

CIUDAD Y MODERNIZACIÓN AGROPECUARIA. RÍO CUARTO COMO PLATAFORMA PARA LA TERRITORIALIZACIÓN DE LAS TRANSFORMACIONES AGROPECUARIAS

Alfio Finola

Gabriela Inés Maldonado

Universidad Nacional de Río Cuarto - CONICET

Resumen

Tanto en Argentina como en otros países, determinadas ciudades son sede de las casas matrices o gerencias de las principales empresas vinculadas a los insumos de origen industrial para el sector agropecuario.

La ciudad de Río Cuarto se constituye, a través de las empresas allí instaladas, en articuladora del sector agropecuario en los márgenes noroccidentales de la región Pampa Húmeda, en el marco del proceso de avance de la frontera agrícola en áreas marginales y en obediencia con la expansión y densificación de la red global de las empresas transnacionales identificadas en este trabajo. Estas empresas, con sus representantes locales, se convierten en plataformas para la introducción y profundización de la agricultura científica en el espacio agropecuario. Este proceso proceso traccionado por el modelo de agronegocios y atravesado por el régimen de acumulación de capital financiero.

El objeto principal de este trabajo es estudiar la actual situación de la ciudad de Río Cuarto como plataforma para la difusión de las nuevas técnicas de producción agropecuaria, por medio de las empresas allí asentadas que comercian agroquímicos y semillas

El trabajo se organiza entonces en tres apartados: Materiales y métodos, Resultados y Discusión y Conclusiones. En el primero, se detalla el abordaje metodológico utilizado y las diversas técnicas implementadas especialmente para el reconocimiento de los actores objeto de estudio y las variables a indagar. En Resultados, se realiza un análisis de las características y estrategias territoriales de estas empresas. Por último, en el apartado destinado a la discusión y conclusiones se retomaron aquellos aspectos fundamentales reconocidos que

permitan avanzar en la comprensión del rol de la ciudad de Río Cuarto como plataforma para la territorialización de los procesos de modernización agropecuaria.

Palabras claves: uso corporativo del territorio, circuito superior de la economía urbana, agronegocio.

Abstract

Both in Argentina as others countries, particular cities are the headquarters of the parent companies or managements of the main companies linked to inputs of industrial origin for the agricultural sector.

The Río Cuarto city is constituted, through the companies installed there, in articulator of the agricultural sector in the northwestern margin of the Pampa region, in the framework of the process of advancement of the agricultural frontier of marginal areas and inobedience to the expansion and densification of the global network of the transnational companies identified in this work. These companies, with their local representatives, become platforms for the introduction and deepening of scientific agriculture in the agricultural space. This process is pushed by the agribusiness model and crossed by the regime of financial capital accumulation.

The main objective of this paper is to study the current situation of the city of Río Cuarto as a platform for the diffusion of new techniques of agricultural production, through the companies settled there that trade agrochemicals and seeds.

The work is then organized in three sections: Materials and methods, Results and Discussion and Conclusions. In the first one, the methodological approach used and the various techniques implemented especially for the recognition of the actors studied and the variables to be investigated are detailed. In Results, an analysis of the characteristics and territorial strategies of these companies is carried out. Finally, in the section of discussion and conclusions, the key aspects recognized were taken up, which allow to advance in the understanding of the role of the city of Río Cuarto as a platform for the territorialization of agricultural modernization processes.

Keywords: corporate use of territory, circuit upper of urban economy, agribusiness

Recibido: 07/02/2017 Aceptado: 01/03/2017

INTRODUCCIÓN

La actividad agropecuaria suele pensarse y analizarse sólo en y desde el ámbito rural, sin embargo, claramente situadas en las ciudades y bajo una cadena de mando jerarquizada, las empresas transnacionales, los bancos y las proveedoras de servicios comandan la vida en una amplia región que excede el ámbito urbano es sí mismo. En otras palabras, el circuito económico superior gobierna la vida de una amplia región

que incluye áreas urbanas y rurales. Así, espacio rural y urbano refuerzan su articulación por lo que Milton Santos (1979, 1996 y 2000a) denomina los circuitos de la economía urbana, los cuales son: a) el circuito superior, ámbito de las verticalidades por excelencia, actualmente productoras y portantes de los contenidos técnicos, científicos, informacionales y financieros propios del funcionamiento hegemónico de la economía internacional (este circuito posee una porción marginal, que corresponde a aquellos sectores y actores que de forma complementaria pero subordinada se relacionan a él); y, b) el circuito inferior, representado por las formas de producción no intensivas en técnica, ciencia e información y de bajas ganancias.

El periodo actual expone más que nunca la importancia de algunos factores esenciales para el incremento de la velocidad de rotación del capital: ciencia, tecnología e información, se constituyen en los elementos claves de la nueva división territorial del trabajo (Santos, 2000a) que crea una jerarquía entre los lugares y redefine, a cada momento, la capacidad de acción de las personas, de las firmas y de las instituciones. Santos y Silveira (2005) consideran que la acumulación de funciones directrices en ciertos lugares y su falta en la mayoría del resto determinan áreas del mandar y áreas del hacer, o espacios que comandan y espacios que obedecen. Los autores advierten que el ejercicio del poder regulatorio de las empresas y del poder público no es independiente de los sistemas de ingeniería y de los sistemas normativos presentes en cada lugar, mas éste, en sí mismo, no dispone de ninguna fuerza de comando, por lo que se puede decir que hay espacios que comandan y espacios que obedecen, mas el comando y la obediencia resultan de un conjunto de condiciones y no de alguna de ellas consideradas aisladamente (Santos y Silveira, 2005, p. 265).

Si el espacio geográfico está formado por un conjunto indisoluble, solidario y también contradictorio de sistemas de objetos y acciones (Santos, 2000), no considerados aisladamente, como cuadro único donde la historia pasa, se entiende a todo ejercicio de poder o influencia sobre la modificación del espacio como acto de territorialización. Ésta involucra cada vez menos una propiedad jurídica sobre una porción del espacio y cada vez más se expresa a través de la apropiación y control de (ciertos) medios de producción y de los flujos que movilizan las actividades. En definitiva es producto de una correlación de fuerzas (de intereses y/o racionalidades distintas, no necesariamente antagónicas) materializada en el espacio y en un momento dado, a través de diversas estrategias territoriales, modificando las expresiones espaciales de las correlaciones de fuerzas pasadas, a las que Santos (2000) llama rugosidades. Por ende, la territorialización es un proceso continuo y dialéctico, de modificación del espacio y creación de un nuevo arreglo territorial en beneficio de un sector de la sociedad por sobre otros.

El arribo de las técnicas, la ciencia, la información y las finanzas al espacio agropecuario transformará la agricultura hacia lo que Santos (2000) denomina agricultura científica. Ésta se caracteriza por la importante y creciente participación de insumos agropecuarios artificiales de origen industrial que asisten al proceso de producción agropecuaria, por lo que la actividad pasa a ser un emprendimiento totalmente asociado a la racionalidad del periodo técnico-científico-informacional.

Tanto en Argentina como en otros países, determinadas ciudades son sede de las casas matrices o gerencias de las principales empresas vinculadas a los insumos de origen industrial para el sector agropecuario, tales como Basf, Monsanto, Bayer Cropscience, Bunge, Cargill, Nidera, Dupont, entre otras, convirtiéndose éstas en plataformas para la introducción y profundización de la implantación, en el espacio agropecuario, de la agricultura científica, proceso traccionado por el modelo de agronegocios¹ y atravesado por el régimen de acumulación de capital financiero o de circulación financiera. Así, las firmas vinculadas a los agronegocios articulan el circuito económico superior de forma vertical (integración de sistemas productivos desde la generación de la materia prima hasta su comercialización, o más aún, la constitución de mercados futuros) y horizontal (expansión territorial a través de sucursales, plantas de producción, unidades de asesoramiento, entre otros) sustentadas en los sistemas de ingeniería y los sistemas normativos existentes en el territorio, evidenciando un verdadero uso corporativo del territorio (Silveira, 2007).

Maldonado (2013a) sostiene que el espacio urbano se constituye en la matriz que recibe y articula técnica, ciencia, información y finanzas, como las variables determinantes del periodo técnico científico e informacional ya que en éste:

¹ El concepto original agribusiness, de origen anglosajón, busca definir la relación o integración vertical entre la industria moderna y la agricultura, teniendo como principal foco al consumidor (mercado) y no a la producción. Como señala Hernández (2009), para arraigarse en el agronegocio hay que abandonar la referencia material de la explotación para insertarse en la volatilidad del capital. Sólo rompiendo los límites de la agricultura tradicional, o familiar, el hombre de negocios puede proyectarse en el sistema global, sea en forma vertical (cadena del producto), horizontal (filial o clusters) o reticular (red de producción). Este concepto es parte del discurso legitimador del nuevo paradigma productivo. Los factores objetivos de los agronegocios son las tecnologías y las desregulaciones jurídicas. La autora también sostiene que el agronegocio puede pensarse como una red que integra la producción primaria, la elaboración industrial de alimentos, la prestación de servicios de management (o gerenciamiento) a otras empresas menos desarrolladas, la formación de capacidades empresariales a través de diversas capacitaciones, entre otras.

- Se instalan, como vectores externos, grandes empresas de orbita nacional y transnacional vinculadas a la producción, provisión y asesoramiento para el uso de semillas genéticamente modificadas y a la aplicación de agroquímicos.
- Se multiplica el número de consultorías privadas que ofrecen servicios para el sector agropecuario.
- Se generan y/o amplifican y promocionan instrumentos financieros específicamente desarrollados para el ámbito agropecuario.
- Se desarrollan programas de investigación en instituciones públicas y privadas tendentes a optimizar la introducción del sistema técnico-científico-informacional, entre otros.

De esta manera, la modernización del espacio agropecuario, entendida ésta como la incorporación de los datos fundamentales del periodo antes mencionado, transforma los vínculos urbanos-rurales y, especialmente, las características de la economía urbana. Al menos para el caso de la producción de granos, el soporte necesario para su cultivo viene acompañado de una creciente incorporación de insumos (especialmente semillas y agroquímicos), asociados a maquinaria agrícola de alta complejidad que requiere mano de obra especializada, sumadas a la necesidad de financiamiento, comunicación, asesoramiento técnico, entre otros, lo que refuerza la economía urbana orientada a la provisión de servicios agrícolas, puesto que tal como señala Elias (2003), cuanto más moderna es la actividad agropecuaria, más urbana se presenta su regulación.

En un trabajo anterior (Maldonado, 2016), se analizó la red de centros de comercialización y asesoramiento de las principales empresas vinculadas a la provisión de maquinarias e insumos para el sector agropecuario, cuya casa central se encuentra radicada en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires: AGCO (AGCO Allis, Massey Ferguson, Valtra y Challenger), Basf, Bunge, Dupont, John Deere, Monsanto, Nidera, Syngenta y Dow. En dicho estudio se pudo observar que ciudades tales como Río Cuarto, Pergamino y Tandil se constituyen en centros urbanos que concentran unidades comerciales de la totalidad de las empresas mencionadas a partir de los cuales se dispersa el modelo de agricultura científica. Con base en todo lo expresado, constituye entonces el objeto principal de este trabajo estudiar la actual situación de la ciudad de Río Cuarto como plataforma para la difusión de las nuevas técnicas de producción agropecuaria, por medio de las empresas allí asentadas que comercian agroquímicos y semillas.

La ciudad de Río Cuarto se encuentra en el sur de la provincia de Córdoba y posee 158.298 habitantes según el Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2010. Es un significativo centro comercial y de servicios de una importante región agrícola-ganadera (Hernández y Carbonari, 2012) y constituye un nudo comunicacional en los

corredores comerciales que conectan la Región Pampeana con la de Cuyo, a nivel nacional, y la costa del océano Atlántico con el océano Pacífico, a escala sudamericana, convirtiéndose así también en centro de decisiones que superan los límites departamentales.

El sur cordobés se ha caracterizado por el predominio del sistema mixto de producción agropecuaria desde el advenimiento del ferrocarril. El avance tecnológico ha permitido que “espacios marginales” de la región pampeana logran rendimientos productivos sin precedentes. Maldonado (2013a y b) señala que, para el sur de Córdoba, se evidencian las mismas tendencias que en el resto de la región pampeana, tales como: concentración de la explotación económica del suelo con la consecuente disminución del número de explotaciones agropecuarias; ampliación de la frontera agraria mediante procesos de desmonte en áreas pedemontanas y/o de bosque autóctono; incremento de superficies cultivadas con oleaginosas; disminución de la superficie destinada a la actividad ganadera; pérdida de diversidad productiva; aplicación de paquetes tecnológicos provistos por empresas transnacionales que involucran siembra directa, semillas transgénicas y paquetes de agroquímicos asociados; dependencia de insumos provistos por las empresas transnacionales; creciente protagonismo de figuras del orden financiero de asociación en el sector; disminución de la población económicamente activa rural en las explotaciones agropecuarias y pueblos rurales; emergencia de nuevas figuras en el sector y cambio de rol de actores tradicionales, entre otros.

En la ciudad de Río Cuarto se han instalado (y se están instalando) comercios proveedores de insumos de origen extranjero y local, casas matrices de empresas agropecuarias de órbita nacional o regional, numerosos bancos que ofrecen servicios financieros para el ámbito agropecuario, instituciones públicas y privadas vinculadas a la actividad, industrias transformadoras de productos agropecuarios, entre otros. Lo anterior le otorga una función regional clave en el proceso de articulación de la trama agroindustrial y, por ende, se convierte no sólo en un espacio de intermediación sino también en sede de las decisiones que terminan por transformar la forma de uso del territorio, ya que los actores vinculados a la actividad agropecuaria toman a la ciudad como base para proveer al espacio rural de todo lo necesario para la implementación de las técnicas actuales.

En cuanto a los antecedentes de trabajos realizados sobre la temática del área de estudio a nivel regional se pueden mencionar los de Maldonado y Bustamante (2008) y de Cóccharo y Maldonado (2009), quienes analizan las características esenciales de la introducción de la lógica neoliberal en el ámbito rural del sur cordobés y lo articulan, de manera general, con la generación de vulnerabilidad social. En cuanto a los antecedentes vinculados a la evolución de la producción

agropecuaria en el sur de Córdoba, los trabajos de Agüero, Bustamante y Zalazar (2006) y Agüero, Bustamante, Zalazar y Galfioni (2009) analizan los datos estadísticos de los Censos Nacionales Agropecuarios y aquellos provistos por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Alimentación de la provincia de Córdoba, para reconocer las variaciones referidas al uso del suelo agropecuario, al tipo de tenencia de la tierra y a las modificaciones en la estructura agraria. Por otro lado, Civitaresi y Granato (2003) abordan el protagonismo del complejo oleaginoso tanto en la región como en su rol nacional ante el mercado mundial. Por su parte, Hernández y Carbonari (2012) estudian la ciudad de Río Cuarto en el marco de la teoría de la innovación y, si bien no se centran exclusivamente en la actividad agropecuaria, dada la importancia que ésta tiene para la economía urbana de la ciudad, reflexionan sobre el rol de proveedor de insumos agropecuarios que históricamente ésta ha jugado. Elías (2008 y 2012) y Maldonado (2013a, 2013b y 2016) analizan y reflexionan sobre la influencia de las ciudades en la producción agropecuaria. Por otro lado, varios trabajos mencionan la inserción de multinacionales en territorios nacionales marcando sus ritmos de producción y de acumulación (Gras y Hernández, 2009a y 2009b; Hocsmán, 2014). En base a la revisión bibliográfica realizada, no se registran antecedentes de estudios acerca de la función articuladora de la ciudad de Río Cuarto de la mano de la distribución de agro-insumos y sobre la base de los procesos de modernización organizacional, financiera y técnica de la actividad agropecuaria. El análisis de los actores que vinculan a los productores agropecuarios con las transnacionales de agro-insumos y semillas permitirá comprender algunas de las estrategias territoriales que despliegan las empresas transnacionales con el objetivo de extraer la renta agropecuaria. En este marco, adquiere relevancia el estudio de la actual situación de la ciudad de Río Cuarto en relación con la difusión de las nuevas técnicas de producción agropecuaria, por parte de las empresas especializadas en la actividad (vinculada a agroquímicos y semillas) quienes son eslabones claves que profundizan la dependencia e imposición técnica relacionada con la producción de origen agrícola a nivel mundial.

El trabajo se organiza entonces en tres apartados: Materiales y métodos, Resultados y Discusión y Conclusiones. En el primero, se detalla el abordaje metodológico utilizado y las diversas técnicas implementadas especialmente para el reconocimiento de los actores objeto de estudio y las variables a indagar. De la implementación de las técnicas enunciadas se reconocieron nueve proveedores de agro-insumos vinculados a grandes empresas de órbita nacional e internacional, por lo que luego, en el apartado referido a los Resultados, se realiza un detallado análisis de las características y estrategias territoriales de estas empresas, las cuales son sintetizadas al final del apartado. Por último, en el apartado destinado a la discusión y conclusiones se retomaron aquellos aspectos fundamentales reconocidos en la

totalidad del trabajo que permitan avanzar en la comprensión del rol de la ciudad de Río Cuarto como plataforma para la territorialización de los procesos de modernización agropecuaria.

MATERIALES Y MÉTODOS

Metodológicamente el trabajo se sustenta en técnicas esencialmente cualitativas. En primera instancia, se realizó una revisión bibliográfica con el fin de lograr el marco conceptual adecuado y una contextualización histórica que den sentido a la realidad riocuartense, tanto rural como urbana, en el contexto del sistema económico global. En forma paralela se realizó una investigación bibliográfica, sumada a la de informantes claves, a fin de reconocer las principales empresas transnacionales vinculadas a la provisión de agro-insumos. Luego de reconocidas éstas, la principal fuente para la caracterización de las empresas transnacionales reconocidas fue la información provista en sus páginas web, tanto de la filial nacional como de su país de origen. A su vez, se rastrearón los principales actores de dicho rubro del circuito superior de la economía urbana riocuartense a través de informantes claves, para la individualización y consultas a los mismos. Luego se consultaron las páginas web (en los casos que existan) de los actores a indagar para poder formular el trabajo de campo desde diferentes fuentes. Dado que las actividades vinculadas a la venta de servicios agropecuarios son diversas, tanto por el tipo de actividades como por la escala y el número de los proveedores de servicios, la estrategia utilizada para este rastreo fue la consulta a informantes claves y las salidas de campo diagnósticas. De esta manera, el presente trabajo se ocupa del estudio de una porción de servicios agropecuarios vinculados a los insumos agroquímicos y semillas.

El estudio estará centrado en los principales proveedores, identificados por ser distribuidores oficiales de las marcas líderes del sector (en mayor medida transnacionales) como así también otros proveedores con gran volumen de venta, diferenciados gracias a los informantes claves, entendiendo que estos proveedores son los que se encuentran, dentro de su rubro, en la parte superior del circuito de la economía en la ciudad de Río Cuarto. Los demás actores que proveen insumos agropecuarios (con excepción de la venta de maquinarias) sólo aportan a la densificación de la trama económica del rubro ocasiones parte de la porción marginal del circuito económico superior.

El trabajo de campo y las entrevistas a los actores previamente identificados se llevaron a cabo entre los meses de noviembre del año 2015 y enero de 2016. Se indagó sobre: su actividad económica en relación a los productos y servicios que ofrecen y al tiempo que llevan realizándola; cómo realizan la venta de los agro-

insumos; la zona de influencia de comercialización y el radio de venta de sus productos. También es importante entender la relación de los actores locales difusores y reproductores del sistema técnico-científico-informacional con los demás actores del rubro, tales como los vendedores minoristas oficiales y no oficiales, las empresas de fletes y los productores agropecuarios. Es por ello que se indagó sobre la relación con el transporte de insumos, sobre los medios de pago ofrecidos a los productores agropecuarios, y sobre el origen de la financiación en aquellos casos en donde la hubiera. Resultó importante averiguar cuáles son las estrategias particulares para afianzarse en el negocio, tales como la financiación propia, estrategias de comercialización paralelas a las impuestas por las fábricas, actividades complementarias y red de negocios o estrategia territorial en la zona. Por último, teniendo en cuenta que la ciudad de Río Cuarto es una plaza importante para el despliegue de las estrategias territoriales de las grandes empresas en la región, se indagó sobre las ventajas y desventajas del establecimiento de los negocios comerciales en la ciudad y el porqué de la decisión de asentarse allí.

RESULTADOS

Las empresas transnacionales y nacionales de agro-insumos se encuentran en la parte superior del circuito de la economía urbana. Como su estrategia es global y sus fines son los de maximizar ganancias con el menor costo y riesgo posible, tercerizan la venta directa al público. Así es como surgen los actores locales reproductores y difusores del medio técnico-científico-informacional. Si bien los difusores del paquete tecnológico agrícola vinculado a agro-insumos son muchos, el trabajo se concentra en los de mayor jerarquía, tanto por su relación con las fábricas como por su volumen de venta. Así mismo, estos actores de jerarquía son los que les venden a otros comerciantes minoristas con precios diferenciales para aumentar la densidad de venta.

Como se mencionó en el apartado anterior, se reconocieron como principales actores a nueve proveedores locales de agro-insumos, ellos son: *Foc Seed* (distribuidor oficial de *Monsanto* y *Luis Dreyfus*), *Agro Ucacha* (distribuidor oficial de *Monsanto*), *Agro 2000* (distribuidor *Basf*, *Nitragin*² y *Nufarm*³), *Agroempresa San Francisco S. A.* (distribuidor oficial *Basf*), *Finarvis S.R.L.* (sucursal mixta *YPF*), *Cerros Servicios Agrícolas* (distribuidor oficial *DuPont*), *Compañía Argentina de Granos*

² Empresa especializada en inoculantes para la fijación de nitrógeno por parte de los cultivos.

³ Empresa fabricante de agroquímicos de origen australiano.

(distribuidor oficial *Nidera*), *Grupo Depetris* (distribuidor oficial *Syngenta*) e *Hijos de Lino Fabbroni SA* (distribuidor oficial *Nidera*).

Historia y caracterización de los principales actores locales, interlocutores de las fábricas de agro-insumos

FocSeed

Empresa riocuartense que comienza a trabajar en la ciudad a principios del año 2004, con el objetivo de distribuir agroquímicos⁴ y semillas en la región sur de Córdoba. Los cuatro socios fundadores provienen de empresas multinacionales especializadas en estos productos en donde se desempeñaron en relación de dependencia. La mayor ventaja comparativa que reconocen es en el servicio de distribución a los establecimientos agrícolas de fertilizantes sólidos a granel y la venta de productos Monsanto, de quien son distribuidores exclusivos para unos 200 productores agropecuarios.

La estructura que poseen para dar servicio de fertilizantes está basada en camiones con tolvas auto descargables, cintas transportadoras y palas frontales. Poseen una capacidad de acopio de dos mil toneladas y tecnología en mezclado de fertilizantes. Estos mismos camiones trasladan el cereal al puerto en épocas de baja en ventas de fertilizantes, siendo muy versátiles. La diferenciación se basa en el servicio de logística. Se destacan particularmente en la logística de cereal a Rosario en convenio con *Dreyfus*, del cual también comercializan sus fertilizantes y algunas semillas.

La empresa FocSeed se reconoce como intermediaria entre Monsanto y el productor, ya que factura como Monsanto y no tiene stock de productos Monsanto, característica sobresaliente en la trama de negocios de los agro-insumos⁵. La transnacional se encarga de la logística de transportes hasta el depósito de su representante en la ciudad y desde allí queda librado a los recursos del cliente para retirarlos. Por otro lado, sólo vende a productores y no a negocios minoristas. La financiación y las formas de pago son acordadas entre el productor y la transnacional Monsanto, por lo que FocSeed no compromete su capital. En lo que

⁴ Por agroquímico se hace referencia a herbicida, insecticida, fungicida, coadyuvante y fertilizante.

⁵ Entendiendo que el concepto agro-insumo es usado de forma amplia, resulta conveniente aclarar que en este trabajo, cuando se habla de agro-insumos, se hace referencia específicamente a los insumos de semillas, herbicidas, insecticidas, fungicidas, fertilizantes y coadyuvantes.

respecta a las ventas de fertilizantes, incluyen el servicio de flete con camiones propios de la empresa hasta los establecimientos productivos, no así el resto de los agroquímicos. Las ventas se realizan desde el local comercial o en el campo, ya que cuentan con ingenieros agrónomos que ofrecen los productos en la zona de venta con asesoramiento técnico posventa.

La empresa Monsanto le impone y garantiza un área de comercialización exclusiva que promedia los 50km alrededor⁶ (pero no de forma homogénea) de la ciudad de Río Cuarto, donde toda venta realizada se retribuye con una comisión y en caso de infringir la zona de comercialización la comisión no es otorgada. En cambio, en lo que respecta a los servicios y productos de Dreyfus, no tienen designada ninguna zona específica.

La empresa local cuenta con una sucursal sin gerencia en Olaeta (figura 2), donde se trabaja de la misma forma que en Río Cuarto, bajo directiva de los propietarios. La empresa posee una cartera de clientes consolidada y por ello no requiere de viajantes vendedores, por el mismo motivo no reconoce ningún beneficio por estar ubicados en la ciudad de Río Cuarto, más bien notan perjudicial la presión impositiva, la infraestructura atrofiada y desactualizada, la competencia y la inseguridad, siendo el único motivo de permanencia en la ciudad el costo extra que desencadenaría un eventual traslado de local y depósito a una localidad vecina.

Agro Ucacha

Es una empresa que tiene sus orígenes aproximadamente en 1990 en la localidad de Ucacha. No siempre ha sido agente oficial de Monsanto, primero porque la firma transnacional no tenía asiento en Argentina y luego de asentarse en el país, tampoco tenía como estrategia comercial el vínculo con agentes oficiales, sino que vendía a través de cualquier comerciante minorista. Recién con la absorción de la empresa semillera Dekalb⁷ reproduce la estrategia que ésta mantenía con agentes oficiales en el país.

Sus propietarios son oriundos de la ciudad de Río Cuarto y la fundación de la empresa en la localidad de Ucacha como representante de Dekalb obedeció a la

⁶ El área de 50km a la redonda la completan con el otro distribuidor Monsanto de la ciudad, que es Agro Ucacha. Ni FocSeed ni Agro Ucacha dieron detalles en las entrevistas de cómo se reparten la zona de venta dentro del radio de 50km.

⁷ Empresa especializada en semillas de maíz, adquirida por Monsanto en 1998.

existencia de un agente de la multinacional en Río Cuarto que le impedía la habilitación paracomercializar desde esta ciudad sus productos. Actualmente *Agro Ucacha* es una empresa que vende productos de la firma *Monsanto* y de sus subsidiarias⁸ exclusivamente, y complementa su oferta con productos de otras marcas en los segmentos del mercado donde *Monsanto* no participa. A cada local comercial de la firma *Agro Ucacha*, *Monsanto* le garantiza hasta 50km a la redonda como zona exclusiva. La empresa funciona como mediadora entre el productor y *Monsanto*, y todas las condiciones de venta las impone la transnacional.

Luego de su radicación en Río Cuarto prescinde del local comercial en Ucacha y su Casa Central pasa a ser la rioquiense. La empresa a su vez tiene tres sucursales ubicadas en Adelia María, General Cabrera y Alejandro Roca (figura 2), y de este modo cubre una zona de alrededor 100km a la redonda de Río Cuarto. El manejo de las sucursales es con autarquía, tienen su propia gerencia y administración. La casa central pone objetivos de ventas y cada sucursal debe auto sostenerse económicamente.

En lo que respecta a la logística, tienen camiones propios habilitados para el transporte de todo tipo de agro-insumos lo que le permite entregar la mercadería en la puerta del campo. A su vez, en épocas de mucha demanda tercerizan el transporte recurriendo a dos servicios de fletes distintos, de origen local.

“...en general las formas de pago son 3 o 4, una es contado -con cheque corriente- Monsanto no tiene financiación fija con cheques en pesos, sí da financiación a cosecha pero en dólares o en canje; la otra forma de pago es con tarjeta, sobre todo las agropecuarias, que son las que le da el banco al productor y el productor le paga con la tarjeta a Monsanto; Monsanto cobra de contado y el productor se financia con el banco quien le cobra una tasa...” (Fragmento textual de entrevista a Agro Ucacha).

Agro Ucacha, como empresa, aumenta la zona de venta que le otorga Monsanto al instalar sucursales comerciales en los pueblos de la zona. Río Cuarto es la ciudad en donde se localiza la casa matriz, por ser la localidad de donde son nativos los dueños de la empresa, por ser una ciudad con servicios gastronómicos y hoteleros y por su posición geográfica como nudo de rutas en el centro del país. Todos estos atributos le son de utilidad al momento de realizar reuniones para todos los empleados de sus sucursales, para concretar algún negocio importante y/o para las actividades de formación que brinda Monsanto para la región centro-sur del país, todas realizadas en Río Cuarto. Otras ventajas que encuentran en asentarse en Río Cuarto son: la disponibilidad de todo tipo de mano de obra; el hecho de que Monsanto opera con

⁸ Específicamente herbicidas, insecticidas, semillas de maíz y semillas de soja.

ciertos bancos que, en el sur de Córdoba, sólo tienen sucursal en Río Cuarto; y también que en la ciudad se encuentran un número importante de productores agropecuarios de la zona, lo que permite tener un mayor número de clientes para concretar potenciales ventas. Como contrapartida, la desventaja de establecerse en la ciudad de Río Cuarto es la falta de una planificación urbana a largo plazo por parte de la conducción municipal, lo que ha implicado numerosos traslados de sus unidades de depósitos.

Agro 2000

Nació como empresa en el año 1999 y comercializa insumos agropecuarios tales como semillas, agroquímicos e inoculantes⁹, sin participar en el negocio de fertilizantes y semillas forrajeras.

“Antes de empezar en 1999, nosotros trabajábamos para otra empresa agropecuaria que vendía insumos que se llamaba Agroveterinaria Perdices hasta que cerró y ahí quedamos solos. Desde el año ‘91 mi socio, y yo en el ‘93, que estamos en el tema de insumos. Tenemos una clientela de muchísimos años y la venta se realiza por teléfono, mail, whatsapp (hoy), mensajes de texto (cada vez menos, hay mucho whatsapp). Nosotros no tenemos vendedores en la calle, estamos acá directamente y el cliente viene para acá o me llama” (fragmento textual de la entrevista a Agro 2000).

Si bien no son vendedores oficiales poseen el depósito de Basf10 lo que les facilita la logística y venta de productos de esa marca. También comercializan las marcas Nitragin y Nufarm, entre otras.

“Hoy la necesidad de agroquímicos aumentó mucho, la variedad hace unos años era el glifosato y el 2-4D, hoy necesitás 15 principios activos¹¹ porque la complejidad de las malezas y los insectos es mucho más grande que hace unos

⁹ Un inoculante es un concentrado de bacterias específicas, que aplicado convenientemente a la semilla poco antes de su sembrado, mejora el desarrollo del cultivo generándose una relación inter-específica favorable. Su empleo es una práctica agronómica reconocida en el mundo por sus beneficios productivos y económicos.

¹⁰ Agro 2000 alquila su oficina y depósito, a su vez subalquila el galpón para depósito a muchas empresas, entre ellas a Basf.

¹¹ Los principios activos son las sustancias a las cuales se debe el efecto farmacológico de una droga, al que las farmacéuticas le agregan uno o varios complementos para diferenciarla, y a veces potenciarla, como producto y ponerla en el mercado con nombre comercial y no genérico.

años... entonces tenés que tener muchas empresas... lo que siempre convino es manejar pocas cuentas y darle mucha fluidez a cada cuenta. Como te decía, hoy en día hay que tener muchas más cuentas porque hay muchos principios activos de todo tipo (fungicidas, herbicidas, insecticidas). Pero siempre hay marcas que uno trabaja desde hace años como Basf, Nitragin que son las principales y que uno le da, digamos, más fluidez de venta y más contacto. Hay otras empresas que van creciendo como Nufarm (australiana), que son muy prolijos y entonces uno le quiere dar más vuelo” (fragmento textual de la entrevista a Agro 2000).

Con respecto a la financiación, Agro 2000 la obtiene por parte de las fábricas para con ellos, y ellos financian al productor con otras formas de pago, de la cual la más común es con tarjeta agropecuaria¹² y cheque de entre 30 y 60 días.

Agro 2000 no posee sucursales por diversos motivos, entre ellos por el costo operativo, por la política de la empresa (que debe ser atendida por sus dueños), y porque las telecomunicaciones avanzaron de tal forma que los negocios se concretan sin que les afecte la distancia. La instalación en la ciudad de Río Cuarto se explica por diversos motivos: porque los dueños son oriundos de dicha ciudad; por la relevancia de la ciudad como plaza para la venta de agro-insumos; por la existencia de la Universidad Nacional de Río Cuarto, la que provee profesionales y técnicos para el rubro; y por el tamaño de las unidades productivas de la región, cuyas significativas dimensiones garantizan un buen volumen de venta a pocos clientes, simplificando las tareas administrativas.

Agroempresa San Francisco S.A.

Su casa central está ubicada en la ciudad de Coronel Moldes, al sur de la provincia de Córdoba, a 75km de la ciudad de Río Cuarto. Comienza a trabajar en 1975 y en 1984 anexa la comercialización de agroquímicos y fertilizantes. En 1988 adquiere las cuotas sociales de Ranqueles S.R.L. (Estación de Servicios Exxon Mobil Corporation bajo el nombre de Esso o Axion energy). Hacia el año 1995 inaugura un nuevo local al que se le anexa la comercialización de semillas. Ese mismo año se constituye como Agroempresa San Francisco S.A. También incorpora el acopio de cereales y oleaginosas. Por último, adquiere la concesión oficial de Massey Ferguson para la comercialización de maquinaria agrícola. En 1997 construye la planta acopiadora de cereales sobre la Ruta Nacional Nro 8 en la localidad de Chaján, a 10km del límite

¹² Son tarjetas de crédito para productores agropecuarios, donde los bancos acuerdan con diversas empresas de insumos agropecuarios para que adhieran a sus servicios financiando (los bancos) a los productores la compra en ciertas empresas.

con la provincia de San Luis. A comienzos del año 2004 inaugura la sucursal de Río Cuarto y se pone en funcionamiento una planta de acopio en la localidad de Juan Jorba, provincia de San Luis. En 2005 inaugura la sucursal en la ciudad de Villa Mercedes, también en la provincia de San Luis (Figura 2).

Si bien la empresa es relativamente nueva en la ciudad de Río Cuarto, señalan que fue siempre uno de sus objetivos abrir una sucursal en la misma, por ser la principal ciudad de la región.

La empresa actualmente cuenta con una gran variedad de negocios para ofrecer a sus clientes, y el abastecimiento de agro-insumos es uno de ellos, pero no el más importante. La empresa es agente oficial de una transnacional fabricante de maquinarias agrícolas (Massey Ferguson), de una transnacional petrolera (Exxon Mobil Corporation bajo el nombre de Esso o Axion energy) y de la transnacional química Basf de la cual vende los agro-insumos. Sin embargo su principal negocio es el acopio de granos incorporando al resto de las actividades como un complemento para la comercialización de soluciones integrales¹³ para el productor, ofreciéndole así mayores posibilidades de negocios en un solo local comercial.

En lo que respecta a la ubicación en la ciudad de Río Cuarto, es producto de una expansión de la empresa que nace en la localidad de Coronel Moldes y que proyecta a cubrir la zona sur-oeste de la ciudad de Río Cuarto. La decisión de establecerse en la ciudad obedeció a que internamente la empresa concreta muchos negocios desde la misma, como transferencias bancarias, reuniones con proveedores, entre otros.

Finarvis S.R.L.

La empresa es una sucursal de YPF, producto de una sociedad, de la que YPF¹⁴ posee el 51% del paquete accionario y el resto, un empresario local. Los orígenes de Finarvis S.R.L. están vinculados a la distribución de combustibles YPF, y el vínculo con YPF Directo es desde que éste existe como proyecto. La línea de agro-insumos es nueva en la empresa (con funcionamiento pleno desde junio de 2015) y tiene poco mercado aún. Finarvis S.R.L. es orgánica a las decisiones de YPF, actúa como sucursal y las ganancias son repartidas acorde a su paquete accionario. Con respecto a esto, actúa como un nodo para la logística nacional de YPF y responde a la

¹³ Las soluciones integrales están orientadas a brindar un abanico de ofertas de negocios y servicios al productor para que consiga todo lo que necesite en un solo lugar.

¹⁴ A su vez YPF posee un paquete accionario mixto entre capitales estatales, nacionales y provinciales y privados.

estrategia de esta última: a causa de ser una empresa nueva en el rubro, apuesta a seducir clientes por medio de soluciones integrales¹⁵ gracias a la oportunidad que le brinda tener clientes “cautivos” producto de la provisión de combustible YPF como mayorista (alrededor de 570 clientes activos).

Su jurisdicción comprende todo el departamento de Río Cuarto, no posee vendedores viajantes, todos los negocios se concretan desde las oficinas comerciales. Si bien se cuenta con transporte propio, la mayor parte de los agro-insumos son retirados del depósito por el cliente.

Las formas de pago son principalmente al contado (con descuentos), porque se hereda del manejo con los combustibles, pero se aceptan tarjetas agropecuarias (con interés), cheques y la tendencia es recibir granos como canje, ya que YPF aspira a ser exportador.

Finarvis S.R.L. es parte de la logística nacional de YPF para cubrir todo el territorio nacional por lo que la zona de Río Cuarto es clave para ello por estar en el centro del país, con conexión a rutas principales, y por contener actualmente a un importante mercado para las soluciones integrales agropecuarias.

Cerros Servicios Agrícolas

La empresa posee tres establecimientos comerciales localizados en Río Cuarto, Elena y Justo Daract (figura 2), dos de ellos como agencias oficiales y un tercero como multimarca. La sucursal de Río Cuarto, si bien es agencia oficial de DuPont y toda la mercadotecnia del negocio es coherente con esto, vende productos Bayer con las condiciones de su agencia oficial en la localidad de Elena. En forma complementaria, ofrece productos de Monsanto y Rizobacter¹⁶ de los segmentos que las marcas Bayer o DuPont no participan.

¹⁵ Poseen un catálogo de productos químicos: herbicidas, coadyuvantes, fungicidas, insecticidas, fertilizantes e inoculantes. También, por medio de convenio con la fábrica, se venden silo-bolsas bajo la marca de YPF. Lo complementa con agroquímicos y semillas que compra (cada sucursal) a otras empresas y revende al costo para poder entregar un paquete de agro-insumos entero.

¹⁶ Es una empresa especializada en inoculantes para soja, pero también produce agroquímicos como coadyuvantes y fertilizantes, entre otros. Se destaca el hecho de que cuenta con una alianza con la empresa Syngenta.

Realiza ventas tanto minoristas como mayoristas y actúa como nodo para otros negocios de menor jerarquía que también comercializan DuPont. Venden tanto a productores como a comercios minoristas, con precios diferenciales. Las ventas se realizan en forma telefónica, desde la oficina o con viajante y/o ingeniero agrónomo en el campo.

En lo que respecta a la logística de transporte, desde el proveedor se reciben los productos en transportes oficiales o tercerizados y desde Cerros Servicios Agrícolas, el transporte corre por cuenta del cliente. Sin embargo, poseen transporte propio para grandes ventas. Como medio de pago recibe cheque, tarjeta (con financiación de los bancos), canje abierto o cerrado¹⁷. No tiene financiación propia.

La elección de Río Cuarto como localidad para establecer la agencia oficial de DuPont obedece a que “muchos de los clientes viven o frecuentan la ciudad, por su infraestructura ‘elegante’” (fragmento textual de entrevista Cerros Servicios Agrícolas) conveniente para el estatus de cliente que la empresa busca, los grandes productores. La venta de productos DuPont a clientes menores la realizan los comercios de venta minorista, que deben comprar a Cerros Servicios Agrícolas a cambio de un precio diferencial para su reventa. La desventaja que manifiestan de la ubicación en la ciudad es la modificación de la Ordenanza Municipal con respecto al uso del suelo, que impide que en el local en el que se encuentran se puedan almacenar agroquímicos, teniendo así que alquilar otro galpón al otro lado de la calle, donde la Ordenanza sí habilita almacenar agroquímicos.

Compañía Argentina De Granos

Es una empresa de origen argentino fundada en 1977 en Adelia María (Córdoba) (figura 2), con gran cobertura comercial a nivel nacional y con proyección internacional. Cuenta con una red comercial de 93 sucursales, 45 plantas de acopio y depósitos, distribuidas estratégicamente en las zonas más productivas de Argentina. En 1977 inicia sus actividades de acopio en Adelia María bajo el nombre de JJ

¹⁷ Es un tipo de financiación donde se paga la compra de algún insumo con un canje en el cual el productor entrega parte de su producción. Esta forma de pago (por canje) puede ser abierta aquellos casos donde se acuerda el precio de la producción a entregar basado en el precio a pizarra en cualquier momento previo a la entrega de la misma; o cerrada, en aquellos casos donde el precio del grano es acordado en el mismo momento donde se acuerda el tipo de financiación (bajo este tipo de acuerdo se utiliza el precio a futuro de alguna bolsa de cereales convenida entre las partes).

Godino y Cía. SA. En el año 1993 el Grupo Cañuelas¹⁸ adquiere el 50% del paquete accionario pero sin el control de la misma, y en el año 2000 adquiere el 100% del paquete accionario. En el año 2005 inicia la obra portuaria para incorporarse al mercado mundial sin intermediarios. Los primeros países con los que trabajó fueron Brasil, China, Marruecos y Arabia Saudita. En diciembre de 2007 la empresa muda su casa central a la localidad de Río Cuarto y en 2009 cambia la estructura comercial original y se descentralizan los comandos en grupos de regionales a través de centros de desarrollo, pero la casa central sigue permaneciendo en la ciudad de Río Cuarto.

“Somos la casa matriz de la empresa y nuestras sucursales tienen libertad para realizar el mejor negocio posible con el productor, siempre en el marco de lo legal, atendiendo a ganancias mínimas por cada inversión. En la primera etapa de expansión de la empresa (sur de Córdoba) las sucursales fueron próximas entre sí para asegurar el mayor contacto con el cliente. Hoy en día, con las telecomunicaciones yo tengo un grupo de Whatsapp con los principales productores del norte argentino, para darte un ejemplo de cómo cambió la forma de relacionarse. Cada vez hay mayor distancia física entre una sucursal y otra. Tal vez llegue el momento de no abrir más sucursales y trabajar en forma semi-presencial, asistiendo al cliente por teléfono y acordando reuniones de negocio con grupos de clientes en lugares determinados sin sucursales”(fragmento textual de entrevista Compañía Argentina de Granos).

Su principal actividad es el acopio de cereales, pero tienen por objetivo brindar la mayor cantidad de servicios posibles al productor agropecuario, lo que incluye siembra en conjunto, venta de telefonía celular, financiación y provisión de agro-insumos, entre otros.

En lo que respecta a los agro-insumos, por política de la empresa, ésta no busca referenciarse con ninguna marca en particular, es por ello que más allá de ser distribuidor oficial de Nidera, trabaja con todas las marcas que el cliente prefiera. “Así mismo somos importadores de agroquímicos genéricos que fraccionamos, envasamos y realizamos luego su venta minorista” (fragmento textual de entrevista a Compañía Argentina de Granos). La empresa tiene una estrategia flexible con

¹⁸ Empresa fundada en Olavarría, provincia de Buenos Aires. en 1930. Se dedicó originalmente a la industria productora de harina de trigo, pero con el tiempo fue sumando eslabones productivos (fábrica de fideos -1949-, fábrica de golosinas “9 de oro” -1985-). A partir de la década del '90 comienza su expansión hacia otros países de la región (Uruguay en 1994 y Brasil en 2006. Hoy cuenta además con una fábrica de aceites, desarrolla actividades de acopio y posee una terminal portuaria.

respecto a los negocios, “el productor se acerca a nuestras oficinas comerciales con una propuesta de negocios y nosotros lo acompañamos si nos resulta viable” (fragmento textual de entrevista Compañía Argentina de Granos).

Los entrevistados afirman que la sección de agro-insumos se constituye para brindar un servicio más al cliente, ya que el principal negocio de la empresa es la comercialización de granos para garantizar abastecimiento a Molinos Cañuelas (propietaria de la empresa). No obstante Compañía Argentina de Granos es una de las empresas que más ventas realiza en lo que respecta a agro-insumos, aún más que las agencias oficiales y, debido a esto, obtienen precios diferenciales desde las fábricas de agroquímicos.

Los volúmenes de operatoria que maneja la empresa le permite dar financiación propia de cualquier tipo, no posee instructivo, se evalúa con cada cliente.

La empresa se origina en Adelia María, pero la casa central se muda a Río Cuarto ya que Adelia María no podía brindar respuestas al crecimiento de la misma, no tenía suficiente infraestructura para poder asentar la casa central, a lo que se le suma la gran demanda de mano de obra oriunda de Río Cuarto, por lo que muchos de ellos debían viajar todos los días de una ciudad a otra. Actualmente todo el mando y la logística de la empresa se encuentran en Río Cuarto.

Grupo Depetris

Fundada en 1979, es una empresa distribuidora oficial de Syngenta, dividida en subsidiarias con diversos negocios dentro de la cadena agro-productiva, que provee un amplio abanico de servicios. Su actividad principal es el acopio, acondicionamiento y exportación de cereales, oleaginosas y sub-productos, pero además se posiciona regionalmente como una de las empresas líderes en la venta de agro-insumos (semillas, herbicidas, insecticidas, fungicidas, coadyuvante y fertilizantes). Comercializa también seguros agropecuarios, ofrece un servicio de fletes y logística, administra siembras propias y de terceros, posee un laboratorio de análisis y ofrece asesoramiento técnico, crediticio y financiero. Posee su propia corredora de cereales, con operaciones de mercado a término, futuro y opciones. Produce cereales y oleaginosas, como trigo, maíz, soja y algo de sorgo, tanto en campos propios como campos alquilados, en diferentes partes del país.

Con respecto a los agro-insumos, la empresa cuenta con una subsidiaria dedicada a su comercialización, Corcereal S.R.L., la que se dedica a la venta de insumos y es distribuidora oficial de productos Syngenta. El contacto comercial se realiza directamente con las oficinas de Buenos Aires y también Syngenta cuenta con un

agente comercial (que vive en Córdoba Capital) que viaja y atiende directamente a Corcereál S.R.L. en sus oficinas de Río Cuarto. Syngenta ofrece productos en casi todos los segmentos, igualmente Grupo Depetris vende marcas alternativas que complementan los productos de Syngenta en segmentos del mercado donde éste no compete. Vende productos genéricos que son comprados a terceros (comercios mayoristas). En este caso también hacen contacto directo con el comercio mayorista.

El Grupo Depetris, como todas las empresas entrevistadas que realizan acopio y comercialización de granos, aprovecha la logística del transporte que lleva los granos a puerto para que los camiones regresen transportando agro-insumos, con el fin reducir el costo de flete. Por otro lado, al ser una empresa con gran disponibilidad de capital, realiza compras por adelantado y de contado, obteniendo grandes beneficios en los precios y, posteriormente, realiza ventas con financiación propia.

La forma de pago del Grupo Depetris a su principal proveedor Syngenta es de contado, con transferencias bancarias y con tarjeta de crédito. El Grupo Depetris cobra los productos a sus clientes de diferentes maneras: contado, canje cereal, canje futuro¹⁹, cheques, tarjetas Agropecuarias, entre otros.

Con respecto a la estrategia territorial del Grupo Depetris, ésta cuenta con dos zonas estratégicas: una en el sur de la provincia de Córdoba y norte de la provincia de San Luis y otra al este de la provincia de Córdoba. En la primera tiene la casa central en Río Cuarto, contando además con sucursales en las siguientes localidades: Las Higueras, Elena, Sampacho, Villa Mercedes y Justo Daract; y, en la segunda zona tiene sucursales en Corral de Bustos (sede central del área), Camilo Aldao, Isla Verde, Monte Maíz y Laborde (figura 2).

Entre las razones por las que la empresa se instala en la ciudad de Río Cuarto se encuentran fundamentalmente: ser una plaza estratégica para la región en lo que respecta a acopio de cereales, comercialización de ganado y logística; y, encontrarse en una zona estratégica, con un amplio mercado y grandes empresas. Los entrevistados señalan que la principal desventaja es la distancia a los puertos, lo que eleva los costos de transporte.

¹⁹ Se realiza de la misma manera que se indicó para el caso del canje abierto.

Hijos de Lino Fabbroni SA.

Sus orígenes se retrotraen hasta 1926 cuando se crea la empresa como almacén de ramos generales en Las Rosas (figura 2), provincia de Santa Fe. En la década de 1960 algunos hijos del fundador se establecen en la ciudad de Río Cuarto por su potencial económico, fundando Los hijos de Lino Fabbroni, en sus comienzos dedicada únicamente al acopio. Actualmente la empresa riocuartense Hijos de Lino Fabbroni SA pasó de ser una cerealera típica a contar con tres unidades: de acopio, de siembra y de agroquímicos. En esta última se incluye, como agente oficial, la venta de semillas Nidera.

La unidad de acopio le permite a Hijos de Lino Fabbroni SA vincularse con sus clientes de modo tal que el cobro de las ventas de agro-insumos se debiten en forma automática o en los plazos que el cliente lo requiera. Por otro lado, la empresa, al trabajar con Nidera en el puerto, negocia las formas de pago de otra forma. Así se abastece con precios diferenciales antes del comienzo de la campaña agrícola y financia al productor bajo las condiciones que establezca Hijos de Lino Fabbroni SA por distintos medios, ya que cuenta con la unidad de cereales.

Con respecto a la mercadería que poseen para la venta como distribuidores de Nidera, realizan trueques con el otro distribuidor (Compañía Argentina de Granos) cuando la transnacional Nidera lo solicita, obedeciendo a la logística de ésta. Más allá de esto, no tienen imposición de zona y/o cupo de ventas.

La empresa posee transporte propio el cual no cubre el volumen de operaciones, por lo que el resto es tercerizado. También hace uso del transporte ferroviario, por medio de un acuerdo con Aceitera General Deheza²⁰.

SÍNTESIS DE LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES Y TERRITORIALES

A modo de síntesis en la figura 1 se pueden observar en forma gráfica las relaciones que los diferentes actores estudiados establecen entre sí. Se puede observar gráficamente que *Focseed*, *Grupo Depetris*, *Agroempresa San Francisco*, *Finarvis* y *Agro Ucacha*, establecen sólo relaciones como agentes oficiales, mientras que las

²⁰ Aceitera General Deheza posee, desde 1992, la concesión del ferrocarril Nuevo Central Argentino (NCA) con alrededor de 5000km de vías y conecta ciudades como Tucumán, Santiago del Estero, Rafaela, Santa Fe, Rosario, Córdoba, Villa María, Río Cuarto, La Carlota, Chabás, entre otros.

otras empresas estudiadas también se constituyen en importantes vendedores multimarcas.

Entre estas últimas se destaca el caso de *Compañía Argentina de Granos* que, con el fin de captar la mayor cantidad de clientes posibles para el acopiado de granos, desarrolla una estrategia que se podría denominar agresiva, en relación a la cantidad de productos y servicios que ofrece.

No todas las empresas estudiadas tienen vínculos fuertes con distribuidores minoristas, sólo *Agro2000*, *Cerros Servicios Agrícolas* y *Agro Ucacha*. A su vez, y como es de esperar, todas se vinculan directamente con los productores agropecuarios. También es importante mencionar que, como toda representación gráfica, la figura 1 es una simplificación de la realidad que pretende captar sólo las relaciones comerciales más relevantes. El escenario reconocido es mucho más complejo, ya que se ha encontrado la existencia de numerosas tomas de decisiones que tienen que ver con cuestiones de índole familiar (por rupturas dentro del seno de la misma); personal (por arraigo o producto de una formación académica); también se observaron situaciones en las cuales los empresarios son propietarios de distintos locales comerciales y cada uno de ellos es representante exclusivo de una empresa transnacional en particular; otras donde una empresa local comparte acciones con la fábrica o donde la logística de transporte es la que genera los dividendos principales a los comerciantes locales. También se han registrado situaciones en las cuales empresas locales, sin ser agentes oficiales de una transnacional, subalquilan un depósito para éstas y logran posiciones más ventajosas que las mismas agencias oficiales. Es evidente que este abanico de situaciones posibles, que conjugan no sólo estrategias comerciales, están presentes en el territorio y complejizan las lecturas que se puedan realizar.

En lo que respecta al área de influencia en el territorio, desde la ciudad de Río Cuarto, ésta se extiende entre 50 km y 100 km a la redonda, dependiendo de las zonas de ventas designadas por las multinacionales de la estrategia particular de los vendedores con respecto a su expansión territorial. Un caso excepcional es la empresa *Compañía Argentina de Granos*, ya que su expansión involucra casi todos los espacios productivos agrícolas del país. De esta manera, cada actor estudiado cuenta con diferentes estrategias territoriales para la vinculación con sus clientes que no se propaga en forma homogénea por el espacio, sino más bien en forma selectiva buscando nichos de comercialización.

Figura 1. Cuadro de relaciones de actores en Río Cuarto

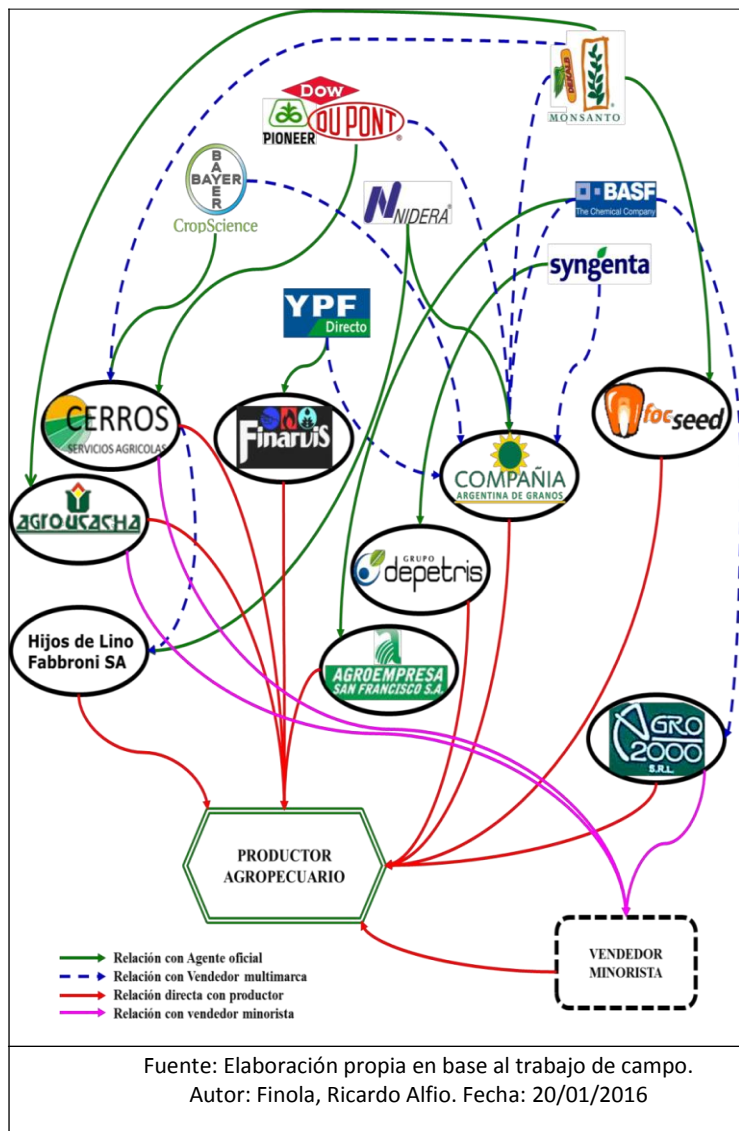
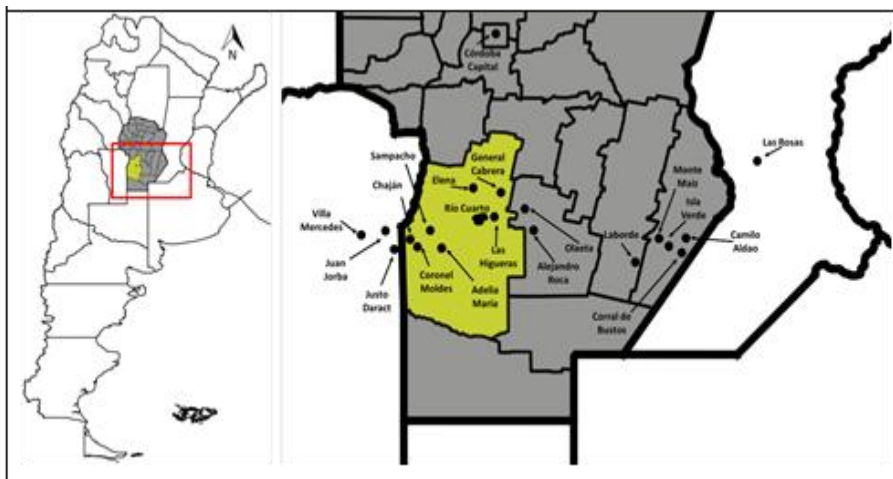


Figura 2. Localidades mencionadas en las entrevistas.



Fuente: elaboración propia en base al trabajo de campo.
 Autor: Finola, Ricardo Alfio. Fecha: 15/12/2016

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Puesto que, tal como sostienen Elías y Pequeno (2007), mientras más científica es la agricultura más urbana es su regulación, la lectura se centró en los principales actores proveedores de agro-insumos radicados en la ciudad de Río Cuarto, quienes a través de sus estrategias territoriales despliegan una cadena de influencias y determinan el qué y cómo se produce en el entorno rural.

Se ha observado que la ciudad de Río Cuarto es una plaza regional y hasta nacional importante en la estructura productiva vinculada, actualmente, al agronegocio. Esto deriva en la instalación de numerosas empresas vinculadas a la actividad, entidades bancarias que comercian con éstas y que proveen productos específicos para el sector agropecuario (como la tarjeta Agro, mencionada por la totalidad de los actores entrevistados), servicios de consultoría, entre otros. A su vez, dada esta dinámica económica, la ciudad brinda otros servicios que completan las necesidades comerciales de las empresas, tales como: numerosas plazas hoteleras, servicios de gastronomía, salones de reuniones y eventos, entre otros. Todo esto termina por consolidar el circuito económico superior urbano y regional, incluso en su porción marginal.

Entre las principales desventajas derivadas de la instalación de las empresas en la ciudad, los diversos entrevistados señalan que los problemas que encuentran por la falta (o errática) planificación urbana, que termina poniéndolas recurrentemente en situación de incumplimiento de las normas, debiendo trasladarse a medida que las ordenanzas cambian las zonificaciones urbanas. Galfioni y Maldonado (2012) sostienen que esto se debe a que los nuevos procesos tecnológicos y técnicos que se expresan tanto en el ámbito urbano como rural, se instalan en el lugar sin la previa construcción de un marco normativo que los contemple y regule. A lo que se le agregan las falencias por parte del Estado municipal en una planificación urbana que arroje más certezas a largo plazo a los distintos sectores de la sociedad.

El rol de los proveedores de agro-insumos de todo tipo en la ciudad de Río Cuarto es el de intermediarios entre el consumidor (el productor) y el fabricante (transnacional en la mayoría de los casos), algunos en forma de agentes oficiales, otros en forma de sucursales, otros en forma de comercios multimarca, pero todos complementando su portafolio de productos con otras marcas para cubrir los diversos segmentos del mercado. Se pueden observar tres tipos notorios de proveedores de agro-insumos:

- Los agentes oficiales, dedicados al rubro de venta de agro-insumos, sin comprometer gran capital para stock y sin sucursales. Estos, más allá de completar sus ofertas comerciales con productos de otras marcas en los segmentos en los que las oficiales no participan, son básicamente intermediarios en donde comprometen poco capital propio. Las condiciones de venta al cliente son puestas por la empresa a la cual representan. El capital comprometido es el de la oficina comercial.
- Los agentes oficiales dedicados al rubro de venta de agro-insumos sin comprometer gran capital para stock pero con sucursales. Éstos, más allá de tener poco stock, despliegan una estrategia territorial distinta a los primeros: algunos poseen sucursales de la agencia oficial aumentando la zona de ventas y otros poseen agencias oficiales (no sucursales) de distintas marcas ampliando el abanico de ofertas con mayor margen en las comisiones.
- Las empresas que complementan sus negocios con la provisión de agro-insumos. En este tipo se encuentran la sucursal mixta de YPF y las empresas cerealeras. La primera de ellas tiene poco tiempo en el rubro y su estrategia comercial se basa en concretar negocios ofreciendo *soluciones integrales*, aún a costa de resignar toda la ganancia, con el objeto de instalarse en el mercado en el mediano plazo, en el cual incluye el objetivo de ser exportadora directa. Con respecto a las empresas cerealeras, los agro-insumos, en todos los casos

consultados, son parte de las ofertas comerciales con el objeto de ampliar la oferta a sus clientes y diversificar la inversión.

Como se señaló anteriormente, los actores locales cumplen el rol de difusores del sistema técnico-científico-informacional relacionado a la actividad agropecuaria. Es importante destacar que, por un lado, los distintos tipos de compromiso entre estos vendedores locales y las multinacionales de agro-insumos, en lo que respecta a las cuotas de ventas y a las zonas exclusivas, genera condicionamientos tanto favorables como perjudiciales, ya que si bien en algunos casos se garantizan zonas de ventas exclusivas o mejores remanentes por las comisiones, también están subordinados o condicionados a las estrategias de las multinacionales, reduciendo así su campo de maniobras.

Por otro lado, es interesante observar cómo los vendedores locales, en aras de obtener clientes, complementan su oferta con productos de otras marcas, y en algunos casos con otros servicios, lo que evidencia el interés propio por conquistar mercados o aumentar sus ingresos por sobre los intereses de venta determinados por las multinacionales de las cuales son agentes oficiales. Al observar la tolerancia de las multinacionales a este tipo de práctica, y hasta el aval explícito en algunos casos en donde se incluye complementariedad de productos²¹, se puede comprender mejor la forma de uso del territorio por parte de estas transnacionales de agro-insumos, en el cual prima un acuerdo en el circuito superior con el objeto de arraigar el medio técnico- científico-informacional relacionado a la agricultura

²¹ Si bien no se niega la existencia de competencia intercapitalista, hay proyectos de Investigación y Desarrollo formados por joint venture de multinacionales. Son algunos de estos casos la alianza entre Nidera y Basf quienes tienen cooperaciones para la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías en la producción de semillas como también para la comercialización conjunta de semillas y químicos, tanto en la Argentina como en otros países. (www.nidera.com.ar/Nidera/noticias.aspx?id=110 -revisada 19/02/2016-); también Bayer CropScience y Cargill acordaron una alianza para producir un aceite de colza especial ([www.bayer.com.ar/centro-de-prensa/noticias/bayer-cropscience-y-cargill-sellaron-alianza-para- producir-un-aceite-de-colza-especial.html](http://www.bayer.com.ar/centro-de-prensa/noticias/bayer-cropscience-y-cargill-sellaron-alianza-para-producir-un-aceite-de-colza-especial.html) -revisada 19/02/2016-); Syngenta y otras empresas tienen alianzas con Rizobacter para compatibilizar sus productos (<http://www.rizobacter.com/argentina/la-empresa/alianzas-estrategicas/>-revisada 19/02/2016-) y las empresas Syngenta, Nitragin y Basf realizaron un acuerdo a través del cual las empresas sumarán esfuerzos para que cooperadores y multiplicadores de la marca de semillas SPS (Syngenta) cuenten con el pack Nitragin Optimize, que incluye inoculante, fungicida y protector para el tratamiento de las semillas pre-básicas de soja SPS ([http://infocampo.com.ar/nota/campo/16117/sps-nitragin-y-basf-realizaron-una-alianza- estratégica](http://infocampo.com.ar/nota/campo/16117/sps-nitragin-y-basf-realizaron-una-alianza-estrategica) -revisada 19/02/2016-).

científica por sobre la disputa empresarial por ganancias, lo que podría llamarse *uso corporativo del territorio* (Silveira, 2007).

Lo que está en disputa es la renta agropecuaria producida en el territorio, donde un emporio de pocas multinacionales en su conjunto compiten con los productores y los Estados por la producción social en cada territorio en el que participan. Claramente los vendedores locales no son quienes dan origen y comandan esta disputa, pero articuladores y promotores de las lógicas multinacionales de construcción de una homogenización de la forma de producción agropecuaria a escala global, y en definitiva y a escala menor participan de la disputa por la renta. Es posible afirmar entonces que la ciudad de Río Cuarto se constituye claramente, a través de las empresas allí instaladas, en articuladora del sector agropecuario en los márgenes noroccidentales de la región Pampa Húmeda, en el marco del proceso de avance de la frontera agrícola en áreas marginales y en obediencia con la expansión y densificación de la red global de las empresas transnacionales identificadas en este trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

AGÜERO, R., BUSTAMANTE, M. & ZALAZAR, D. (2006). Evolución de la estructura agraria fundiaria en el sur de la provincia de Córdoba. Periodo 1969-2002. *Revista Reflexiones Geográficas*, 12, 30-46.

AGÜERO, R., BUSTAMANTE, M., ZALAZAR, D. & GALFIONI, M. (2009). Cambios productivos en las actividades agropecuarias de la región sur de la provincia de Córdoba (1988-2007). *Revista Reflexiones Geográficas*, 13, 51-76.

CIVITARESI, H. M. & GRANATO, M. F. (2003). El complejo oleaginoso argentino: algunos factores determinantes de su desempeño exportador. *Revista Argentina de Economía Agraria*, 6 (1), 47-53.

CÓCCARO, J. M. & MALDONADO, G. I. (2009). Reflexiones críticas para repensar el territorio hoy. El pretexto de la soja en la Argentina. Vulnerabilidad social y ambiental. *Revista Reflexiones Geográficas*, 13, 181-206.

ELIAS, D. (2003). *Globalização e agricultura*. San Pablo, Editora da Universidade de São Paulo.

ELIAS, D. (2008). Redes agroindustriales e urbanização dispersa no Brasil. *Actas del X coloquio internacional de Geocrítica. Diez años de cambios en el mundo, en la geografía y en las ciencias sociales, 1999-2008*. Barcelona, 26-30 de mayo, Universidad de Barcelona

ELIAS, D. (2012). Relações campo-cidade, reestruturação urbana e regional no Brasil. *XII Colóquio Internacional de Geocrítica. Independencias y construcción de estados nacionales: poder, territorialización y socialización, siglos XIX-XX*. Bogotá, 7-11 de mayo.

ELIAS, D., PEQUENO, R. (2007). Desigualdades socioespaciais nas cidades do agronegócio. *XII Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional*. Belém (Pará), 21-25 de mayo.

GALFIONI, M. de los A. & MALDONADO, G. I. (2012). *Expansión del medio construido y conflictividad socio ambiental en la ciudad de Río Cuarto (Córdoba, Argentina)*. [En línea] Disponible en: [www.elistas.net/ lista/encuentrohumboldt/archivo/indice/3341/msg/3427/](http://www.elistas.net/lista/encuentrohumboldt/archivo/indice/3341/msg/3427/)

GRAS, C. & HERNÁNDEZ, V. (2009a). Reconfiguraciones sociales frente a las transformaciones de los 90: desplazados, chacareros y empresarios del nuevo paisaje rural argentino. GRAS, Carla & HERNÁNDEZ, Valeria (coord.). *La Argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires, Biblos, 89-116.

GRAS, C. & HERNÁNDEZ, V. (2009b). El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agrorural de la Argentina. GRAS, Carla & HERNÁNDEZ, Valeria (coord.). *La Argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires, Biblos, 15-38).

HERNÁNDEZ, J. & CARBONARI, M. R. (2012). Río Cuarto. Ciudad de intermediación en el capitalismo agropecuario. GORENSTEIN, S., LANDRISCHINI, G. & HERNÁNDEZ, J. (Comp.). *Economía urbana y ciudades intermedias. Trayectorias pampeanas y norpatagónicas*. Buenos Aires, Ciccus, 149-176.

HOCSMAN, D. (2014). Tierra, capital y producción agroalimentaria: despojo y resistencias en Argentina. ALMEYRA, G. et al. (Coords). *Capitalismo: tierra y poder en américa latina (1982-2012)*. Buenos Aires, Continente, 17-57.

MALDONADO, G. I. (2013a). El agro en la urbe. Expresión del circuito superior de la producción agropecuaria en la ciudad de Buenos Aires (Argentina). *Revista Scripta Nova*. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales, 17(452), [en línea] Disponible en: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-452.htm>.

MALDONADO, G. I. (2013b). Economía, recursos naturales y patrimonio social común. Lecturas sobre el uso del recurso suelo en la región pampeana argentina. *Geografías Regionales y Extractivismo en la Argentina de los Bicentenarios*. Instituto de Investigaciones Geográficas Programa de Estudios Geográficos (PROEG), 14, 195-240. Departamento de Ciencias Sociales Universidad Nacional de Luján. Luján.

MALDONADO G. I. (2016). Circuito superior, producción agropecuaria y ciudad de Buenos Aires: lazos de articulación, cooperación y conflicto. SILVEIRA (Coord.). *Circuitos de la economía urbana. Ensayos sobre Buenos Aires y São Paulo*. Buenos Aires, Café de las Ciudades, 69-94.

MALDONADO, G. I. Y BUSTAMANTE, M. (2008). Estado de situación del agro pampeano. Bases para teorizar sobre indicadores de vulnerabilidad socioterritorial. *Geograficando. Revista de Estudios Geográficos*, 4(4), 51-75. Universidad Nacional de La Plata.

SANTOS, M. (1979). *O Espaço Dividido: Os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos*. Trad. Myrna T. Rego Viana. Edups - Editorial da universidade de São Paulo.

SANTOS, M. (1996). *De la totalidad al lugar*. Barcelona, Oikos-Tau.

SANTOS, M. (2000). La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción. Barcelona, Ariel.

SANTOS, M. & SILVEIRA, M. L. (2005). *O Brasil. Território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro, Record.

SILVEIRA, M. L. (2007). Los territorios corporativos de la globalización. *Revista Geograficando*, 3(3), 13-26.

Páginas web consultadas

www.nidera.com.ar/Nidera/noticias.aspx?id=110 -revisada 19/02/2016-

www.bayer.com.ar/centro-de-prensa/noticias/bayer-cropscience-y-cargill-sellaron-alianza-para-producir-un-aceite-de-colza-especial.html -revisada 19/02/2016-

<http://www.rizobacter.com/argentina/la-empresa/alanzas-estrategicas/> -revisada 19/02/2016-

<http://infocampo.com.ar/nota/campo/16117/sps-nitragin-y-basf-realizaron-una-alianza-estrategica> -revisada 19/02/2016-

Monsanto: www.monsanto.com

Bayer: www.bayer.com/

Basf: www.basf.com

Syngenta: www.syngenta.com

Nidera: www.nidera.com.ar

Dupont: www.dupont.com.ar/ <http://www.dupont.co/> Dow: www.dow.com/

FocSeed: <http://www.focseed.com/>

Agroempresa San Francisco: <http://www.agroempresa.com.ar/>

Agro Ucacha: <http://www.agroucacha.com/page/agroucacha-inicio>

YPF: <http://www.finarvis.com.ar/>

Grupo Depetris: <http://www.grupodepetris.com.ar/>

Compañía Argentina de Granos: <http://www.cagsa.com.ar/>

Molinos Cañuelas: <http://www.molinocanuelas.com/>

LOS AUTORES

Ricardo Alfio Finola es profesor y licenciado en Geografía, becario doctoral de CONICET, en Doctorado en Ciencias Sociales en curso por la U.N. de Río Cuarto. Se desempeña como Ayudante de primera en “Planificación y Organización Espacial” de la Licenciatura en Geografía. Ha presentado trabajos en co-autoría en reuniones científicas nacionales.

alfiofinola@gmail.com

Gabriela Inés Maldonado es Doctora en Geografía por la Universidad de Buenos Aires; tiene un Postdoctorado en Ciencias Sociales por la misma Universidad y es Experta universitaria en sistemas de información geográfica por la Universidad Internacional de Andalucía. Es Investigadora Adjunta del Conicet, Profesora Asociada del Departamento de Geografía, Facultad de Ciencias Humanas, U. N. Río Cuarto donde se desempeña como Secretaria de Posgrado y Cooperación Internacional. La principal área de interés en investigación se centra en el estudio de los procesos de construcción del territorio y de las desigualdades territoriales, ambientales y sociales derivadas de éste y la construcción de la vulnerabilidad social territorial.

gimaldonado@hum.unrc.edu.ar