas. Las implicancias del proceso de integración regional fueron estudiadas a partir de fuentes secundarias bibliográficas, y decretos y programas del Estado relacionados con esta rama de producción.

Estos datos fueron complementados con el trabajo de campo realizado en empresas y concesionarios y en las principales ferias agropecuarias del país, donde se realizaron observaciones directas y entrevistas semiestructuradas a miembros de las principales empresas productoras de maquinaria agrícola, empresas distribuidoras y comercializadoras.

## 3. Procesos de integración regional en tiempos de la globalización

La reorganización actual de los territorios debe ser comprendida a partir del movimiento de una totalidad global, que se concretiza en los lugares permanentemente. Es el modo de producción, dinamizado por el accionar de grandes firmas empresariales que conforman redes globales de producción a nivel mundial.

Estamos frente a un proceso de creciente internacionalización de la producción en todas sus etapas, incluyendo el dinero, el crédito, el consumo, la deuda y la información (Santos, 2000b; Arroyo, 2010; Silveira, 2015; Montenegro y Contel, 2017). Todos estos elementos forman parte y posibilitan la mundialización integral de las formas de producción, distribución y consumo, que se imponen en los lugares bajo las formas actuales de modernización de los territorios<sup>1</sup>.

Las políticas que ejercen las grandes empresas en los territorios son posibles a partir de la construcción de un sistema técnico hegemónico universal que habilita la circulación de la información en diferentes lugares del mundo (Santos, 2000b). Así, las técnicas permiten la convergencia de los momentos, es decir, la simultaneidad en tiempo real y la solidaridad de los eventos mediante la articulación financiera de diferentes mercados a nivel mundial, la coordinación de redes de producción y comercialización, entre otras cuestiones.

Sin embargo, las técnicas se distribuyen de manera desigual en los territorios, estableciendo determinadas jerarquías de los mismos. Como afirma Sassen (2003), las nuevas tecnologías no han reducido las desigualdades espaciales, por el contrario, su control se encuentra cada vez más concentrado en un grupo de empresas globales, posibilitando la generación de una plusvalía universal. La unicidad de la técnica deviene así de la generación de una plusvalía globalizada que impone, a su vez, una temporalidad hegemónica (Santos, 2000b).

A pesar de esto, la difusión de un sistema técnico hegemónico a nivel mundial no garantiza de por sí la obtención de dicha plusvalía universal, sino que *“las técnicas se vuelven historia con la intermediación de la política”* (Santos, 2000b: 25) de las empresas y de los Estados. Estas políticas conjuntas se traducen en un constante proceso de neoliberalización y financiarización de los territorios. La financiarización de la economía mundial busca generar liquidez de capitales con el menor riesgo posible, imponiendo criterios en todas las esferas de la producción y de la vida cotidiana, con el objetivo de hacer móvil lo inmóvil. Así, las políticas buscan tornar flexibles factores de la producción tales como la mano de obra y obtención de materias primas, y posibilitar la circulación acelerada de bienes, servicios y personas a nivel mundial.

Una serie de acciones aseguró la existencia de un mercado global: los procesos de liberalización, desregulación y privatización de los Estados implementados desde 1970 a la actualidad resultaron la plataforma para la mundialización del capital (Chesnais, 2005). Los procesos de desregulación consolidaron al sistema financiero como centro para la redistribución económica mundial (Chesnais, 2005; Harvey 2007), posibilitando la concentración de riquezas y de poder en un grupo reducido de estos procesos en tanto habilita o promueve los procesos de privatización, recortes de gastos gubernamentales, modificaciones de códigos tributarios, tarifas de servicios públicos y la repartición de subsidios a grandes corporaciones (Harvey, 2007).

De esta manera, se crearon las bases para la consolidación de un mercado mundial que tendió a unificar la valorización y la competencia económica a escala mundial. Al mismo tiempo, el proceso de financiarización promovió la reproducción y diferenciación permanente al interior de este mercado global, es decir, que consolidó relaciones asimétricas y jerarquizadas (Chesnais, 2005).

Como afirma el autor previamente citado, el período actual no se caracteriza por ser un proceso de mundialización de la economía, sino del capital. Es decir, que el espacio internacionalizado se configura a partir de las necesidades del inversor financiero y sus estrategias mundiales, principalmente comandadas por las empresas transnacionales. La organización de los grupos en ‘empresas-red’ a nivel mundial permitió la reducción de los costos de producción y la apropiación de valores mediante las fusiones y adquisiciones de otras empresas. Por ello, el comercio exterior y la comercialización intrafirma se constituyen como variables clave para la acumulación de estas empresas (Chesnais, 2005).

En este marco, los tratados internacionales se convirtieron en una herramienta fundamental

para impulsar y garantizar la libertad de acción de las empresas y los derechos de propiedad privada. Sin embargo, la mundialización del capital y la conformación de un espacio internacionalizado no eliminaron las relaciones de dominación y dependencia entre los Estados nacionales, ni redujeron su importancia en la política mundial.

El MERCOSUR surge en un contexto de apertura económica mundial como una estrategia de algunos países de América Latina (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) para promover la libre circulación de bienes y capitales. En 1991, los estados participantes firmaron el tratado de Asunción donde acordaron como objetivo común: *“la ampliación de las actuales dimensiones de los mercados nacionales, a través de la integración, [lo que] constituye una condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.”* (Tratado de Asunción, 1991: 1). Asimismo, el Tratado establece que dicho objetivo *“debe ser alcanzado mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía, con base en los principios de gradualidad, flexibilidad, equilibrio.”* (Tratado de Asunción, 1991: 1).

En 1994, los Estados miembros constituyeron un área de libre comercio completa, que se constituyó como unión aduanera en 1995 y adquirió políticas de tarifas externas comunes en 1997. A su vez, a partir de la conformación del bloque regional, los Estados implementaron una serie de tratados comerciales (como los Tratados Bilaterales de Intercambio) que promovieron la llegada de las principales firmas a la región. Es decir, el MERCOSUR resultó un proceso de producción de normas que buscaron dinamizar las inversiones extranjeras en el continente (Arroyo, 2010).

Entre las principales normas que posibilitaron esta dinámica, Santos y Arroyo (1997: 61)

mencionan: *“el régimen preferencial en materia de empresas conjuntas establecido a partir del Estatuto de empresas binacionales argentino-brasileras (1990); la decisión número 3 para acuerdos sectoriales –consorcios, fusiones, adquisiciones, joint ventures (1991); el protocolo para la promoción y protección recíproca de inversiones (1994)”*. En este marco, la mayoría de las firmas comenzó a racionalizar sus actividades principalmente entre Argentina y Brasil, especializando sus filiales según las diferentes etapas de la producción y generando por lo tanto un aumento en el comercio intrafirma. A su vez, se produjo un proceso de internacionalización de una serie de firmas nacionales que se expandieron sobre el resto de la región (Santos y Arroyo, 1997).

Podemos decir entonces que el accionar de las empresas se reestructura más allá de las fronteras nacionales. La creación del MERCOSUR generó nuevas condiciones de producción y comercialización para las grandes firmas de maquinaria agrícola, las cuales organizaron sus estrategias desde la base de la conformación de un mercado interno ‘ampliado’ en Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay (Langard, 2014). Diversos acuerdos comerciales entre los países miembros significaron la eliminación casi total de aranceles para la importación de maquinaria agrícola, y establecieron líneas de créditos para la capitalización agrícola desde los bancos públicos (Romero Wimer, 2016).

Sin embargo, el proceso de integración regional del MERCOSUR fue transformándose a lo largo del tiempo, particularmente desde el año 2002, a partir de una serie de medidas que distanciaron las definiciones del bloque de los intereses de Estados Unidos y promovieron las relaciones comerciales entre los países miembros mediante la generación de mecanismos de financiamiento regional y de negociación internacional (Arroyo, 2010; Bernal Meza, 2008).

A pesar de estos cambios en las formas de concebir la integración, la consolidación del MER-

COSUR resultó uno de los factores para la atracción de inversiones al representar una posibilidad para las grandes empresas de generar insumos a bajo costo y especializaciones interfiliales. A su vez, amplió los mercados para la venta y distribución no sólo de las inversiones y de la producción, sino del consumo final de los bienes y servicios productivos. Como afirma Bernal Meza (2008), la regionalización habilitó la acumulación de recursos y de las dimensiones del mercado. Sin embargo, sólo las grandes firmas cuentan con las condiciones para abarcar los mercados más grandes y racionalizar sus actividades en América Latina (Arroyo, 2010). Así, mediante nuevas divisiones territoriales del trabajo, las firmas globales promueven nuevas especializaciones productivas en los territorios, motorizadas por la ampliación de los circuitos espaciales de producción a escala mundial.

#### 4. División territorial del trabajo y circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola en América Latina

En cada momento histórico, las divisiones territoriales del trabajo imprimen nuevas funciones sobre los lugares, que son conducidas por nuevas acciones sobre nuevos y antiguos objetos que las tornan posibles (Santos, 2000a). Así, mediante sus propias divisiones del trabajo las grandes firmas imponen sus temporalidades en los lugares y realizan una modernización que es siempre selectiva, al distinguir puntos luminosos y opacos en función de sus necesidades de rentabilidad.

Las sucesivas divisiones del trabajo generan entonces determinadas especializaciones productivas en los territorios, estableciendo jerarquías entre los mismos. De esta manera, se produce una concentración geográfica vinculada a la concentración económica, a partir de la localización de actividades productivas que buscan maximizar

sus beneficios en la producción (Santos, 1996). A escala mundial, el mercado actual de maquinaria agrícola presenta una estructura oligopólica y concentrada en manos de un grupo cada vez más reducido de empresas globales de origen norteamericano y europeo (Bil, 2017). Entre ellas podemos mencionar a *John Deere*, *Case New Holland*, *AGCO*, *CLAAS* y *Deutz-Fahr*. A su vez, existe un grupo de empresas que conformaron una plataforma regional y lograron ser competitivas a escala global, como es el caso de *Kubota* y *Yanmar* (originarias de Japón).

*John Deere* (EEUU), *Case New Holland* (CNH) (Países Bajos) y *AGCO* (EEUU) son grandes grupos empresariales que dominan más del 60% del mercado mundial de maquinaria agrícola (Langard, 2014; Bil 2017). Son resultado de la fusión y adquisición en estos últimos veinte años de diferentes empresas de maquinaria agrícola y, en ciertos casos, de estas con automotrices. Estos grupos adquieren un rol central en la difusión de tecnología agrícola, y en la comercialización de maquinaria a partir del control de diferentes topologías que dominan, promoviendo el comercio 'intrafirma' a nivel mundial (Langard, 2011).

Estas empresas operan bajo una red de filiales localizadas en diferentes partes del mundo, con el objetivo de flexibilizar su producción sin perder el control sobre cada etapa del circuito productivo. Las redes de negocios actuales se caracterizan por la intensidad, la complejidad y la escala global que adquieren, así como por la digitalización, lo que permite la circulación a alta velocidad (Sassen, 2003).

En este sentido, la creación de grandes empresas-red es la estrategia para la expansión y la acumulación de una plusvalía mundialmente coordinada, lo que profundiza el proceso de internacionalización de la economía mundial y constituye topologías empresariales que promueven usos corporativos de los territorios (Silveira, 2011).

Así, las grandes empresas organizan su producción creando y ampliando circuitos espaciales de producción formados por las diversas etapas materiales e inmateriales de producción (Santos 1996; Santos y Silveira, 2001).

Los procesos de internacionalización de las empresas de maquinaria agrícola conllevaron estrategias de racionalización en las diferentes filiales de cada país, que consistieron en la especialización de las plantas en alguna de las etapas específicas del proceso de producción o en líneas específicas de productos (Langard, 2014). Si bien los circuitos espaciales de producción de maquinaria agrícola se extienden a escala global, las definiciones sobre la producción (órdenes) y el consumo se encuentran concentradas en un pequeño conjunto de países. Como resultado, Estados Unidos, China, Alemania y Francia presentan grandes flujos de comercio intraindustrial e intrafirma, al ser los principales importadores de maquinaria agrícola del mundo (Langard, 2014).

En los últimos veinte años, algunas grandes regiones se han vuelto atractivas para la expansión de los mercados de maquinaria, no sólo por la importancia de su producción agrícola, sino también por su nivel de mecanización en virtud de la adopción de nuevas tecnologías asociadas a la especialización para la producción de *commodities* agrícolas: América Latina, África, Asia/Pacífico, Europa Oriental y Medio Oriente. Los países de América Latina presentaron tasas de crecimiento de demanda de equipos más dinámicas: Brasil, Argentina y Uruguay aumentaron sus compras entre un 20% y un 30% en diez años, mientras que en Europa los aumentos fueron en promedio el 8% (Ministerio de Hacienda y Finanzas, 2016).

Dentro del mercado mundial de maquinaria agrícola, Brasil se constituye como el principal proveedor latinoamericano y se encuentra entre los primeros veinte países con mayor nivel de importación en el rubro. Esto está relacionado,

en parte, a la instalación de plantas de transnacionales en los últimos treinta años y al aumento del comercio intrafirma que de ello deviene. En el caso de Argentina, influyó no sólo el aumento en la superficie destinada a la actividad agrícola, sino también la dinámica de la industria local que tradicionalmente producía maquinaria agrícola y precisaba de piezas y componentes para la adopción de las nuevas formas de producción en el campo.

Si bien las principales empresas han realizado importantes inversiones en los últimos diez años en América Latina, cada una de ellas ha establecido divisiones territoriales particulares en cada formación socioespacial. A pesar de que las firmas globales concentran sus principales centros industriales en Brasil, a partir del 2012 reactivan o trasladan parte de la producción y el ensamble final de la maquinaria a Argentina.

Desde el año 2002 se produce un importante crecimiento de la producción de *commodities* agrícolas en Argentina, lo que conllevó a un aumento de la demanda de maquinaria agrícola que no pudo ser absorbida por la producción de empresas nacionales. Así, aumentaron las importaciones, principalmente de cosechadoras y tractores provenientes de Brasil, alcanzando un 70% de las unidades vendidas en el país. Durante los años 2007 y 2008 Argentina resultó el segundo país con mayores importaciones en el rubro del mundo, alcanzando los 240 millones de dólares en compras anuales. Al mismo tiempo, Brasil se constituye como uno de los principales destinos de la exportación de maquinaria agrícola de Argentina (34%). Sin embargo, un 91% de las mismas estuvieron compuestas por partes y no maquinarias grandes (Bil, 2017).

El grupo AGCO posee en Brasil cuatro plantas de fabricación de las marcas *Valtra* y *Massey Ferguson*<sup>2</sup>, y varios centros de distribución de partes, centros regionales de ventas y un centro innovación. A su vez, adquirió en 2009 a la empresa *SFIL*, para la fabricación de implementos. En Argentina,

obtuvo en 1996 la fábrica de motores *Deutz* y en el año 2013, construyó la planta de General Rodríguez donde ensambla tractores de la línea *Massey Ferguson* y *Valtra*.

Por su parte *John Deere* posee la mayor parte de las líneas y volúmenes de producción en cinco filiales en distintos puntos de Brasil, desde donde exporta al resto de América del Sur tractores, cosechadoras para granos y caña, sembradoras y equipos para explotación forestal. En Porto Alegre posee un centro administrativo en el cual maneja la provisión de crédito para el consumo de los equipos. En Argentina, fabrica en su planta de Rosario motores (que luego son exportados a Brasil para el ensamble) y tractores. En Uruguay, se limita a las actividades de distribución y comercialización desde una sede en Montevideo.

*Case New Holland* posee en Brasil cuatro plantas industriales y un centro distribuidor para el resto de Sudamérica y, en Argentina, un centro industrial en Córdoba. Aprovechando las economías de especialización y contribuyendo a generarlas, cada una de esas plantas fabrica un producto diferente, como tractores de distinta potencia y confort, cosechadoras para granos, caña de azúcar y café y pulverizadoras.

Los circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola son resultado también de las formas en que Estados y empresas se relacionan, estableciendo un determinado uso de los territorios. Como afirma Arroyo (2004), Estado y mercado están asociados desde la génesis de los procesos históricos que dieron lugar a dichas instituciones, que en el caso de Latinoamérica se remiten al momento de conformación de los Estados en el marco de relaciones coloniales con otros países. Según Peter Taylor (1994), los Estados territoriales cumplen dos funciones fundamentales dentro de una economía mundo: por un lado, generan las condiciones necesarias para la acumulación del capital; por el otro, mantienen la legitimación del

sistema de dominación. En este sentido, Arroyo (2004), citando a Gottmann (1952), afirma que las funciones básicas del Estado territorial son la seguridad y la oportunidad, vinculadas a la formación del sistema interestatal y a la formación del mercado mundial.

Dentro de la lógica hegemónica del sistema mundial moderno, el Estado se vuelve herramienta clave para la acumulación: mediante la suba de precios de las mercaderías, la reducción de los costes de producción, el control de capitales a través de sus fronteras o con normas legales que gobiernan las relaciones sociales de producción (Taylor, 1994). Toda formación socioespacial que se inserta en esta lógica de desarrollo del capitalismo tiene que afrontar una serie de cambios legales, institucionales y estructurales. A partir de lo planteado por Sassen (2007), Silveira (2011) afirma que dichos cambios dan lugar a una geografía del poder, donde el Estado media entre lo nacional y la expansión de actores económicos globales, a partir de la creación de agencias y normativas dentro del Estado.

De esta manera, se llevan a cabo usos corporativos del territorio (Santos y Silveira, 2001) que resultan de la subordinación de las políticas del Estado a las necesidades de las grandes empresas –empleo, educación, infraestructura, comercio e inversión– en relación a las condiciones del territorio que habilitan la fluidez territorial. Así, las normativas y políticas de los Estados permiten la articulación de las grandes empresas en redes, topologías que estas construyen en los diferentes territorios (Silveira, 2007).

## 5. Políticas del estado y de las empresas de maquinaria agrícola en argentina

Las redes establecidas por las grandes firmas son inseparables del modo de producción que asegura su movilidad; son móviles y dependen



de los agentes que las administran y controlan. El poder de estos se basa en su capacidad de articular diferentes puntos de una red de manera coordinada y simultánea, y con ello, lograr el control sobre la circulación y la comunicación (Raffestin, 1993).

Las grandes firmas productoras de maquinaria agrícola han generado diferentes divisiones territoriales del trabajo en la formación socioespacial argentina, ocupando un papel central en el uso y distribución de las actividades, capitales, mercancías y trabajo<sup>3</sup>. Antiguas divisiones territoriales del trabajo en Argentina -en particular aquellas vinculadas a la implementación de medidas de desregulación financiera y apertura de los mercados desde 1976- deterioraron las condiciones de rentabilidad de las empresas de capitales nacionales y facilitaron la circulación de capitales extranjeros. Entre ellas podemos mencionar la eliminación de los incentivos fiscales a la producción industrial local de maquinaria agrícola, así como de aranceles a la importación y créditos para la adquisición de maquinaria (Romero Wimer, 2016).

El continuo proceso de apertura y desregulación financiera durante la década de 1990 y la creación del MERCOSUR como marco de acuerdo regional implicaron un nuevo sistema normativo que redefinió las estrategias de las empresas nacionales. Estas debieron enfrentar un ambiente fuertemente competitivo debido a la intensificación de la presencia de empresas extranjeras en el mercado interno. Asimismo, las firmas globales reorganizaron sus estrategias productivas y comerciales de sus filiales en un mercado más amplio y en expansión (Romero Wimer, 2016).

En este sentido, el MERCOSUR habilitó acuerdos bilaterales con Brasil que posibilitaron un aumento del comercio intrafirma de los oligopolios de maquinaria agrícola que poseían sus principales plantas en ese país. Desde 1992 se eliminaron los aranceles a la importación de cosechadoras sin

terminar de Brasil y se redujo el pago de impuestos aduaneros de 10% al 3%. Así, Brasil comenzó a ser el principal proveedor de maquinaria agrícola importada para Argentina, seguido por EEUU y la Unión Europea (Romero Wimer, 2016). Por otro lado, en 1996 se eliminó el decreto 979/93 que suponía el reintegro fiscal de 15% para las ventas de producción de origen local que se realizaran en el mercado interno y la eliminación de cargas sociales e impuestos<sup>4</sup> (Romero Wimer, 2016).

A fines de la década de 1990, los circuitos espaciales de la producción de las empresas globales fueron reorganizados a partir del traslado de la producción de tractores de Argentina hacia Brasil, y de la especialización productiva de las plantas locales en la producción de motores. *John Deere* racionalizó su planta de Rosario, trasladando la producción de tractores a Rio Grande do Sul (Brasil) y dedicándose sólo a la producción de motores, desde donde proveía a las plantas de México y de Brasil (y también de China), e importaba los tractores y las cosechadoras de Brasil. Desde 1996, la empresa amplió significativamente la integración de partes provenientes de Brasil y la importación de maquinaria propia desde Estados Unidos.

Por otro lado, *Fiat* cerró su filial de producción de tractores con el nombre *Agritech* en Argentina en el año 1993. Una vez conformada en 1994 su línea global, *Case New Holland* se instaló en Brasil desde 1996 para operar regionalmente. *Deutz* Argentina (perteneciente al grupo *AGCO*) dejó de producir tractores en Morón en 1999, especializó su fábrica en la producción de motores y cerró la fábrica de cosechadoras en *Noetinger* que había adquirido a *Araus*. A su vez, ese mismo año cerró la planta de producción de *Massey Ferguson* en Rosario y concentró toda su fabricación regional en Brasil (Langard, 2014).

Una de las consecuencias de estas reestructuraciones productivas fue la tendencia a la disminución de la producción de tractores<sup>5</sup> en relación con la

década anterior y a la desaparición de las industrias de capital nacional de cosechadoras. Estas últimas no pudieron hacer frente a los procesos de modernización propios del agro que exigían cosechadoras con mayor potencia en el motor, cabezales más anchos y mayor capacidad de tolva. En 1998 un 63% del total de las ventas de tractores en Argentina provenía en su mayoría de firmas trasnacionales ubicadas en Brasil (Langard, 2014), y la única fábrica de producción local y capitales nacionales que se mantuvo fue la de la empresa Zanello (Córdoba). De esta manera, se generó una alta dependencia de la producción brasilera.

Sin embargo, nuevas divisiones territoriales del trabajo se imprimieron durante la década del 2000 en Argentina. El alza exponencial de los precios de los *commodities*, sumado al fin de la convertibilidad en Argentina, promovió el aumento de la demanda de maquinaria y de las importaciones desde Brasil especialmente de cosechadoras y tractores. El aumento del uso de maquinaria agrícola estuvo vinculado al proceso de agriculturización y avance de la frontera agropecuaria en Argentina -basada en la producción de *commodities* como la soja y el maíz- luego de 2001. Estos procesos fueron posibles en parte gracias a la adopción de técnicas vinculadas a la siembra directa que modificaron la demanda de maquinaria agrícola.

A pesar de la falta de créditos disponibles para la compra de maquinaria agrícola en ese entonces, se generaron oportunidades de compra financiera mediante la entrega de bonos del Estado luego de la crisis de 2001 (a cambio de los plazos fijos retenidos en el banco), y a través de los programas de financiamiento de canje de granos ofrecidos por las empresas de maquinaria (Romero Wimer, 2016).

Las políticas del Estado nacional reforzaron estas divisiones territoriales del trabajo, con la creación de programas específicos de subsidios al

empleo, al pago de impuestos y el crédito. A fines de 2001, se incorporó en el Régimen de Bonos para Bienes de Capital (Decreto 379/2001) a empresas de este rubro (Decreto 1.554/2001), lo que significó el otorgamiento de bonos fiscales equivalente al 14 % de la facturación. En el año 2003, la maquinaria agrícola fue una de las ramas más beneficiadas por el Programa de Recuperación Productiva (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2002) que subsidió el empleo en el sector privado (Romero Wimer, 2016). Por otro lado, mediante la ley 25.924 (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2004) de promoción de inversiones en bienes de capital y obras de infraestructura, el Estado implementó líneas de créditos oficiales para la adquisición de bienes de capital de origen local con tasas preferenciales.

De esta manera, Argentina comenzó a representar un importante destino de ventas para las grandes empresas trasnacionales<sup>6</sup> (Langard, 2014). En este contexto, nuevas normas del Estado buscaron reducir las importaciones de maquinaria mediante la disminución del impuesto a las ganancias para las industrias que fabriquen equipos en el país.

Sin embargo, las importaciones en tractores y cosechadoras no disminuyeron, y al mismo tiempo, el Estado nacional implementó medidas que aumentaron el comercio bilateral de maquinaria agrícola. La intensificación y el crecimiento exponencial de la actividad agrícola en el país conllevaron un aumento en las importaciones, en particular de cosechadoras que provenían de Brasil en su mayoría (70%), Estados Unidos (18%) y Alemania (9%), (promedio del período 2003-2008). Asimismo, desde 2007 se produjo un crecimiento en las exportaciones vinculado a una serie de acuerdos bilaterales generados con Venezuela (país que desde 2006 comenzó a integrar el MERCOSUR) que impulsaron la exportación de maquinaria local (Bragachini, 2014).

Recién a partir de 2008, la importación de maquinaria disminuyó debido, en parte, a la caída de los precios de los granos, pero principalmente a la implementación por parte del Estado nacional de licencias no automáticas para la importación (Langard, 2014). Estas licencias regularon y limitaron los productos importados, resultando una forma de administración del comercio bilateral con Brasil.

Las empresas globales debieron entonces reorganizar sus topologías empresariales en Argentina, generando nuevas configuraciones de los circuitos espaciales de producción: no sólo el ensamble de tractores y cosechadoras a nivel local, sino también la incorporación de centros de distribución, logística y repuestos propios, así como funciones aduaneras dentro de las empresas.

Desde el año 2009 *John Deere* comenzó a dedicarse progresivamente a la producción local de tractores, cosechadoras y plataformas en el predio de Granadero Baigorria, donde instaló también un Centro de Distribución de Repuestos y una aduana domiciliaria propia. En 2011 la empresa invirtió en una nueva línea de producción que hasta ese momento importaba de India, México y Brasil (países a los cuales exportaba casi 90% de su producción de motores).

Nuevas divisiones territoriales del trabajo incorporaron así ‘nuevas’ funciones a las filiales argentinas, y nuevas órdenes y jerarquías en los circuitos espaciales de producción de maquinaria agrícola en América Latina, focalizando los centros de comando en Brasil. Es decir, las grandes firmas conformaron circuitos espaciales de la producción que traspasan los límites de las formaciones socioespaciales.

Un claro ejemplo de esto fue la inauguración en marzo del 2010 del Centro de Distribución y Logística de repuestos para América Latina de la empresa *Case New Holland* en la ciudad de Sorocaba, Brasil. Desde allí, pudo consolidar su inserción en

el mercado regional de América Latina. Dos años más tarde, realizó una inversión industrial para la producción local en el Parque Industrial Ferreyra perteneciente al grupo *Fiat* en la ciudad de Córdoba. Esta inversión debe ser comprendida a partir de la reorganización empresarial para disminuir los costes de la producción de maquinaria: las plantas funcionan principalmente como ensambladoras de piezas provenientes en su mayoría de Brasil (también de Estados Unidos e India); pero son pensadas para poder ser vendidas en otros países del MERCOSUR (para Brasil se proyecta una exportación del 60% de sus producciones), (La Voz del Interior, 2013).

La política de la empresa estuvo vinculada a las políticas del Estado, que mediante el programa ‘Fondos del Bicentenario’ (programa estatal nacional, creado para la promoción de inversiones industriales), garantizó los fondos necesarios para las inversiones en el territorio. A su vez, la empresa fue beneficiada por el Régimen de Bonos para Bienes de Capital (Donato y Astegiano, 2018), por la Ley de Promoción Industrial Provincial 9.727 (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2010) durante 2012 y 2013 (Búfalo y Astegiano, 2019) y el Parque Industrial Ferreyra fue beneficiario del Programa Nacional de Parques Industriales.

Las políticas del grupo *AGCO* también estuvieron vinculadas a los fondos otorgados por el ‘Fondo del Bicentenario’. Si bien el grupo *AGCO* ya había reactivado su producción en el año 2006 –con la tercerización del ensamblado de tractores mediante un *joint venture* con la empresa *Baden* en Rosario– su gran inversión fue realizada a comienzos de 2012 con la construcción de la planta industrial en General Rodríguez (provincia de Buenos Aires). A partir de esta inversión, la firma incorporó no sólo funciones en la producción industrial –de motores y producción y ensamblado de tractores y cosechadoras– sino también áreas de ingeniería y manufactura, centros de distri-

bución, logística, oficinas comerciales, y área de exhibición de productos. Estas nuevas divisiones territoriales del trabajo de la firma fueron posibles a partir de una serie de acuerdos productivos con grupos extranjeros y locales. AGCO firmó en ese entonces un acuerdo con la firma nacional Mainero, para la producción de *mixers*, cabezales para recolección de granos y maquinaria para la postcosecha de granos.

Al mismo tiempo que las grandes firmas de maquinaria agrícola reorganizaron sus plantas en Argentina, se produjo un crecimiento en las ventas de tractores en el país, las cuales quedaron concentradas en manos de *John Deere*, *AGCO* y *CNH*. Estos aumentos del consumo fueron promovidos por el financiamiento bancario en pesos ofrecido en ese entonces por el Banco Nación (La Voz del Interior, 2013). Sin embargo, las importaciones siguieron aumentando, particularmente aquellas provenientes de Brasil vinculadas al comercio intrafirma de estas mismas multinacionales que importan desde las terminales radicadas en ese país cosechadoras y tractores, como también partes de ambos para ensamblar en Argentina (Bragachini, 2014).

Los cambios en la demanda y el consumo de maquinaria agrícola se vinculan también a las modificaciones en las normativas de regímenes de gravamen impositivo a la exportación de *commodities* agrícolas (retenciones agropecuarias). La eliminación y reducción de las retenciones a la exportación de cultivos como el trigo, el maíz y la soja ocurrida a fines del año 2015 (Decreto 133/2015) y el otorgamiento de créditos en pesos, específicos del Banco Nación a comienzos del 2016, impulsaron el crecimiento de la inversión en maquinaria (CAFMA, 2018).

Sin embargo, este crecimiento no fue direccionado hacia la producción local, sino que promovió la importación en todos los tipos de maquinaria, incorporándose aquellos segmentos como

sembradoras y pulverizadoras, característicos de industrias de origen nacional que se vieron perjudicados por el aumento de costos por la inflación (CAFMA, 2018). Durante el año 2017, la importación de cosechadoras aumentó en un 300% respecto al año anterior, de las cuales un 90% provinieron de Brasil, y un 70% de estas operaciones correspondieron al grupo *CNH* con sus marcas *New Holland* y *Case* (Maquinac, 2018b); mientras que en el período 2015-2017, los ingresos de equipos extranjeros de pulverizadoras se multiplicaron por seis (Maquinac, 2018a).

Asimismo, durante el año 2017, empresas nacionales establecieron acuerdos de producción y comercialización de tractores con firmas extranjeras productoras de maquinaria agrícola. Entre ellos se destacan los convenios entre *Akron* y *Kubota* (Japón), *YTO* (China) con *Zanello*, *Econovo* con *Farmtrac* (India) y *Escorts* (India). De esta manera, mientras las firmas globales amplían su red de producción y comercialización, las firmas locales comienzan a participar en segmentos en los cuales no pueden competir solas debido al alto grado de concentración en un reducido grupo de firmas globales, como es el caso del mercado de tractores.

Podemos decir entonces que, en los últimos veinte años, las políticas del Estado y de las empresas han reforzado especializaciones productivas vinculadas a la producción y comercialización de maquinaria agrícola en Argentina. Sin embargo, a pesar de que estos procesos ocurren dentro de la formación socioespacial no pueden ser escindidos de los circuitos espaciales de la producción de las empresas, los cuales son articulados a nivel mundial. En los territorios nacionales forman parte de una totalidad mayor, que es en última instancia el modo de producción global. Es por ello que las formaciones socioespaciales resultan mediadoras entre el mundo y la región, y el mundo y el territorio (Santos, 2000b).

## 6. Reflexiones finales

En los últimos veinte años, las políticas de los oligopolios de maquinaria agrícola generaron nuevas divisiones territoriales del trabajo en América Latina y en Argentina. A partir de la inversión en infraestructura industrial, comercialización y logística en las principales ciudades del país, las empresas desarrollaron un proceso de difusión de determinadas maquinarias claves para la expansión de la producción agrícola intensiva. Si bien las estrategias productivas de cada una de estas empresas son diferentes, todas priorizan su producción local en la especialización de tractores y cosechadoras.

No se debe dejar de remarcar que la relocalización de las principales firmas en Argentina estuvo vinculada al crecimiento de un mercado interno en expansión como es la producción de *commodities* en nuestro país. Las mismas empresas que, a fines de la década de 1990, se trasladaron a Brasil con el objetivo de aprovechar las ventajas de salarios, créditos y de aglomeración en el centro distribuidor regional, generan nuevas redes de producción para expandirse en Argentina, pero también hacia otros mercados extranjeros.

Dichas políticas se entrelazan dentro de la formación socioespacial con las políticas del Estado, no sólo mediante créditos y subsidios a la infraestructura y comercialización, sino también a través de normativas que regulan la circulación dentro de un mercado 'regional'. De esta manera, las empresas imprimen diferentes divisiones territoriales del trabajo en cada formación socioespacial, que se inscriben en circuitos espaciales

de la producción más amplios. Así, se refuerzan usos corporativos del territorio, en los cuales la política de las grandes firmas y la política del Estado se entrelazan consolidando determinadas especializaciones productivas en el territorio.

## 7. Notas

- 1 Si bien diversos estudios analizan estos fenómenos a partir de la perspectiva de las cadenas de valor, aquí nos posicionamos en otros enfoques que difieren de las mismas (en las cuales no nos detendremos por cuestiones de extensión del artículo).
- 2 A pesar del proceso de fusión y adquisición de firmas llevado a cabo por el grupo empresarial, las marcas de las principales líneas se mantienen.
- 3 La llegada de las primeras empresas trasnacionales de maquinaria agrícola al país se produjo a fines del siglo XIX mediante la apertura de sucursales comerciales. A partir de la implementación de las leyes de Inversión Extranjera Directa de 1953 se instalaron las primeras fábricas: *FIAT Spa*; *Deutz*; *Hanomag*; *FAHR*; *John Deere*; *Ryca S.A* (que luego pertenece al grupo *Case*), (Langard, 2014).
- 4 Estos cambios contribuyeron a una caída sostenida en la producción en las exportaciones de tractores y cosechadoras en el país y en un crecimiento en las importaciones respecto a la década de 1980 (Romero Wimer, 2016).
- 5 Este segmento es uno de los más importantes dentro del mercado mundial de maquinaria agrícola, junto al de cosechadoras, en el cual estas tres empresas concentran alrededor del 80% de las ventas (Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas, 2016).
- 6 A partir del año 2002, la producción de maquinaria agrícola presentó una fuerte recuperación que abarcó todos los segmentos y fue creciendo sostenidamente hasta alcanzar picos de demanda en el año 2007 (CAFMA, 2012).

## 8. Referencias citadas

- AGCO Argentina. Disponible en: [www.agco.com.ar/](http://www.agco.com.ar/). [Consulta: enero, 2020].
- ARROYO, M. 2004. "Território, mercado e estado: uma convergência histórica". *GEOgraphia*, 6(12): 49-66.
- ARROYO, M. 2010. "Mercosul: definição do pacto territorial vinte anos depois". En: M. ARROYO, M. e P. ZUSMAN (Org.), *Argentina e Brasil: possibilidades e obstáculos no processo de integração territorial*. pp. 59-82. Humanitas. São Paulo, Brasil; Facultad de Filosofía y Letras, Buenos Aires, Argentina.
- BERNAL-MEZA, R. 2008. "Argentina y Brasil en la Política Internacional: regionalismo y Mercosur (estrategias, cooperación y factores de tensión)". *Revista Brasileira de Política Internacional*, 51(2): 154-178.
- BIL, D. A. 2017. "Análisis de la producción y del comercio de maquinaria agrícola argentina en la competencia regional (2002-2014)". *Tiempo & Economía*, 4(1): 101-124.
- BRAGACHINI, M. 2014. *Exportaciones de maquinaria agrícola a nivel global y de Argentina. Mercado interno de Argentina. Tendencias al 2020*. INTA Manfredi. Argentina.
- BÚFFALO, L. y N. ASTEGIANO. 2019. Reestructuración productiva y territorial: cambios y continuidades en los procesos de producción en áreas industriales de la Ciudad de Córdoba. *XXI Jornadas de Geografía de la UNLP*. La Plata, Argentina. (9, 10 y 11 de octubre). Disponible en: [http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab\\_eventos/ev.13504/ev.13504.pdf](http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.13504/ev.13504.pdf).
- CAFMA. 2012. "La industria de maquinaria agrícola argentina: estructura, evolución y perspectivas 2002-2012". Disponible en: <https://cafma.org.ar/>. [Consulta: enero, 2020].
- CAFMA. 2018. "Industria de maquinaria agrícola: informe 2002-2018". Disponible en: <https://cafma.org.ar/>. [Consulta: enero, 2020].
- CASE NEW HOLLAND ARGENTINA. Disponible en: <https://www.caseih.com/argentina> y [www.newholland.com.ar/](http://www.newholland.com.ar/). [Consulta: enero, 2020].
- CHESNAIS, F. 2005. "Doce tesis acerca de la mundialización del capital". *Revista Filosofía, Política y Economía en el Laberinto*. Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. pp. 1-8.
- DECRETO 379/2001. *Bienes de capital, informática y telecomunicaciones*. Poder Ejecutivo Nacional. Buenos Aires, 30 de marzo de 2001.
- DECRETO MODIFICATORIO 1.554/2001. *Incorpórese a los fabricantes de carrocerías, acoplados, semiacoplados, maquinaria vial y maquinaria agrícola autopropulsada*. Buenos Aires, 29 de noviembre de 2001.
- DECRETO ALÍCUOTA 133/2015. *Derecho de exportación*. Ministerio de Agroindustria. Buenos Aires, 16 de diciembre de 2015.
- DONATO, M. y ASTEGIANO N. 2018. "Usos corporativos del territorio en el marco del Mercosur: el caso de Fiat-Case New Holland en Argentina". *Boletim Campineiro de Geografia*, 8(1): 43-65.
- HARVEY, D. 2007. "El neoliberalismo como destrucción creativa". *The Annals of the American Academy and Political and Social Science*. Disponible en: <https://journals.sagepub.com/home/ann>. [Consulta: enero, 2020].
- JOHN DEERE ARGENTINA. Disponible en: <https://www.deere.com.ar/>. [Consulta: enero, 2020].
- LANGARD, F. 2011. "La industria de maquinaria agrícola en Argentina frente a la estructura sectorial del mercado internacional". *Geograficando*, 7: 167-185.

- LANGARD, F. 2014. *Consolidación de cadenas globales de valor y desarrollo de clusters locales: el caso de la maquinaria agrícola en Argentina*. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Argentina. Tesis doctoral.
- LA VOZ DEL INTERIOR. 2013. "El agro de Argentina y Brasil, en la mira de Case-New Holland". Publicado el día 14/08/2013. Disponible en: <https://www.lavoz.com.ar/noticias/negocios/agro-argentina-brasil-mira-de-casew-holland>. [Consulta: enero, 2020].
- MAQUINAC. 2018a. "Las multinacionales ya concentran 65% de las ventas de maquinaria" Publicado: 03/02/2018. Disponible en: <https://maquinac.com/2018/02/las-multinacionales-ya-concentran-65-las-ventas-maquinaria/>. [Consulta: enero, 2020].
- MAQUINAC. 2018b. "La importación de cosechadoras aumentó 311% en sólo un año" Publicado: 18/01/2018. Disponible en: <https://www.maquinac.com/2018/01/la-importacion-cosechadoras-aumento-311-solo-ano/>. [Consulta: enero, 2020].
- MINISTERIO DE JUSTICIA y DERECHOS HUMANOS. 2002. *Programa de recuperación productiva*. Ley 27.264. Presidencia de la Nación. (10 de julio de 2002). Buenos Aires, Argentina.
- MINISTERIO DE JUSTICIA y DERECHOS HUMANOS. 2004. *Promoción de inversiones en bienes de capital y obras de infraestructura*. Ley 25.924. Presidencia de la Nación. 2 de septiembre de 2004. Buenos Aires, Argentina.
- MINISTERIO DE JUSTICIA y DERECHOS HUMANOS. 2010. *Ley de Promoción y Desarrollo Industrial para Pymes*. Ley 9.727. Gobierno de la Provincia de Córdoba. Boletín Oficial, 13 de enero de 2010. Córdoba, Argentina.
- MINISTERIO DE HACIENDA y FINANZAS PÚBLICAS. 2016. *Informes de cadenas de valor: Maquinaria agrícola*. Subsecretaría de Planificación económica. Año 1, número 8. ISSN 2525-0221.
- MONTENEGRO, M. y F. CONTEL. 2017. "Financeirização do território e novos nexos entre pobreza e consumo na metrópole de São Paulo". *EURE*, 43(130): 115-139. <http://dx.doi.org/10.4067/s0250-71612017000300115>.
- RAFFESTIN, C. 1993. *Por uma geografia do poder*. Ática. São Paulo, Brasil.
- ROMERO WIMER, F. 2016. *El imperialismo y el agro argentino. Historia reciente del capital extranjero en el complejo agroindustrial pampeano*. CICCUS. Buenos Aires, Argentina.
- SANTOS, M. 1996. *De la totalidad al lugar*, Oikos tau. Barcelona, España.
- SANTOS, M. 2000a. *La naturaleza del espacio*. Editorial Ariel S.A. Barcelona, España.
- SANTOS, M. 2000b. *Por uma outra globalização*. Record. São Paulo, Brasil.
- SANTOS, M. y M. ARROYO. 1997. "Globalização, regionalização: a proposta do Mercosul". En: *Indústria e globalização da economia*. Cadernos Técnicos do SESI. n°4.
- SANTOS, M. y M. L. SILVEIRA. 2001. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Editora Record. São Paulo, Brasil.
- SASSEN, S. 2003. "Localizando ciudades en circuitos globales". *Revista Eure*, XXIX(88): 5-27.
- SASSEN, S. 2007 *A Sociology of Globalization*. Contemporary Societies. Jeffrey C. Alexander, Series Editor. Norton & Company. New York-London, USA.
- SILVEIRA, M. L. 2007. "Los territorios corporativos de la globalización". *Geograficando*, 3: 13-26.
- SILVEIRA, M. L. 2011. "Territorio y ciudadanía: reflexiones en tiempos de globalización". *Informes de investigación y ensayos inéditos*, 11(3): 1-23.

- SILVEIRA, M. L. 2015. “Modernização contemporânea e nova constituição dos circuitos da economia urbana”. *Geosp – Espaço e Tempo*, 19(2): 246-262.
- TAYLOR, P. 1994. *Geografía Política: Economía-mundo, Estado-nación y localidad*. Trama Editorial. Madrid, España.
- TRATADO DE ASUNCIÓN. 1991. *Para la constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, La República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay*. MERCOSUR. Asunción del Paraguay.