

CIRCUITOS ESPACIALES DE LA PRODUCCIÓN DE MAQUINARIA AGRÍCOLA Y SISTEMAS FINANCIEROS EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

Natalia Astegiano

CIFFYH -CONICET

LET -Departamento de Geografía UNC

n_astegiano@hotmail.com

RESUMEN

En el período científico-técnico informacional actual, las grandes firmas empresariales promueven una determinada división territorial del trabajo en cada formación socioespacial, generando determinadas especializaciones en los territorios y conformando circuitos espaciales de la producción. En dicho proceso, la información y las finanzas se tornan variables claves para comprender los usos del territorio de las empresas.

Desde comienzos de la década del 2000, la producción de maquinaria agrícola se ha constituido en uno de los sectores económicos más dinámicos en la Provincia de Córdoba y en Argentina. Las políticas de las empresas de maquinaria agrícola se desarrollan a la par de las especializaciones productivas relacionadas a la producción de commodities agrícolas en el país, a partir de su importancia para el desarrollo del paquete tecnológico hegemónico del agro. En ello, la política financiera y de crédito se tornan claves en la difusión y expansión de dichos sistemas técnicos que aseguran determinados ritmos de producción y acumulación en el agro.

En este trabajo nos proponemos analizar el papel de las finanzas en la consolidación de circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola en la Provincia de Córdoba a partir del análisis de las ferias agropecuarias en Argentina. Para ello, trabajaremos con información relevada en portales web afines; entrevistas realizadas a empresas del circuito en las principales ferias de exposición y comercialización de maquinaria agrícola en Argentina (Expoagro y Agroactiva).

A partir del análisis realizado, podemos afirmar que las ferias agropecuarias se conforman como eventos claves en la generación de círculos de cooperación vinculados a la producción de maquinaria agrícola. En particular, se constituyen como momentos

claves para la difusión de las políticas financieras de las empresas y de las instituciones bancarias que tienden a reforzar especializaciones productivas vinculadas a la producción de commodities agrícolas en Argentina.

PALABRAS CLAVE: circuitos espaciales de producción; maquinaria agrícola ; finanzas

1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo nos proponemos analizar el papel de las finanzas en la consolidación de circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola en la Provincia de Córdoba (desde el 2001 a la actualidad). Para ello, nos interesa realizar una primera aproximación de los círculos de cooperación que estas empresas realizan particularmente en las principales exposiciones del agro en Argentina.

Para poder analizar los circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola en Córdoba, realizamos un análisis de las empresas que fabrican maquinaria agrícola en dicha provincia teniendo en cuenta su localización, principales insumos y productos, sus formas de distribución y comercialización, innovación tecnológica incorporada, vínculos con otras empresas, sus mercados de venta, su participación/rol dentro de la producción industrial local. Esta información fue reconstruida a partir del análisis de datos provenientes del Registro Industrial Provincial (RIP) del año 2015, de las páginas web de las empresas, y de información relevada por los portales web de Maquinac y Agrovoz.

Asimismo, para analizar el papel del sistema financiero en dichos circuitos espaciales de la producción, trabajamos con información relevada en fuentes oficiales de las empresas y portales web afines; de entrevistas realizadas a empresas del circuito y del trabajo de campo realizado en las principales ferias de exposición y comercialización de maquinaria agrícola en Argentina (Expoagro y Agroactiva).

A continuación, expondremos en primera instancia, los procesos de modernización agrícola y las divisiones territoriales del trabajo vinculadas a la maquinaria agrícola en la formación socioespacial argentina. A partir de ello, analizaremos la presencia de los circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola en la Provincia de Córdoba en la actualidad. En una última instancia, comprenderemos el papel del sistema financiero en la conformación de círculos de cooperación establecidas entre empresas de maquinaria agrícola, el Estado y entidades bancarias. Para ello, estudiaremos el papel

de las exposiciones agrícolas a partir de los sistemas de financiamiento propuestos en ellas.

2. MODERNIZACIÓN AGRÍCOLA Y DIVISIONES TERRITORIALES DEL TRABAJO: PRODUCCIÓN DE MAQUINARIA AGRÍCOLA EN LA FORMACIÓN SOCIOESPACIAL ARGENTINA EN EL PERÍODO ACTUAL.

En la actualidad, los procesos de modernización son motorizados por una red empresarial global que se expande haciendo uso de los territorios de manera selectiva y corporativa. Estas firmas oligopólicas distribuyen su producción a nivel mundial, imponiendo en los territorios determinadas formas de producir, distribuir y consumir (Santos, 2000; Silveira, 2011).

En el período científico técnico informacional actual, la técnica, las finanzas y la información se tornan claves para la acumulación de estas empresas. Dichas redes han logrado consolidarse, en primer lugar, por la implementación de un sistema técnico que se ha tornado universal y hegemónico desde fines de la segunda guerra mundial a la actualidad. El mismo, habilita la simultaneidad del proceso de producción en diferentes lugares del mundo en tiempo real (Santos, 2000).

El consumo de dichas técnicas es garantizado mediante la publicidad y el crédito, que se constituyen como las principales herramientas de difusión de la información controladas por las grandes firmas empresariales. De esta manera, las empresas imponen un tiempo hegemónico que articula los momentos en diferentes lugares del mundo, produciendo la convergencia de los momentos (Santos, 2000). Esto permite la simultaneidad y la solidaridad de los eventos a nivel mundial, creando las condiciones de existencia empírica para una totalidad mundial que se encuentra en constante movimiento (Santos, 2000).

En el período actual, ciencia y técnica se encuentran cada vez más articuladas bajo el imperativo del mercado a escala mundial, y la información se configura como un vector clave en los procesos sociales. Como afirma Massey (2008), la circulación virtual de la información se encuentra siempre ligada a lugares específicos que la posibilitan, y que a su vez, son modificados en su materialidad y significado a través de su inclusión en redes de comunicación (Massey, 2008).

Se produce entonces un acortamiento de las “distancias temporales” en relación a la circulación, y una especialización de las redes de circulación y de comunicación

comandadas por las grandes empresas que buscan mejorar su competitividad (Raffestin, 1993; Silveira, 2011). Éstas garantizan su acumulación a partir de la creación de redes a nivel mundial que les permiten el control sobre la innovación, la circulación y la gestión de capitales (Santos, 2000). Así, imponen procesos de modernización territorial que suponen determinados usos, diferenciando jerárquicamente lugares de producción y lugares de control en esas redes globales. En este sentido, debemos tener en cuenta que las estrategias de los agentes que conforman las redes son complementarias unas de otras y dichas redes son inseparables de los modos de producción que aseguran la movilidad.

Asimismo, la conformación de estas redes empresariales está vinculada a una serie de políticas de liberalización y desregulación de la economía implementadas por los Estados y promovidas por los organismos internacionales a nivel mundial a partir de 1970. Las mismas dieron lugar al nacimiento de un sistema financiero mundializado, en el cual los controles al movimiento de capitales extranjeros fueron significativamente reducidos.

Estas medidas se constituyeron como la plataforma para la mundialización del capital, caracterizado por la tendencia a la homogeneización de un mismo espacio de valorización y de competencia, la reproducción y diferenciación dentro de ese mismo espacio, y la confirmación de relaciones asimétricas y jerarquizadas. Estos procesos deben ser comprendidos a partir de las estrategias mundiales de los inversores financieros, en el marco del espacio internacionalizado de valorización del capital (Chesnais, 2005).

Al analizar el sistema financiero actual, Dias (2017) afirma que las instituciones financieras y bancarias han tendido a complejizarse cada vez más, a partir de la construcción de redes de agentes bancarios y no bancarios. A partir de la adquisición de otros bancos y de sociedades de créditos, los grupos financieros se expanden por el territorio mediante agentes comerciales y oficinas especializadas que responden a las principales sedes bancarias (Dias, 2017).

Sin embargo, no debemos considerar las entidades financieras como instituciones aisladas de los grandes grupos industriales. En este sentido, Chesnais (2005) considera que son los grandes grupos industriales los que valorizan el capital en la industria, los servicios, el sector energético y la gran agricultura mediante sus estrategias de deslocalización permanente, garantizando mano de obra a bajo costo, y por lo tanto, el crecimiento de su productividad.

Las modernizaciones agrícolas implementadas a partir de la década de 1970 tienden hacia procesos de financiarización del agro que transforman la “tierra” en activo financiero, tanto para los mercados de capitales, como también para aquellos agentes que tradicionalmente han estado interesados en la tierra por su valor de uso (Fairbain, 2014). Este proceso se caracteriza, en parte, por el surgimiento de esquemas de bursatilización de tierras agrícolas. Pero a su vez, implica un proceso en el cual los flujos de ganancias se utilizan como base para construir un activo financiero real (Fairbain, 2014). Gras y Frederico (2017) sostienen que el desembarco de los capitales financieros internacionales en el agro se produjo mediante los fondos private equity y de pensión, con los cuales lograron ingresar al paquete accionario de las megaempresas agropecuarias. De esta manera, los capitales financieros pudieron orientar las estrategias de acumulación imponiendo criterios y objetivos en las inversiones.

A lo largo del tiempo se generan diferentes divisiones del trabajo que reparten de manera diferenciada capitales, normas, trabajo, crédito, información. Sin embargo, este proceso resulta selectivo dentro de los territorios, distinguiendo lugares del mandar y del hacer, zonas luminosas y zonas opacas dentro de los procesos de modernización (Santos y Silveira, 2001).

Estas divisiones territoriales del trabajo deben ser comprendidas en las continuidades y discontinuidades del devenir histórico de cada Estado-nación, que resulta una formación económica y social (Sereni, 1973), una realidad dinámica y no estática dentro de la totalidad mundial que se encuentra en permanente reconfiguración. Cada formación socioespacial (Santos, 1982) presenta un determinado desarrollo de las fuerzas productivas que devienen de las múltiples divisiones territoriales del trabajo que han ido transformando ese territorio.

Dentro de la formación socioespacial argentina podemos reconocer múltiples divisiones territoriales del trabajo en relación a la producción de maquinaria agrícola. Durante la década de 1950, a partir de la implementación de las leyes de Inversión Extranjera Directa (1953), se instalaron las primeras empresas multinacionales productoras de maquinaria agrícola entre las cuales podemos mencionar FIAT Spa, Deutz, Hanomag, FAHR, John Deere, Ryca S.A (que luego pasó a pertenecer al grupo Case) (Langard, 2014; Hybel 2006). En la década de 1960, luego de una serie de fusiones en las casas matrices, la producción local de tractores quedó concentrada en cuatro empresas extranjeras: Deutz, John Deere, Fiat y Massey Ferguson (Romero Wimer, 2010). Estas empresas se encontraban localizadas en las provincias de Buenos

Aires y Santa Fe principalmente, a excepción de Fiat Spa que se localizó en la Ciudad de Córdoba.

Las medidas de desregulación financiera y apertura de los mercados implementadas en Argentina a partir de 1976 deterioraron las condiciones de rentabilidad de las empresas de capitales nacionales y facilitaron la circulación de capitales extranjeros. La reforma financiera de 1977 eliminó los incentivos fiscales a la producción industrial local de maquinaria agrícola, así como los aranceles a la importación y los créditos para la adquisición de maquinaria (Romero Wimer, 2010).

Ese proceso de apertura y desregulación financiera se intensificó durante la década de 1990, promoviendo caída de la producción y de las exportaciones de tractores y cosechadoras en el país (reduciéndose en un 70% aproximadamente) y en un crecimiento en las importaciones respecto a la década de 1980 (Romero Wimer, 2010). A pesar de que en Argentina ya había comenzado el proceso de modernización agrícola, las ventas de maquinaria experimentaron una caída en relación a la década anterior.

La conformación del MERCOSUR en 1991 permitió la expansión de grandes firmas transnacionales en América Latina, a partir de la eliminación de aranceles de comercialización entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay habilitó la organización de las estrategias empresariales en base a la conformación de este mercado interno “ampliado” (Langard, 2014). Así, desde mediados de la década de 1990 hasta comienzos del 2000, las grandes empresas multinacionales reorganizaron su producción trasladando sus plantas de Argentina a Brasil (a excepción de las plantas de producción de motores de John Deere y Deutz), sin abandonar su presencia comercial en nuestro país.

Las medidas de apertura total de los mercados, desregulación y liberalización económica implementadas a comienzos de la década de 1990 produjeron un impacto tanto en el plano del comercio interior como del comercio exterior en relación a los regímenes de gravámenes a las exportaciones y del sistema de transporte en general. Asimismo, tendieron a la concentración y extranjerización de tierras, al avance de la frontera agropecuaria hacia el noroeste y noreste argentino (Gras y Hernandez, 2013; Gras y Hernandez, 2015)¹.

1 Entre las principales medidas podemos mencionar la privatización de la innovación y de los puertos y ferrocarriles, de desaparición de créditos hacia pequeños productores, así como el cierre de las principales instituciones reguladoras del Estado.

Gras y Hernández (2013) caracterizan este proceso de modernización bajo el concepto de “modelo del agronegocios”². El capital financiero constituye un pilar fundamental para la expansión y consolidación del agronegocio. Si bien los créditos y los instrumentos de financiamiento bancarios ya estaban presentes previamente en Argentina, desde la década de 1990 se produjo un aumento considerable del volumen operado en los mercados a futuros y de la presencia de fondos de inversión y pools de siembras que se incorporan en la producción (Gras y Hernández, 2013). Dichos mercados han sido claves en la volatilidad de los precios de commodities en Argentina a raíz de la creciente especulación generada con los mismos. Asimismo, los fondos de inversión constituyeron el ingreso de capitales no agrarios (incluyendo empresas industriales y de servicios) en la producción agropecuaria, principalmente a partir de la actividad de los bancos que se convirtieron en los principales captadores de inversiones. Estos agentes buscan privilegiar la especulación y acumulación financiera antes que el resultado productivo en sí (Gras y Hernández, 2013).

De esta manera, a comienzos de la década del 2000, el alza exponencial de los precios de los commodities a nivel mundial y el fin de la convertibilidad en Argentina contribuyeron a consolidar especializaciones productivas en el país en torno a la producción de commodities agrícolas. Esto promovió el aumento de la demanda de maquinaria y de las importaciones desde Brasil, especialmente de cosechadoras y tractores. De esta manera, Argentina comenzó a representar un importante destino de ventas para las grandes empresas transnacionales (Langard, 2014).

La expansión de empresas de maquinaria agrícola estuvo marcada entonces por innovaciones en tecnologías de información y comunicación, nanotecnología y biotecnología que tendieron a especializarse al ritmo de la modernización agrícola. Este conjunto de técnicas tendieron a perfeccionar el control sobre el proceso productivo, consolidando un modo de producción hegemónico a nivel mundial que tiende a ser

2 A nivel general, las autoras entienden que el modelo del agronegocios trasciende lo sectorial dentro del agro, el cual ha generado una serie de institucionalidades nuevas dentro de la sociedad. A su vez, el agronegocios, ha logrado tornarse en una lógica productiva hegemónica, que propone su modelo de desarrollo productivo hacia una forma de desarrollo de la sociedad. Como afirman las autoras, el agronegocio se materializa en una trama de agentes de diferentes condiciones y posiciones sociales, que responden a una lógica de producción caracterizada por: la mayor integración y extensión de la cadena de valor, la priorización de las necesidades de consumo global, la intensificación del papel del capital en todas las etapas de la producción, la estandarización de las tecnologías utilizadas y el acaparamiento de tierras a grandes escala (principalmente por parte de grandes corporaciones).

único, pero que en cada territorio es mediado por la formación socioespacial (Santos, 1996).

El creciente aumento de la demanda nacional de maquinaria fue uno de los factores claves para la relocalización de las grandes firmas en el país. Desde el año 2006 las empresas globales volvieron a localizar parte de su producción en Argentina, mediante la inversión en nuevas plantas en las provincias de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires. De esta manera, los circuitos espaciales de producción de maquinaria agrícola en Argentina experimentaron una serie de transformaciones a partir de la llegada de esas firmas al territorio nacional.

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 intensificación de la producción agrícola intensiva. Si bien las estrategias productivas de cada una de estas empresas son diferentes, todas se especializaron en la producción de tractores y cosechadoras. Cabe aclarar que dentro del mercado mundial de tractores y cosechadoras John Deere, Case New Holland y AGCO concentran alrededor del 80% de las ventas (Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas, 2016:11).

Las firmas globales AGCO y Case New Holland Industrial invirtieron en la construcción de plantas para el ensamble de tractores y cosechadoras a escala local y, de ese modo, fueron avanzando en la producción de componentes nacionales, aunque ésta no superó el 30%. En 2006 el grupo AGCO tercerizó el ensamblado de tractores e incorporó la producción de tres modelos de la marca Agco Allis, mediante un joint venture con la empresa Baden en Rosario y, recién en 2012, anunció la inversión para la construcción de la planta industrial en General Rodríguez. A su vez, firmó convenios con la firma nacional Mainero (Provincia de Córdoba) para la producción de mixers y cabezales para recolección de granos y maquinaria para la postcosecha de granos.

Case New Holland (CNH) inauguró en 2013 su planta industrial en la ciudad de Córdoba para la producción de maquinarias agrícolas y motores para Case IH, New Holland y Fiat Powertrain (Maquinac, 05/2013). La inversión resultó una estrategia de la empresa en el Mercosur, con el objetivo de abastecer la demanda regional -hacia Bolivia, Paraguay y Uruguay- y hacia Brasil en particular (con una proyección de exportación del 60% de sus producciones). De esta manera, la producción industrial es diseñada a partir de una estrategia de las grandes firmas para el MERCOSUR (Fuente: La Voz del Interior 14/08/2014).

Mientras tanto, John Deere reactivó sus inversiones desde 2009 en la fábrica de Granadero Baigorria (Provincia de Santa Fe) donde volvió a dedicarse a la producción local de tractores, cosechadoras, plataformas y motores; y donde creó un Centro de Distribución de Repuestos y una aduana domiciliaria propia (Fuente: Pág. Web oficial de la empresa).

Dichas inversiones consolidaron aún más el proceso de concentración y expansión de las firmas extranjeras productoras de maquinaria agrícola en Argentina, las cuales incidieron también en un aumento considerable de las importaciones en el sector, tanto de equipos completos como de piezas de equipos nacionales producidos por las empresas globales en el país.

Según cifras oficiales del INDEC, mientras que en 2015 la comercialización de importaciones representaba el 12% de las ventas totales, en 2017 llegó representar un 32%². Al mismo tiempo, la venta de equipos nacionales aumentó en menor proporción, alcanzando un 35% del total de los equipos vendidos en 2017. Si bien las grandes firmas han controlado históricamente la venta de tractores y cosechadoras a escala global y nacional, ahora también lo hacen con la venta en segmentos como pulverizadoras y sembradoras (donde anteriormente había gran presencia de firmas nacionales).

Las firmas nacionalizan gran parte de la producción y el ensamble en los segmentos en los cuales resultan altamente competitivas, con el objetivo de responder a la creciente demanda local y regional. Esas plantas se convierten entonces en unidades de producción regionales a partir de las cuales abastecen a los países cercanos (Langard, 2014). Asimismo, las inversiones se asientan sobre lugares anteriormente especializados no sólo en la producción agrícola para exportación, sino también en la industria metalmecánica y de maquinaria agrícola. De esta manera, la producción y distribución de estos grandes sistemas técnicos del agro continúa reforzando dichas especializaciones en el área concentrada de Argentina.

3.CIRCUITOS ESPACIALES DE LA PRODUCCIÓN DE MAQUINARIA AGRÍCOLA PRESENTES EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

En el período actual, las grandes empresas operan a partir de una topología empresarial en los territorios, que responde a sus circuitos espaciales de producción, es decir, a las diferentes etapas de la producción en distintos lugares. Estudiar los circuitos

espaciales de la producción ayuda a comprender la especialización de la producción, de la distribución y el consumo como un movimiento constante que se crea y recrea en los lugares de manera diferencial (Santos, 1996).

Dentro de la Provincia de Córdoba, nuevas divisiones territoriales del trabajo vinculadas a la producción de commodities agrícolas han promovido el desarrollo de circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola, principalmente a partir de una red industrial, comercial y financiera de empresas globales y locales. Estos circuitos estuvieron vinculados al crecimiento industrial del sector que representó el 10% del total de industrias incorporadas en la Provincia entre los años 2001 y 2015, y dentro del rubro en particular, representó más de la mitad de industrias existentes al año 2015 (Búffalo y Astegiano, 2017). Del total de industrias vinculadas a la maquinaria agrícola en el año 2015 más del 60% inició sus actividades luego del 2001. Sin embargo, los actuales circuitos espaciales de producción unifican divisiones territoriales del trabajo desarrolladas a partir de otras más antiguas, principalmente aquellas surgidas después de 2001³.

Si analizamos la distribución espacial de ese crecimiento industrial, la mayor cantidad de empresas nuevas dedicadas a la producción de maquinaria agrícola se instalaron principalmente en aquellos departamentos caracterizados por ser los principales productores de commodities agrícolas de la Provincia: Marcos Juárez, Unión, General San Martín, Tercero Arriba, Río Segundo y San Justo. Los departamentos de San Justo, Capital y Marcos Juárez presentaron la mayor participación de la producción de maquinaria agrícola dentro del índice de natalidad industrial (Búffalo y Astegiano, 2017).

De esta manera, “nuevas” especializaciones territoriales productivas (Santos y Silveira, 2001) se generan en el este y sur provincial, marcadas no sólo por el crecimiento y la consolidación del modelo productivo del agronegocio (Gras y Hernandez, 2013), sino también por la producción industrial de maquinaria para el agro. Dichas especializaciones son resultado de las nuevas divisiones territoriales del trabajo, que se instalan en cada lugar, cada región, a partir de ciertas condiciones técnicas y sociales -costo de transportes, circulación de información, fuerza de trabajo calificada,

3 Dentro del resto de industrias de maquinaria agrícola, un 70% inició sus actividades durante la década de 1990, mientras que el 30% restante proviene de otros procesos de industrialización entre 1950 y 1980.

entre otras cuestiones. Éstas resultan favorables para la realización de determinadas actividades económicas en el territorio (Santos y Silveira, 2001).

Las especializaciones productivas son impulsadas principalmente por las políticas de las empresas de origen global y nacional, que usan el territorio de manera diferencial para su expansión no sólo dentro de Argentina, sino también en otros países de América Latina. Entre las empresas globales que han expandido sus circuitos globales de producción en Córdoba se destacan Case New Holland (CHN Industrial perteneciente al Grupo Fiat) y Claas, las cuales han realizado grandes inversiones para la producción de tractores y cosechadoras. Estos oligopolios forman parte del grupo empresarial que concentra el mercado mundial de maquinaria agrícola, específicamente el de cosechadoras y tractores.

Como mencionamos anteriormente, sus políticas en la provincia de Córdoba y en el país han estado vinculadas desde 2012 a la inversión en plantas industriales con el objetivo de nacionalizar progresivamente la producción de equipos, así como también a procesos de fusiones y convenios con empresas locales para la fabricación de implementos agrícolas. Al mismo tiempo, diferentes empresas globales han generado una red oficial de concesionarios locales, mediante los cuales garantizan la distribución de maquinaria en todo el país y una serie de servicios de posventa.

En el año 2012, la empresa Case New Holland, perteneciente al grupo Fiat, invirtió en la construcción de plantas de producción de tractores, cosechadoras y motores en el complejo fabril Ferreyra de la ciudad de Córdoba. La estrategia de la empresa consistió en avanzar en la producción local con el objetivo de abarcar todos los segmentos del mercado y poder ofrecer un paquete tecnológico completo (Fuente: Maquinac, Octubre 2015). En el caso de los tractores, la producción de CNH estuvo focalizada en aquellos de potencia media-alta y baja, que son los segmentos más demandados en el mercado argentino (esta maquinaria era importada previamente desde Brasil, México e India) (Fuente: Maquinac). En tanto que para las cosechadoras, CNH se especializó principalmente en el segmento de potencia media-alta clase VIII (375/410 HP) y XIX (más de 462 HP) (Fuente: Maquinac, 08/2016). Para el año 2014, los tractores y cosechadoras de la firma CNH llegaron al 35% de integración de piezas nacionales⁴.

4 La producción de la empresa tendió a dirigirse así hacia modelos que intensificaron la potencia del tractor (lo que permite mayor labor en suelos menos favorables y en mayores extensiones) y redujeron el costo del combustible, lo que habilitó una mayor intensificación en los ritmos de producción (Astegiano, 2017).

Sin embargo, sus inversiones no sólo estuvieron destinadas a la producción industrial en Argentina, sino también a la consolidación de un centro de gestión y administración, así como de un depósito central en la localidad de Malvinas Argentinas (Provincia de Buenos Aires) (Fuente: Maquinac, 24/05/2017). En enero del 2018 la firma incorporó también un nuevo segmento en la comercialización de maquinarias en el país – las pulverizadoras – antes controlado principalmente por empresas nacionales.

La empresa Claas cuenta con presencia industrial en Argentina desde el año 2000. Posee tres plantas industriales dentro del país, una de ellas ubicada en la ciudad de Oncativo, donde produce las cosechadoras Tucano y Lexion para abastecer la demanda doméstica y los mercados latinoamericanos (Paraguay, Bolivia y Uruguay). En el año 2012, la firma presentó un plan de inversión plurianual de 60 millones de dólares para proyectar el ensamble de 800 cosechadoras –de las cuales 200 se destinarán al mercado interno y el resto a la exportación hacia los países de la región y África. En el año 2017, realizó una inversión de 123 millones de pesos para la nacionalización de la cosechadora Tucano 560 destinada para la exportación (Fuente: Agrovoy,01/05/2015). Simultáneamente, estableció convenios productivos con otras firmas, como Mercedes Benz y Caterpillar, para el equipamiento de los motores de las cosechadoras Tucano. A partir de ello generó una política instalación de talleres oficiales, donde ofrece servicios de reparación, y consolidó una red de abastecedores de la empresa en el país (Fuente:Agrovoy,01/05/2015). En esa red de proveedores, se destacan Musian Canciani, que fabrica ruedas y llantas de uso agrícola y está localizada en Marcos Juárez, y Allochis, su proveedora mundial de plataformas cabezales para maíz y de plataformas para trigo y soja, ubicada en Ferré, Buenos Aires.

Los circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola en la Provincia de Córdoba son integrados también por una serie de industrias de capitales nacionales especializadas en su mayoría en la producción de implementos agrícolas (ver tabla n°1). Aunque algunas de esas empresas resultan de antiguas divisiones territoriales del trabajo, la mayoría surgió en un contexto de consolidación de la producción de commodities en Córdoba y en Argentina.

Tabla n°1: Principales industrias de maquinaria agrícola de capitales nacionales en la Provincia de Córdoba (año 2018)

Empresa	Inicio	Localidad	Producción
Akron	1972/ 2004	San Francisco	Producción de implementos agrícolas para granos y ganadería

Pauny	2002	Las Varillas	Tractores
Metalfor	1992	Marcos Juárez	Cosechadoras, tractores, pulverizadoras, fertilizadoras, tolvas
	2003	Noetinger	
	2001	Ponta Grossa (Brasil)	
Syra	1986	Noetinger	Fertilizadoras, estrecoleras, otros implementos agrícolas.
Ascanelli	2002	Río Tercero	Sembradoras y mixers.
Mainero	1933	Bell Ville	Sembradoras y cabezales.
Comofra	1958	Monte Buey	Mixers horizontales y verticales, y otros implementos agrícolas.
Zanello	2010	Las Varillas	Producción de tractores, motoniveladoras, compactadores de suelos, palas cargadoras, excavadoras, retroexcavadoras, minicargadores e implementos.
	2017	Alicia	Ensamblado de tractores YTO Group Corporation (China) para producir en Argentina tractores de baja, media y alta potencia.
Agromec	1958	Pozo del molle	Embolsadoras, acoplados, elevadores, acoplados rurales, otros implementos agrícolas.
Maizco	1998	Arias	Cabezales Maiceros, Cabezales Girasoleros, Remolques de Plataformas, Embolsadoras de Granos Secos, Rotoenfardadoras, y -desde 2011- Drapers para cultivos de trigo y soja.
Franco Fabril	1974	Arias	Cabezales Maiceros.

Fuente: Elaboración propia (Astegiano, 2018) en base a datos del RIP, Feria Agroactiva y Maquinac.

Estas empresas establecen determinados acuerdos de producción y comerciales con las grandes firmas productoras de maquinaria agrícola a nivel mundial. Se destacan así los convenios entre Akron y Kubota (Japón) para el ensamble de tractores de baja potencia y los de YTO (China) con Zanello para fabricar y comercializar tractores de hasta 220 HP. Asimismo, Econovo (empresa nacional ubicada en Oncativo) posee convenios con Farmtrac (India) para la comercialización de tractores de baja potencia y con Escorts (India) para la comercialización de equipos viales y de construcción (Fuente: Maquinac); mientras que Metalfor es comercializadora oficial de tractores Landini desde 2018 (Fuente: Entrevista a Metalfor, Expoagro 2019).

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.

Por lo general, la comercialización de maquinaria agrícola de las firmas trasnacionales se encuentra concentrada en un grupo de empresas locales dedicadas exclusivamente a ello, que se constituyen como “concesionarios oficiales” de las marcas globales a partir de una serie de certificaciones otorgadas por las casas centrales. Según Lavarello, Goldstein y Hecker (2010) una de las formas mediante las cuales las grandes empresas garantizan y refuerzan su estructura oligopólica es la conformación de una red de distribución comercial oficial. Esto resulta clave para el establecimiento de marcas y la atención al cliente, quienes realizan sus inversiones en maquinaria esporádicamente y para los cuales la proximidad geográfica resulta un criterio importante para acceder al servicio postventa. Dentro de la provincia de Córdoba, la mayoría de los concesionarios tienden a nuclearse en las ciudades de San Francisco, Río Cuarto, Río Tercero y Villa María, y en menor medida, en Marcos Juárez y Oncativo (Astegiano, 2018).

Sin embargo, las empresas locales de maquinaria agrícola adquieren estrategias de comercialización propias, a partir de la venta directa de fábrica o mediante una red de vendedores propia, que en algunos casos incluye la presencia de locales propios en otras ciudades del área concentrada⁵ de Argentina:

“El vendedor va a visitar al productor. No tenemos oficinas propias, salvo en Pergamino y en Tres Arroyos que hay centros de venta pero no son concesionarios. Es todo venta directa de fábrica” (Entrevista a Akron, Expoagro 2019).

“Tenemos 25 locales propios de los cuales tenemos un vendedor, tenemos gente en la parte administrativa, tenemos gente en la parte de repuesto y tenemos gente en la parte de servicios” (Entrevista a Metalfor, Expoagro 2019).

Por lo general la venta de maquinaria agrícola vinculada a la producción de commodities agrícolas se encuentra concentrada en la denominada “zona núcleo”, tanto para empresas nacionales como extranjeras. Sin embargo, estas ventas se están expandiendo en los últimos años hacia el noreste y noroeste del país. Asimismo, en hay regiones especializadas en la compra de determinadas maquinarias.

“La verdad es que no tenemos una sola provincia donde más vendamos, son bastante parejas todas, lo que es Entre Ríos, Córdoba, Santa Fé, Provincia de Buenos Aires... Ahora estamos llegando bastante a la zona de NOA y NEA, y el sur de la provincia de Buenos Aires es fantástico, es muy parejo. Ahí en ese sentido en cuanto venta de equipos. En la zona del NOA son grandes

extensiones de campo necesitan más equipos autopropulsados que de arrastre ”
(Entrevista a Metalfor, Expoagro 2019).

Podemos decir entonces, que se refuerza un entramado industrial y comercial en un grupo de ciudades medias localizadas en el Sur y Este provincial, en zonas históricamente más favorecidas para la producción agrícola, no sólo por las condiciones naturales sino también por la cercanía a los puertos de Rosario y Buenos Aires y por la existencia de empresas locales de maquinaria. De esta manera, en cierta medida, los actuales procesos de industrialización se desarrollan en áreas urbanas próximas a las zonas de modernización agrícola.

4. CÍRCULOS DE COOPERACIÓN EN TORNO A LA MAQUINARIA AGRÍCOLA: EL PAPEL DEL SISTEMA FINANCIERO

Los circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola analizados previamente permiten visualizar diferentes usos del territorio realizados en la Provincia de Córdoba y en Argentina, que tiende a la selectividad en la distribución geográfica de los proveedores de bienes y servicios y a la acumulación de determinadas actividades en ciertos puntos.

En el período actual las empresas deben, por un lado, regular sus procesos productivos que hoy se encuentran dispersos en el territorio. Por el otro, tiene que responder a determinados imperativos del Estado vinculados a la fijación de tarifas de servicios e insumos, lo que requiere una negociación permanente con el poder público y otras empresas (Santos y Silveira, 2001).

Es por ello que los círculos de cooperación son complementarios para pensar las formas que la producción adquiere en la actualidad. En ellos, empresas e instituciones públicas y privadas dinamizan el uso del territorio desde todos aquellos aspectos inmateriales necesarios para la producción, uniendo aquello que fue fragmentado por las múltiples divisiones territoriales del trabajo (Moraes, 1985; Castillo e Frederico, 2010; Santos e Silveira, 2001; Vendrúsculo 2016). Ante las crecientes especializaciones productivas actuales promovidas por la internacionalización de la producción, los círculos de cooperación se tornan claves para asegurar la acumulación.

Los círculos de cooperación refieren así, a todas aquellas formas de complementariedad que los agentes sociales generan respecto a los aspectos inmateriales de la producción actual. Al mismo tiempo, estos agentes desarrollan

dinámicas competitivas, en tanto que disputan el control por el acceso a determinados capitales, mercados, recursos, entre otras cuestiones:

“Vistas en un momento dado de su funcionamiento y de su evolución, ellas aparecen como complementarias; miradas en su dinámica, son competitivas. En la realidad, lo que se verifica es una dialéctica entre divisiones del trabajo (...) que disputan el territorio. Cuando tomamos esto como una totalidad, llegamos a la conclusión de que los circuitos de cooperación son también circuitos de competencia, lo que conduce a la cuestión explicativa mayor de saber quien, en determinadas circunstancias, regula a quien” (Santos y Silveira, 2001: 290).

Como ya estuvimos analizando, las finanzas constituyen uno de los pilares claves para la consolidación del modelo del agronegocios en Argentina (Gras y Hernández, 2013; Gras y Hernández, 2015; Gras y Frederico, 2017). De esta manera, una serie de instituciones resultan estratégicas en la regulación de la circulación de mercaderías y en la generación de instrumentos financieros específicos para las diferentes etapas del proceso productivo. Una de las principales consecuencias del proceso de financiarización en el agro es el acaparamiento de tierras, conocido como el fenómeno del landgrabbing ⁵(Gras y Frederico, 2017; Borrás et al, 2011; Fairbain, 2014).

La red de agronegocios se expande en Argentina mediante una serie de instituciones técnicas privadas y públicas, cámaras empresariales, medios de comunicación, entidades bancarias que resultan fundamentales para la construcción de consensos dentro del sector. Uno de los mecanismos a través de los cuales estas redes se consolidan son las denominadas ferias agropecuarias. En ellas, las empresas presentan sus principales productos y servicios, pero también difunden contenidos particulares sobre mercados financieros, políticas públicas, avances e innovaciones técnicas, reconocimientos a trayectorias, rondas de negocios con empresas y ferias extranjeras, actos de funcionarios públicos, entre otras cuestiones.

5 El acaparamiento de tierras surge como un proceso motorizado por el proceso de financiarización en el agro, consiste en el proceso de transferencia a gran escala del control de la tierra (Borrás et al., 2012) mediante compra o arrendamiento. Dicho acaparamiento puede ocurrir a partir de la apropiación de parcelas pequeñas y no siempre de grandes propiedades (Edelman, 2016). En este sentido, el acaparamiento se diferencia de los procesos de concentración anteriores por dos cuestiones fundamentales: por un lado, excluye productivamente a pequeños y medianos propietarios de las dinámicas de acumulación (pero no así de su propiedad) y produce el despojo de tierras hacia poblaciones campesinas e indígenas (Gras, 2017). Sin embargo, el acaparamiento como proceso de financiarización de la tierra no puede ser separado del papel productivo de la misma: el capital financiero también tiene como objetivo la acumulación proveniente de la producción (Gras, 2017).

Si bien las ferias agropecuarias existen desde hace tiempo en Argentina, desde la década del 2000 podemos notar una marcada tendencia hacia la multiplicación de estos eventos en las diferentes “regiones” agropecuarias. Esto también estuvo vinculado a un cambio en el perfil del agricultor de “chacarero” a “innovador”, propio del paradigma de management empresarial en el cual prima es criterio de transacción de “hacer negocios” a partir de una serie de contratos flexibles. El modelo empresarial de la agricultura por contratos (Gras, 2017) supone la conformación de una red de producción compuesta por diferentes empresas flexibles que incorporan constantemente las innovaciones en biotecnología e información.

En Argentina las principales ferias vinculadas a la maquinaria agrícola son Expoagro, Agroactiva y La Rural. Estas ferias se realizan en diferentes lugares del área concentrada de Argentina: en marzo Expoagro en San Nicolás (Provincia de Buenos Aires), a finales de mayo/junio Agroactiva en Armstrong (Provincia de Santa Fe) y La Rural (en la Sociedad Rural de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires)⁶. Estas ferias se realizan anualmente en fechas preestablecidas, y tienen alcance nacional e internacional, por lo que son priorizadas por las empresas, las entidades financieras y los gobiernos como instancias de encuentro y de negocios, en los cuales presentan sus principales propuestas hacia el agro.

Agroactiva es una feria organizada por una empresa que lleva su mismo nombre y que tiene base en Pergamino (Buenos Aires). La compañía fue fundada a comienzos de la década de 1990, y realizó su primera muestra con alcance muestra zonal en 1995. Si bien en ella están presentes todos los rubros agropecuarios y agroindustriales, es la feria especializada en maquinarias agrícola. La misma se ha llevado cabo en diferentes localidades caracterizadas por ser sedes de empresas del maquinaria agrícola en el área concentrada, particularmente en el sur de la Provincia de Santa Fe (Tortugas, Armstrong, Las Parejas, Cañada de Gómez, Monje), sur de la Provincia de Córdoba (Bell Ville, Río Cuarto, Montecristo, Ballesteros, Oncantivo) y norte de la Provincia de Buenos Aires (Pergamino) (Fuente: Maquinac).

Expoagro surge en el año 2006 como resultado de la fusión de dos jornadas previas organizadas por dos medios masivos de comunicación del país: Epochacra (diario La Nación) y Feriagro (diario Clarín). Esta fusión resultó en la conformación de una empresa denominada Exponenciar S.A. que realiza la feria una vez al año durante

cuatro días, antes final de la campaña de granos gruesos. En el año 2007 se presentó la primera feria en Junín (Provincia de Buenos Aires) y continuó realizándose durante diez años en localidades importantes para el agro dentro del área concentrada tales como Baradero, San Pedro, Junín (Provincia de Buenos Aires) y Armstrong (Provincia de Santa Fe). Desde 2017, es desarrollada en un predio estable ubicado sobre la ruta nacional 9 en San Nicolás (Provincia de Buenos Aires) a pocos kilómetros de los principales centros urbanos del país (Fuente: Pág. Web Oficial Expoagro).

Vendrúsculo (2016) analiza el papel de las ferias internacionales para la conformación de círculos de cooperación empresariales. En este sentido, el autor analiza las formas en que la proximidad geográfica es construida en el período actual, remarcando que las posibilidades de transformación actuales promovidas por la modernización están marcadas por el contacto con la experiencia⁷. Por ello, las empresas precisan de nuevas formas de interacción, para generar formas de contigüidad temporarias, formas de “acontecer solidario” que construyan esta proximidad entre los diferentes agentes sociales.

El acontecer solidario establecido en las ferias permite la circulación y la producción de la información respecto a los bienes y servicios de determinadas actividades económicas. A su vez, estas instancias son productoras de signos, valores y prácticas mediadas por el mercado. Por lo tanto, en ellas se difunden discursos, significados, flujos de información necesarios para garantizar la acumulación de las empresas que conforman los circuitos espaciales de producción (Vendrúsculo, 2016).

Frente a la creciente expansión y especialización productiva las ferias resultan claves para la integración económica: son instancias en las que se generan y consolidan las redes empresariales que a su vez garantizan la multiplicación y expansión de los circuitos espaciales de la producción. Esto se encuentra vinculado no sólo a las relaciones de consumo directo que se establecen por ejemplo, entre empresas y productores o contratistas, sino también entre las diferentes empresas productoras (Vendrúsculo, 2016).

La caracterización propia de la empresa Exponenciar (organizadora de Expoagro) sobre su misión como feria, refleja su función en la creación de redes nacionales e internacionales:

7 Vendrúsculo plantea el debate con aquellas perspectivas que comprenden el desarrollo de la economía actual sólo desde la producción y circulación del conocimiento (Vendrúsculo, 2016).

“En Exponenciar S.A. somos líderes regionales en la creación de puentes de vinculación entre Estados, instituciones, empresas, marcas y usuarios. El resultado de nuestro trabajo tiene alcance global(...) Somos creadores de contextos. Lo hacemos con talento e innovación. Disponemos del know how y la red de productos y servicios más novedosos y sólidos del mercado. Estamos acompañados por un grupo de partners estratégicos de nivel internacional. Y contamos con el soporte de las principales empresas de comunicación de la Argentina” (Fuente: Pag. Web oficial de Exponenciar).

Diferentes empresas e instituciones técnicas remarcan la importancia de estos eventos para la construcción de redes de agentes del agro:

“Expoagro es una excelente herramienta para alcanzar intercambios, porque es un encuentro donde productores, empresas y entidades públicas estamos invitados a pensar juntos cómo potenciar acciones, alcanzar mejoras, crear ideas y entre todos empujar al agro como uno de los principales motores del país”, (...) “Si queremos pensar en el concepto de prosperidad, no podemos manejarnos solos porque el progreso, que perdura en el tiempo, surge del diálogo, del consenso y del trabajo en red” (Francisco Lugano, presidente de Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola, Gacetilla de prensa oficial de Expoagro 2019).

Asimismo, las ferias forman parte de redes empresariales internacionales, es decir, que forman parte de circuitos globales (Vendrúsculo, 2016). En este sentido, en ambas exposiciones ocupan un lugar central las rondas de negocios, encuentros organizados en conjunto con la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI). Estas rondas tiene como objetivo cerrar acuerdos de exportación con empresas de Sudáfrica, Australia, Chile, Rusia, Ucrania, Vietnam, Bolivia, Colombia, Estados Unidos, Inglaterra, Irlanda (Fuente: pág. web Expoagro 2017 y 2018). Entre los socios estratégicos de estas rondas de negocio se encuentran otras ferias internacionales de Alemania, Brasil, Sudáfrica, Italia, Canada, Ucrania, Bolivia, China, Paraguay y Estados Unidos (Fuente: pág. oficial Expoagro 2019).

Dentro de las ferias una de las jornadas más importante es destinada hacia el contratismo que agrupa a los principales consumidores de maquinaria agrícola⁸. Las

8 Según datos de la Bolsa de Comercio de Rosario concentran el 60% de la compra de maquinaria agrícola tienen a su cargo el 90% de la cosecha de granos, el 70% de la siembra y el 70% de

jornadas de contratistas son organizadas por la Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola, e incluyen diferentes paneles sobre temáticas de interés y un premio al reconocimiento del labor. Por lo general, las charlas están compuestas por técnicos del INTA, representantes de entidades financieras (por lo general de Banco Nación), representantes de transnacionales como John Deere, Agco y New Holland. A su vez, los reconocimientos a los contratistas son otorgados según su capacidad de innovación (sus efectos prácticos a campo y procedimientos) y su trayectoria (estabilidad negocios). Asimismo, los contratistas poseen un espacio propio institucional para consultas y contrataciones de servicios en todo el país, el “Campamento Contratista” (Fuente: página oficial Expoagro 2017, 2018, 2019).

Quizás uno de los aspectos más relevantes de estas ferias es la generación de instrumentos financieros, principalmente de créditos al consumo específico dentro de las mismas. Estos financiamientos son otorgados desde las mismas ferias, desde las empresas productoras de maquinaria agrícola y desde entidades bancarias en acuerdos con determinadas empresas. En el caso de Expoagro, la feria posee una tarjeta “Procampo” que es otorgada a los visitantes de la feria que financia la compra en empresas adheridas. Mediante dicha tarjeta se ofrecen préstamos en pesos y en dólares en plazos de hasta 360 días en tasa fija.

Las diferentes empresas plantean programas de financiación propias para “operaciones cerradas” en las ferias, que incluyen por lo general entre un 3 y 5% de descuento asumido por cada marca en el precio final de la maquinaria. Por lo general, todas las propuestas de financiamiento incluyen servicios técnicos bonificados de 3 a 12 meses. Asimismo, las marcas proponen un descuento mayor en aquellas máquinas que son presentadas como novedad en la feria.

Las empresas más pequeñas nacionales financian maquinarias e implementos en los cuales se encuentran especializadas. Otra estrategia es la entrega de equipos usados como forma de pago, que son acondicionados nuevamente por las empresas y vendidos luego en el circuito de usados:

la aplicación de agroquímicos. En la campaña 2016/2017 el contratismo trabajó un total de 56,7 millones de hectáreas en tareas de siembra y cosecha de cereales y oleaginosas, mientras que los productores con maquinaria propia habrían sembrado y cosechado el equivalente a 14,8 millones de hectáreas en la misma campaña (Fuente: Gacetilla de Prensa oficial de Expoagro 2019 “Los contratistas tendrán su día especial en Expoagro”).

“Mi primer Ascanelli” Renovación Ascanelli para tener una máquina pagada trimestral semestral o anualmente el producto al valor del día, le da una posibilidad q en 3 o 4 años tenga una maquina nueva de ultima tecnologia. Renovación de una máquina con uso, que se toma como parte de pago. Directo de fábrica, contrato con garantía de fábrica (Fuente: Agrofy).

Asimismo, estas empresas presentan descuentos de 10 al 15% en caso de que el pago sea realizado en precio de contado (Metalfor y Fertec, Expoagro 2019) o en cheques. El plan canje cereal también es otro mecanismo desarrollados por algunas empresas nacionales, a través del cual se negocia la compra de maquinaria con referencia de mercados a futuro. La empresa Akron y Metalfor trabajan esta estrategia, realizando una cotización diferente (hasta un 10% más del valor de mercado) del precio de los cereales para la compra de maquinaria (Fuente Maquinac):

“Para la exposición trajimos el financiamiento es el canje cereal futuro, una operatoria casi inédita que consta que el productor se lleve el equipo hoy al precio actual y lo va pagando con pagos intermedios hasta cancelar en enero de 2021. Va haciendo pagos parciales optativos por ejemplo con soja, trigo, maíz 2019, con el precio que cotiza hoy y hay una proyección del precio del cereal a futuro” (Entrevista a Akron, Expoagro 2019).

“Metalfor lleva a AgroActiva 2017 una opción de Canje Cereal, tomando la soja a \$ 4.600 por tonelada. La alternativa rige para la modalidad de pago de contado y alcanza a toda la línea de productos de la marca, que incluye pulverizadoras, cosechadoras, fertilizadoras y tolvas, entre otros rubros. El precio promocional de \$ 4.600 por tonelada supone un diferencial de 20% respecto del precio de pizarra de la soja reportado el 30/05/2017” (Fuente: Maquinac, 30/05/2017).

Las grandes empresas trasnacionales de maquinaria agrícola tendieron a diversificar su producción incorporando los segmentos necesarios para completar su gama de oferta. En ese sentido, su financiamiento esté focalizado en estos lanzamientos: el caso de las pulverizadoras de CNH y las sembradoras de Massey Ferguson (Fuente: entrevista a New Holland en Expoagro 2019, Página web oficial Agroactiva 2019). Estos grupos desarrollan áreas especializadas en finanzas dentro de su grupo empresarial, que actúan como bancos internos a los mismos:

“Hay desde hace ya mucho tiempo New Holland a través de su banco CNH Capital busca realizar convenios con distintos bancos. La idea es un poco acercarle el financiamiento más cómodo que le quede al cliente. Por eso

realizamos convenios particulares con bancos privados, bancos estatales, bancos nacionales o provinciales, y aparte tenemos la financiación que hace internamente CNH capital. También desde el banco interno se financian los clientes” (Entrevista a CNH, Expoagro 2019).

“Hay planes que se vienen trabajando hace tiempo y novedoso hay de parte de John Deere Financiera de 4 años con tasa 0. Eso lo maneja la parte financiera de John deere y las concesionarias” (Entrevista a John Deere, Expoagro 2019).

A su vez, cada empresa establece a su vez acuerdos específicos con diferentes bancos nacionales y extranjeros, con el objetivo de poder acceder a los clientes de diferentes entidades bancarias. En ese sentido, la conveniencia bancaria es definida por los clientes, y por los acuerdos que las entidades bancarias habiliten con cada empresa.

Las diferentes entidades bancarias poseen stands propios dentro de las muestras agropecuarias, en los cuales presentan una serie de servicios específicos para el sector. Las ferias constituyen un momento de transacciones importantes para los bancos en relación a la inversión en insumos y maquinaria agropecuaria:

“Luego de cuatro intensas jornadas en Expoagro, Banco Macro se destacó por ser el Banco privado con mayor volumen de negocios potenciales captados a lo largo de toda la muestra con 1145 millones de pesos. Esta cifra surge de la valorización de más de 635 operaciones realizadas en el stand y en aquellos puntos donde el Banco tuvo convenios de financiación. La inversión consultada por los productores estará dirigida al financiamiento de maquinaria agrícola tal como sembradoras, tractores, pulverizadoras, camionetas y camiones, entre otros bienes de uso ” (Expoagro 2017, Fuente: Infocampo, 14/03/2017).

Por lo general, las entidades bancarias tienen un área comercial específica para el sector agropecuario a partir de la cual promueven tarjetas de créditos específicas, tales como “Tarjeta Galicia Rural”, “Agronación”, “Visa Agro Banco Francés” que brindan bonificaciones especiales, generalmente créditos para pagos a futuro.

Una de las entidades que mayor nivel de asociación tiene con las empresas de maquinaria agrícola es Banco Nación, la cual se ha caracterizado por presentar tasas en dólares muy bajas en los últimos años, alcanzando tasa cero en la Expoagro 2019 para la totalidad del precio del bien. Estas líneas son específicas para los concesionarios adheridos a programa del Banco, y para compras desarrolladas durante las ferias. Uno de los principales servicios ofrecidos por los bancos en las muestras es el análisis crediticio de los clientes:

“Nosotros, al ser entidad financiera tenemos que unir las dos partes del negocio, una es el productor agropecuario que es el que está necesitando la maquinaria y otra es el fabricante. Al productor agropecuario que tiene la necesidad, lo que se hace para que pueda acceder a financiamiento es una calificación crediticia en base a sus estados contables. Lo que se hace es analizar la capacidad de pago que tiene este productor agropecuario y su capacidad también en este aspecto que tenga para asumir compromisos en dólares. No todas las actividades tienen la capacidad de asumir compromisos en dólares, entonces ahí es donde se hace una diferenciación a ver si puede estar direccionada a opciones en financiamiento en dólares o en pesos” (Entrevista realizada a encargado Agronación, Expoagro 2019).

Así, el Banco establece acuerdos con las empresas fabricantes solicitándoles un aporte que replique alguna condición de tasa de interés más baja al usuario final. Por lo general el banco prioriza maquinaria fabricada en Argentina, pero también ofrece créditos para aquellas maquinarias en las que “no hay oferta” local.

A su vez, el Banco Nación resulta uno de los principales garantes para subsidiar las situaciones de “sequía” que disminuyen las posibilidades de ganancia del sector. En Expoagro 2018 presentó su oferta a cinco años de plazo (con uno de gracia) para hacer frente a la situación de “crisis” provocada por la sequía:

“El directorio del Banco Nación aprobó un manifiesto para tratar preferentemente a todos los afectados por la sequía, sin distinción de si es un arrendatario, contratista, camionero o ingeniero agrónomo quien lo demande. Vamos a refinanciar todos los vencimientos y habrá dinero disponible para todos los que lo necesiten” (...) “La apuesta del Nación por mantener el flujo de operaciones en el sector de la maquinaria agrícola se ve fortalecida con la aparición en escena del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), la entidad financiera de segundo grado que se mete de lleno en el segmento de los préstamos minorista.” (Fuente: Maquinac, 14/03/2018).

En la última jornada de Agroactiva 2019 el Banco Nación incorporó una línea de financiamiento para maquinaria usada de hasta 5 años de antigüedad mediante el cual habilita la compra en dólares con una tasa de 3% anual a cuatro años, con el objetivo de “descongestionar” los concesionarios a pedido de la cámara de fabricantes.

El Estado nacional también subsidia la compra de maquinaria agrícola desde el Ministerio de la Producción por la compra de bienes de industria nacional el cual aplica

una bonificación sobre la tasa de 14,5% en garantía prendaria y 16,5% para leasing. Estas bonificaciones fueron lanzadas en Expoagro 2018 mediante el BICE (Fuente: Maquinac, 14/03/2018).

De esta manera, los procesos de financiarización necesarios para el desarrollo de los circuitos espaciales de producción de maquinaria agrícola son garantizados no sólo desde una política particular de las empresas, sino también desde diferentes entidades bancarias que aseguran el consumo de determinadas tecnologías en el campo. Entre ellas, las entidades bancarias públicas cumplen un rol fundamental en el establecimiento de créditos y tasas de interés específicos para el sector del agro.

5. REFLEXIONES FINALES

A partir de lo expuesto en este trabajo podemos afirmar que el sistema financiero resulta clave en los procesos de modernización agrícola actual para garantizar la implementación de determinadas técnicas -en este caso el consumo de maquinaria agrícola especializada- que garantice los “ritmos de productividad” de los principales commodities agrícolas en la formación socioespacial argentina.

Las empresas productoras de maquinaria agrícola establecen redes de financiamiento propias, mediante las cuales promocionan determinadas formas de consumo productivo. Así, garantizan la circulación permanente entre el dinero producido por lo general por la venta de cereales y oleaginosas y aquellos capitales industriales especializados. Asimismo, establecen acuerdos, con entidades bancarias públicas y privadas que desarrollan líneas de crédito específicas para el sector, promoviendo y consolidando redes productivas especializadas principalmente en el área concentrada de Argentina.

Las grandes jornadas del agro resultan claves como oportunidad de encuentro entre los principales actores vinculados al proceso de modernización, garantizando momentos de “contigüidad temporaria” que buscan reforzar el contacto y las negociaciones entre los diferentes agentes de la red de agronegocios. De esta manera, se establecen usos corporativos del territorio entre las diferentes empresas e instituciones, privadas y públicas.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Astegiano, Natalia (2017) Usos del territorio y firmas globales: una lectura desde la producción de maquinaria agrícola en Argentina. Encuentro de Geógrafos de América Latina. La Paz, Bolivia.

_____(2018) Circuitos espaciales de la producción de maquinaria agrícola en la Provincia de Córdoba. XI Jornadas de Investigación y Extensión del Centro de Investigaciones Geográficas: Geografías del presente para construir el

- mañana. 16 al 19 de mayo. Tandil: Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Borras Jr., S., Hall, R., Scoones, I., White, B. & Wolford W. (2011). Towards a better understanding of global landgrabbing: an editorial introduction. *The Journal of Peasant Studies*, 38(2), 209-216
- Buffalo, Luciana y Astegiano, Natalia (2017). Dinámica de la especialización productiva industrial en la Provincia de Córdoba Argentina. VI Congreso Nacional de Geografía de Universidades Públicas República Argentina. 25,26 y 27 de octubre. Resistencia.
- Castillo, Ricardo y Frederico, Samuel (2010) Espaço geográfico, produção e movimento: uma reflexão sobre o conceito de circuito espacial produtivo. *Sociedade & Natureza*, Uberlândia, v. 22, n. 3, p. 461-474, 2010.
- Chesnais, Francois. (2005) A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências. Sao Paulo : Boitempo.
- DIAS, Leila Christina Duarte. (2017) O correspondente bancário como estratégia de reorganização de redes bancarias e financeiras no Brasil. *Geosp – Espaço e Tempo* (Online), v. 21, n. 2, p. 384-396, agosto. ISSN 2179-0892. Sao Paulo.
- Fairbain, Madeleine (2014) 'Like gold with yield': evolving intersections between farmland and finance, *The Journal of Peasant Studies*, 41:5, 777-795, DOI: 10.1080/03066150.2013.873977.
- Gras, Carla (2013): Agronegocios en el Cono Sur. Actores sociales, desigualdades y entrelazamientos transregionales, *desiguALdades.net Working Paper Series 50*, Berlin: desiguALdades.net. International Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America.
- _____ (2017) Expansión sojera y acaparamiento de tierras en Argentina. *Desarrollo Económico* N° 221 Vol. 57 mayo-agosto. Disponible en: <http://de.ides.org.ar/desarrollo-economico-no-221/>
- Gras, Carla y Frederico, Samuel (2017) Globalizacao financeira e land grabbing: constituicao e translatinizacao das megaempresas argentinas. En Bernardes et al. (org) Globalizacao do agronegocio e land grabbing, a atuacao das megaempresas argentinas no Brasil. Rio de Janeiro: Lamparina, Capes, Faperj, Reagri, Mincyt.
- Gras, Carla y Hernández, Valeria (2013). El agro como negocio. Buenos Aires: Ed. Biblos.
- _____ (2015). Negocios, biotecnologías y desarrollo en el agro argentino. En M. Svampa (comp) El desarrollo en disputa. Actores, conflictos y modelos de desarrollo en la Argentina contemporánea. Buenos Aires: Editorial de la UNGS.
- _____ (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Hybel, Diego (2006). Cambios en el complejo productivo de maquinarias agrícolas 1992-2004. Desafíos de un sector estratégico para la recuperación de las capacidades metalmeccánicas. Documentos de trabajo n°3. Economía industrial. INTI.
- Langard, Federico (2014). Consolidación de cadenas globales de valor y desarrollo de clusters locales: el caso de la maquinaria agrícola en Argentina. Tesis doctoral. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Universidad Nacional de La Plata.
- Lavarello, Pablo; Goldstein, Evelin y Hecker, Julian (2010). Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina. Desafíos para el bicentenario en 2° Congreso Anual de AEDA, 20 y 21 de septiembre.

- Massey, Doreen. (2008). *Pelo espaço. Uma nova politica da espacialidade*. Rio de Janeiro, Brasil: Bertrand Brasil.
- Moraes, Antonio C.R. Os circuitos espaciais de produção e os círculos de cooperação no espaço. São Paulo: Departamento de Geografia FFLCH-USP, 1985. (Mimeo)
- Raffestin, Claude (1993). *Por uma geografia do poder*. São Paulo, Brasil: Ática.
- Romero Wimer, Fernando. (2010). Los fierros vienen marchando ¿de dónde vienen? maquinaria agrícola y capital extranjero en el agro pampeano, 1976-2008. En: Documentos del CIEA N°5, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires. Romero Wimer, 2010.
- Santos, Milton (1982): *Sociedade e Espaço: Formação Espacial como Teoria e como Método*. In SANTOS, Milton. *Espaço e sociedade: Ensaio*. 2ª ed. Petrópolis: Vozes, 1982. 156p.
- _____ (1996) *De la totalidad al lugar Oikos tau*, Barcelona.
- _____ (2000) *La naturaleza del espacio*. Editorial Ariel. Barcelona.
- Santos, Milton y Silveira, María Laura (2001). *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Editora Record. San Pablo.
- Sereni, Emilio (1974). La categoría de "formación económico-social", en: *El concepto de "formación económico-social" (Sereni, Emilio et al.)*, Cuadernos de Pasado y Presente, 39, Córdoba, [1970], pág. 55-95.
- Silveira, María Laura (2011). *Territorio y ciudadanía: reflexiones en tiempos de globalización. Informes de investigación y ensayos inéditos*. Vol.11 No.3, 2011 – Versión Digital Facultad de Educación. Medellín, Colombia: Universidad de Antioquia
- Vendrusculo, Flavio de Campos (2016) *As feiras e congressos médicos como círculos de cooperação no espaço: a integração do complexo industrial da saúde e a inserção da lógica corporativa no hospital / Flavio de Campos Vendrusculo ; orientador Prof. Dr. Ricardo Mendes Antas Jr. - São Paulo, 2016. 182 f. Dissertação (Mestrado)-Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Departamento de Geografia. Área de concentração: Geografia Humana.*

FUENTES

- Agrofy: Agroactiva 2019-Ascanelli presentó nuevos planes de financiación. <https://www.youtube.com/watch?v=GNa75A6pKHU> . Publicado el 3 jul. 2019.
- Entrevistas realizadas a Akron, Metalfor, Fertec, New Holland, John Deere, Agronación realizadas el 14/03/2019 en Expoagro 2019.
- Expoagro, Página web oficial 2017, 2018, 2019. <https://www.expoagro.com.ar/> .
- CREA, una red para potenciar la innovación en el campo Gacetilla de prensa oficial de Expoagro 2018. Disponible en: <https://www.expoagro.com.ar/0603-crea-una-red-para-potenciar-la-innovacion-en-el-campo/>
- Infocampo: EXPOAGRO 2017 -El Banco Macro batió récord en Expoagro con \$1.145 millones negocios captados. 14.03.2017 [<https://www.infocampo.com.ar/el-banco-macro-batio-record-en-expoagro-con-1-145-millones-negocios-captados/>]
- La Voz del Interior 14/08/2014. El agro de Argentina y Brasil, en la mira de Case-New Holland. Publicado el día 14/08/2014.
- Maquinac. AgroActiva. Ficha empresarial. <https://maquinac.com/empresas/agroactiva/>
- Maquinac: La banca oficial suma oferta crediticia para la maquinaria agrícola. El Banco Nación y ahora el BICE lanzan financiamiento para la compra de equipamiento. Hay opciones con prenda y con leasing. 14/03/2018 Noticias. Coyuntura. <https://maquinac.com/2018/03/la-banca-oficial-suma-oferta-crediticia-para-la-maquinaria-agricola/>

Maquinac: Metalfor canjea equipos por soja a \$ 4.600. 30/05/2017. Noticias. Promociones <https://www.maquinac.com/2017/05/metalfor-canjea-equipos-soja-4-600/>

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.

Sitio web oficial Agroactiva 2019 <https://www.agroactiva.com/>

Sitio Web oficial de Exponenciar <https://ar.linkedin.com/company/exponenciar>

Sitio Web Oficial Maquinac <https://maquinac.com/>.