



Cuando las políticas industriales favorecen a los favorecidos: el caso de la industria argentina de biodiésel

*When industrial policy favors the favored:
the case of the Argentine biodiesel industry*

*Francisco Muzzo

Resumen

El presente artículo presenta una propuesta de análisis sobre la industria argentina del biodiésel, centrado en los modos específicos de la intervención estatal asociada a la misma, particularmente a partir de la sanción, en el año 2007, de la Ley 26.093, llamada Ley de Biocombustibles, y la inmediatamente posterior consolidación del, hasta entonces, inexistente sector de biocombustibles, que fue potenciado y protegido por diversas normativas, tanto nacionales como provinciales. Se analiza, en ese marco, la aparente contradicción entre las estrategias en términos de política industrial y los modos de protección y fomento a una industria que, desde su origen, se caracteriza por su elevado nivel de concentración, y que está asentada en el contexto del complejo industrial – el oleaginoso aceitero – más dinámico y rentable del entramado productivo nacional, cuyo núcleo está conformado por un pequeño puñado de empresas transnacionales y grandes grupos económicos locales. A tal fin, se propone enmarcar al biodiésel en la trayectoria socio-histórica del patrón de acumulación exportador y de especialización productiva consolidado en el país desde mediados de la década de los setenta, cuyas características estructurales aparecen como elementos centrales a la hora de explicar los condicionamientos y las potencialidades del accionar estatal a partir de entonces.

Palabras clave: Biocombustibles, modelo de acumulación, complejo oleaginoso, política industrial.

Abstract

This paper presents an analysis proposal on Argentina's biodiesel industry, focusing on specific modes of state intervention associated with it, particularly after the enactment, in 2007, of Law 26.093, called the Biofuels Law; and the subsequent consolidation of the until then non-existent biofuels sector, which was enhanced and protected by various national and provincial regulations. In this context, we analyze the apparent contradiction between the different strategies in terms of industrial policy and the ways used to protect and promote an industry that, since its inception, is characterized by its high level of concentration, and which is also based on one of the most dynamic and profitable industrial complex of the national productive framework, the oilseed oil industry, whose core is made up of a small handful of transnational companies and large local economic groups. To this end, it is proposed to frame biodiesel's industry in the socio-historical trajectory of the accumulation pattern exporter and productive specialized consolidated in the country since the mid-1970s, whose structural characteristics appears as central elements when explaining the conditions and potentials of state action thereafter.

Keywords: Biofuels, accumulation model, oil complex, industrial policy.

* Candidato a Doctor em Ciências Sociais, Universidad Nacional de San Martín. Becario doctoral del Conicet, Consejo de Investigaciones Científicas y Tecnológicas, Argentina. Correo: fran.cfh6@gmail.com.

INTRODUCCIÓN

Las características de las transformaciones estructurales implementadas durante la década de los años setenta en la Argentina han sido abordadas por una cantidad significativa de estudios en el seno de las Ciencias Sociales, alcanzando una diversidad de lecturas y perspectivas que denota la profundidad de los cambios producidos tanto en términos de estructura productiva como en materia de organización política y de imposición de un nuevo repertorio de valores simbólico-culturales. La investigación que proponemos se enmarca en la tesis que discute y rebate la idea extendida que sostiene que a mediados dicha década en Argentina se da un proceso de lento agotamiento, natural, del patrón de industrialización por sustitución de importaciones. Es posible considerar, en cambio, que el patrón de reproducción del capital exportador y de especialización productiva (Osorio, 2005), implementado es instalado por el accionar programático y sistemático de aquellos sectores y grupos económicos que, a través del golpe de Estado, pasaron a ocupar un rol preponderante en la orientación de la política económica, en un proceso que puede ser entendido en términos de revancha clasista (Azpiazú y Schorr, 2010) u oligárquica (Basualdo, 2013).

Nuestra propuesta de análisis se nuclea en torno a un sector de elevado grado de dinamismo al interior del nuevo modelo de acumulación: el complejo industrial y logístico oleaginoso, considerando fundamentalmente las particularidades en la relación entre los modos específicos de intervención estatal y las estrategias empresariales concretas, particularmente a partir de la sanción, en el año 2007, de la Ley 26.093, llamada Ley de Biocombustibles; y la inmediatamente posterior consolidación del, hasta entonces, inexistente sector de biocombustibles, que fue potenciado y protegido por diversas normativas, tanto nacionales como provinciales. Así, nos dedicaremos a analizar la aparente contradicción entre las estrategias en términos de política industrial dentro de distintos niveles de Gobierno relevantes a la hora de comprender este fenómeno¹ y los modos de protección y fomento a una industria que, desde su origen, se caracteriza por su elevado nivel de concentración, y que está asentada en el contexto del complejo industrial – el oleaginoso aceitero – más dinámico y rentable del entramado productivo nacional, cuyo núcleo está conformado por un pequeño puñado de empresas transnacionales y grandes grupos económicos locales.

AMIGOS DE LOS MERCADOS, MERCADOS DE LOS AMIGOS. LOS ÁMBITOS PRIVILEGIADOS DE ACUMULACIÓN (APA) EN LA ARGENTINA POST-SUSTITUTIVA

Nuestro trabajo se enmarca en una tradición de estudios sobre la historia económica argentina que afirman que tras el golpe de 1976 se implementó a fuego y sangre en la Argentina un nuevo patrón de reproducción del capital, que derivó, a

su vez, en la conformación de un “nuevo poder económico hegemonizado por un conjunto de grupos empresarios locales y de conglomerados extranjeros” (Gaggero et al., 2014: 12).

La noción de patrón de reproducción del capital (Osorio, 2005), o patrón de acumulación (Arceo et al., 2008), remite a una historización específica de formaciones socioeconómicas concretas a través de las particularidades que estas asumen en relación a cada fase particular del capitalismo a escala global, es decir, da cuenta de “cómo el capital se reproduce períodos en históricos específicos y en espacios geoterritoriales determinados” (Osorio, 2012b: 40). Establece así “mediaciones entre los niveles más generales de análisis (modo de producción capitalista y sistema mundial) y los niveles menos abstractos o histórico-concretos (formación económico-social y coyuntura). De esta forma, se alimenta de los aportes conceptuales y metodológicos presentes en los niveles más abstractos, pero exige aportes conceptuales y metodológicos que le son propios” (Osorio, 2012b: 41). En ese sentido, implica considerar una serie de variables “entre las cuales se encuentran la forma en que se distribuye el excedente que se genera en la economía local. Es decir: qué destino tiene el ahorro, qué clases o fracciones de clase conforman el bloque de clases dominantes y cuál desempeña un rol hegemónico. Esto a su vez presupone distintos tipos de Estado, ya que, por un lado, éste es el principal instrumento desde el cual –ya sea directamente, o indirectamente a través de políticas macroeconómicas– se redistribuye el excedente, y, por otro lado, es la instancia en la cual se organiza la clase dominante como tal” (Arceo et al., 2008: 14).

Ahora bien, ante todo, el Estado capitalista supone un entramado complejo de relaciones sociales permeadas por proyectos en disputa que expresan a su vez, por un lado, pugnas de hegemonía concretas entre distintas fracciones del capital y, por otro lado, correlaciones de fuerzas específicas en la relación capital-trabajo. En ese sentido, si bien puede considerarse una autonomía relativa del Estado², la disputa por la hegemonía estatal expresa y es a la vez expresión del patrón de reproducción del capital específico que se establece en cada momento determinado, ya que las formas concretas en las que el capital resuelve las diversas etapas de su ciclo exigen formas de intervención estatal y políticas públicas determinadas (Osorio, 2004). La reproducción del capital asume diversas formas en diferentes momentos históricos, adaptándose, por un lado, a las transformaciones ocurridas en el sistema mundial y en la división internacional del trabajo (Osorio, 2012), y sorteando, por otro lado, el devenir político-institucional y económico concreto de cada realidad nacional específica. Las formas asumidas en cada momento específico suponen, a su vez, determinados modos de circulación (es decir, de producción, distribución e intercambio) del capital, cuyos ejes centrales determinan las características del patrón de reproducción del capital concreto implementado.

En el caso de América Latina, en general, y de Argentina, en particular, las transformaciones en la economía mundial durante la década de los setenta a partir de la crisis de fines de los años sesenta, con la subsecuente rearticulación de las estrategias

político-económicas de las grandes potencias respecto al propio funcionamiento del mercado internacional, alentaron la irrupción en el Estado –generalmente de forma violenta - de sectores que propiciaron el fin de las estrategias de industrialización que, en diversas etapas, habían primado desde la década de los treinta, poniendo en marcha una nueva fase de las economías locales, centrada en un “patrón exportador de reproducción del capital, caracterizado por la especialización productiva” (Osorio, 2012: 32). Dicho patrón se caracteriza a partir de la orientación de los sectores más dinámicos de las economías de la región hacia el exterior, a través de la especialización en determinados sectores competitivos para el comercio internacional, sosteniendo, además, “esa capacidad exportadora sobre un descenso de los salarios y del consumo de los trabajadores en el mercado interno” (Osorio, 2012: 32).

Ahora bien, analizar la relación entre la intervención estatal y el comportamiento empresarial en la Argentina posterior a la caída del régimen sustitutivo se vuelve clave a la hora de comprender el modo específico en el que se produjo la inserción del país al nuevo esquema internacional. En ese sentido, las particularidades a la hora de la implementación del entramado de políticas económicas llevado adelante por el gobierno dictatorial, tendiente a desarticular la estructura productiva de la etapa anterior – en el marco de un proyecto refundacional de la sociedad argentina (Azipiazu et al, 2004) - y reorientar el rumbo de la economía hacia una especialización productiva centrada en pocos recursos, principalmente de origen natural y con destino de exportación, sólo puede ser comprendido a partir del tipo de relaciones específicas que estas prácticas institucionales buscaban establecer con los actores más concentrados de la economía, principales destinatarios de las mismas.

El proceso aperturista impulsado a partir de 1976, caracterizado por la reforma financiera, la apertura comercial y la elevada disponibilidad de fondos internos, sumado a la ausencia de actores capaces de limitar el accionar de los grandes grupos económicos (Castellani, 2006) no tendió en ningún momento, a pesar del discurso oficialista, a estimular el desarrollo de sectores dinámicos y competitivos entre el empresariado local. Por el contrario, se fue consolidando “una especie de entramado corporativo entre el sector público y el privado que resultó completamente funcional a los intereses de las fracciones más concentradas del capital” (Castellani, 2006: 36), entramado que, lejos de alentar lo que en términos schumpetereanos se conoce como monopolio innovador transitorio (esto es, un monopolio garantizado en un momento determinado por transformaciones en la matriz tecnológica – de allí su carácter transicional – que generaría un esquema de competencias entre empresas donde la innovación y, fundamentalmente, la capacidad de tomar riesgos se tornan centrales), impulsó la proliferación de “diversos ámbitos privilegiados de acumulación (en adelante, APA), es decir, espacios en donde las empresas privadas involucradas obtienen ganancias extraordinarias derivadas de la existencia de privilegios institucionalizados y no institucionalizados generados y sostenidos por el modo de vinculación que se establece entre el sector estatal y el privado” (Castellani, 2007: 18).

Los APA se caracterizan, en ese sentido, por ser una fuente de generación de cuasi rentas de privilegio para los actores que operan en él (Nochteff, 1994), desalentando la competencia empresaria a través de la consolidación de monopolios u oligopolios ni innovadores ni transitorios, donde las transformaciones al interior de las cadenas productivas no se dan por la búsqueda de rentas tecnológicas a través del estímulo innovador, sino más bien a partir de adaptaciones tardías a los cambios producidos en el contexto internacional. En ese sentido, la consolidación de los APA no sólo restringe el desarrollo interno sino que, fundamentalmente, suponen una profundización de la dependencia externa, desalentando la posibilidad de reducir la dependencia tecnológica a partir de la innovación.

La relación entre accionar estatal y comportamiento empresario adquiere, en este contexto, central importancia a la hora de interpretar las especificidades y restricciones del modelo de acumulación, fundamentalmente si se toma en consideración a aquellos sectores del empresariado que, en el marco de una estructura productiva relativamente poco diversificada y dinamizada por unos pocos sectores altamente concentrados, son capaces de incidir en la determinación de las políticas públicas que definen la orientación de la intervención económica estatal (Castellani, 2006).

Esta élite económica³ post-sustitutiva, asentada sobre las transformaciones estructurales en el bloque de poder dominante en términos de hegemonía estatal y la subsecuente consolidación de un poder económico altamente concentrado, con alta injerencia de capitales extranjeros y orientado, fundamentalmente, a las actividades consolidadas por la especialización productiva con miras a los mercados externos, se caracteriza, pese a su diversidad y divergencias, por dos rasgos bien definidos: “la sistemática búsqueda de cuasi-rentas de privilegio y la adaptación a las ventajas generadas en el contexto externo” (Castellani, 2006: 8). En el devenir de ambos rasgos interviene directamente el accionar estatal, conformando y sosteniendo nichos privilegiados que se constituyen en monopolios u oligopolios no innovadores ni transitorios, y cuya preeminencia en la estructura económica constituye un escollo estructural al desarrollo.

A lo largo de las últimas décadas, pueden diferenciarse, además, dos grandes tipos de cuasi-rentas de privilegio: aquellas vinculadas al llamado complejo económico estatal-privado (CEEP), “tal como la concesión de obras públicas, la privatización periférica de actividades económicas realizadas por las empresas estatales u organismos públicos, la compra/venta de insumos a precios diferenciales, el acceso protegido a los mercados de bienes y servicios demandados por el Estado, la realización de emprendimientos industriales mixtos, etc.” (Castellani, 2006: 21-22); y aquellas vinculadas a políticas públicas específicas, “que benefician a un sector económico particular o fracción concreta del empresariado, tales como la estatización de los pasivos privados externos, la pesificación de deudas tomadas en dólares en el mercado interno a un tipo de cambio preferencial, la promoción industrial, la protección de algún sector económico

en un contexto de apertura comercial, el otorgamiento de subsidios directos, etc.” (Castellani, 2006, p. 21).

Estas tendencias rentísticas y no innovadoras estructuradas sobre formas concretas de acción u omisión estatal – que no surgen con la dictadura pero que adquieren un nuevo impulso a partir de la implementación del nuevo patrón de acumulación –, en un marco signado por un violento avance sobre el trabajo y por la subsecuente pérdida de autonomía relativa del Estado a favor de las grandes empresas, signaría a partir de allí los límites y las posibilidades de acción de los gobiernos posteriores a la caída del régimen cívico- militar. El caso del gobierno radical es, en ese sentido, paradigmático. Frente al fracaso de un primer intento caracterizado por estrategias que buscaban revertir la profunda regresividad vía política de ingresos durante la gestión de Bernardo Grinspun, la administración de Alfonsín opta por un pacto con los sectores más concentrados de la economía local, llevando adelante un profundo ajuste que acabaría con la consolidación del bloque de poder económico emergido durante los gobiernos de facto (Ortiz & Schorr, 2006).

Las tensiones entre el alfonsinismo y los llamados *capitanes de la industria*, que se expresaba fundamentalmente en la dificultad del gobierno para mantener controlados los precios, derivaron en una serie de medidas tendientes a beneficiar a dichos sectores concentrados, fundamentalmente a partir de subsidios y distintas transferencias de recursos públicos hacia el núcleo del poder económico (Ortiz & Schorr, 2006). Pese a las expectativas de la administración nacional, este esquema lejos estuvo de generar un clima de inversiones y formación de capital, y potenció, en cambio, la fragilidad estructural del Estado frente a la inestabilidad generada por el modelo económico, y la sumisión del mismo a los intereses de las distintas fracciones del poder económico concentrado. Los últimos años de Alfonsín estuvieron signados por diversos intentos de solucionar esta situación apoyándose en algunas de dichas fracciones, llegando a facilitar la colonización de Ministerios y otras áreas de central influencia por parte de miembros ligados a las mismas. De todos modos, estos intentos fracasaron sistemáticamente, precipitando, tras una aceleración hiperinflacionaria de los precios, la salida del radicalismo del gobierno en 1989.

Durante la década de los noventa, el patrón de reproducción del capital instalado durante la dictadura vivió una etapa de profundización, posibilitada por el fuerte *disciplinamiento* provocado por la hiperinflación, que legitimó “un vertiginoso programa de reformas estructurales donde la privatización de empresas públicas desempeñaría un papel fundamental” (Abeles, 1999: 95), logrando estabilizar la economía a través del Plan de Convertibilidad de 1991, que posibilitó una superación de las contradicciones existentes al interior de la cúpula en base a un nuevo golpe al salario. En ese sentido, “si bien durante la última dictadura militar se habían desmantelado los principales resortes del modelo de acumulación centrado en la industrialización por sustitución de importaciones, el entramado institucional que permitió la aplicación de políticas de reforma estructural de impronta neoliberal (privatizaciones, apertura comercial y

financiera, desregulación de mercados, etc.) se construyó tras la crisis hiperinflacionaria de 1989” (Castellani, 2016: 86).

La caída de la convertibilidad supuso un nuevo escenario en términos de estrategias estatales respecto a la dirección de la economía, signado por un momento fundacional de recuperación económica acelerada tras la profunda crisis que eclosionó en diciembre del 2001, pero que había comenzado en 1998 y que sólo acabaría en 2002, tras una salida devaluadora con fuertes impactos regresivos en términos de relación capital- trabajo. A partir de entonces, e impulsada por un contexto internacional favorable debido a la reversión del deterioro de los términos de intercambio - signado en el ámbito nacional, a su vez, por una serie de medidas macroeconómicas tendientes a canalizar parte de los excedentes de dicho contexto para acumular reservas, por un lado, y para alimentar el mercado de crédito y el gasto público, por el otro (CENDA, 2010)-, la economía argentina experimentó un período de considerable mejoría en sus indicadores económicos, caracterizado no sólo por un aumento sostenido del PBI, sino también por una reducción significativa del peso de la deuda sobre el producto y una sensible caída del desempleo (Wainer & Schorr, 2014). Esta situación fue acompañada por una retórica gubernamental signada por una confrontación permanente contra el “pasado” neoliberal, en el marco de un “cambio para nada desdeñable en la orientación de la intervención estatal en general, y de las políticas económicas en particular” (Gaggero y Shorr, 2016: 63), lo que consolidó la idea, en muchos sectores cercanos al gobierno, de que del 2003 en adelante “se habría asistido a una transformación sustantiva del modelo de acumulación, dejando atrás buena parte de los legados críticos del neoliberalismo” (Gaggero & Shorr, 2016: 63).

Lo cierto es que definir las estrategias económicas del kirchnerismo y los modos específicos de vinculación entre el Gobierno y el sector empresarial durante sus gobiernos requiere desglosar a la etapa, al menos, en dos grandes momentos. El primero, que comienza con la salida de la crisis, estuvo signado por un crecimiento anual promedio del 8,5% anual acumulativo, destacándose como “el quinquenio de mayor crecimiento de la economía argentina en los últimos cien años.” (CENDA, 2010: 23). El período, además, se destacó por un acelerado descenso en la tasa de desocupación que se dio en simultáneo con un incremento constante en los salarios reales – cuyo peso, de todas formas, permaneció relativamente bajo en comparación con la etapa sustitutiva -. En el análisis desarrollado por CENDA (2010), tres grandes factores explican fundamentalmente este cambio profundo de tendencias respecto a la etapa anterior: la política cambiaria – es decir, la manutención de un tipo de cambio alto, “que implicó en los hechos una verdadera protección cambiaria de la industria, posibilitando el desarrollo de determinadas producciones domésticas en sectores que habían virtualmente desaparecido durante la etapa previa” (CENDA, 2010: 41) -; los efectos de la crisis del 2001-2002 – con su legado de altos niveles de capacidad productiva ociosa y mano de obra desocupada, sobre los cuales la producción comenzó a expandirse, en un marco signado además por una caída de las tasas de

interés reales -; y los impuestos al comercio exterior – entre los que se destacan los derechos de exportaciones a los cultivos más rentables y sus derivados, ingreso con el que el Estado logró acumular fuertemente reservas, mientras conseguía evitar las presiones a la baja del tipo de cambio.

Ahora bien, si bien este modelo, traccionado por el sostenimiento del “dólar alto”, generó un clima relativamente favorable a la producción manufacturera en el país, el carácter sustitutivo de esta etapa merece ser puesto en cuestión. Estudios tanto de la dinámica industrial (Castells y Schorr, 2015) como de la cúpula empresarial durante la posconvertibilidad (Gaggero & Schorr, 2016) son expresivos en ese sentido: durante el período, “prácticamente no se manifestaron tendencias a un cambio estructural en el perfil de especialización de la industria doméstica respecto de los años de vigencia del neoliberalismo. Se trata de una matriz productiva con un predominio marcado de ramas afincadas en el procesamiento de recursos naturales y unos pocos ámbitos privilegiados por las políticas públicas” (Castells & Schorr, 2015: 55). Esos sectores dinámicos, a su vez, habían experimentado una intensa centralización y concentración tanto durante la convertibilidad como, fundamentalmente, a lo largo de la crisis, situación que lejos estuvo de revertirse durante los años siguientes. Por el contrario, y ante la falta de un paquete de políticas industriales coordinadas tendientes a evitar estas tendencias regresivas, muchas de las empresas y grupos más importantes de la economía nacional se diversificaron hacia los sectores más dinámicos, agudizando el poder de veto de dichas ramas sobre la economía en su conjunto, sobre todo a partir de la importancia que el desempeño superavitario de las mismas en el mercado internacional adquirieron a la hora de explicar el crecimiento del producto a partir del 2003.

En este marco, no es de extrañar que los límites a la etapa más expansiva de la posconvertibilidad se encuentren directamente relacionados con la centralidad estructural de estos actores concentrados y su subsecuente capacidad de veto. A partir del 2008, año signado, en el frente externo, por el estallido de la crisis internacional, y en el interno por un arduo conflicto entre el Gobierno Nacional y las entidades representativas de determinados núcleos de productores rurales, comienza a evidenciarse una desaceleración de la economía. Esta etapa, a su vez, evidenció la fragilidad sustitutiva de la etapa más expansiva y las características regresivas de la estructura económica consolidada: por una parte, se profundizó la “divisa-dependencia” en un contexto de intensificación del déficit comercial del sector manufacturero local, incrementando así la centralidad de los grandes proveedores de divisas. Por otra parte, se evidenció un acelerado proceso de incremento absoluto y relativo de la Remisión de utilidades tanto sobre la Inversión Extranjera Directa como sobre las utilidades de la misma, en un marco de incremento generalizado de los niveles de fuga de capitales, fundamentalmente a partir del conflicto entre el Gobierno y las patronales rurales. Esta situación se profundizó a partir del 2010 provocando un severo deterioro en la Cuenta Corriente “que, al articularse con la dinámica de la cuenta capital, trajo aparejada una

notable pérdida de reservas (de más de 21.000 millones de dólares)” (Wainer & Schorr, 2014: 147). La restricción externa volvía a aparecer, así, en el horizonte, presionando, entre otras cosas, a una depreciación del tipo de cambio que a su vez impactó en los niveles inflacionarios.

Es interesante destacar que, a partir del 2008 y con el comienzo del período más inestable de la posconvertibilidad, el Gobierno impulsó una serie de medidas “novedosas” tendientes a revertir la situación, “como, por ejemplo, las restricciones a las importaciones, diversos aumentos de aranceles, la búsqueda por redireccionar proyectos de inversión a la esfera productiva, algunas reestatizaciones de empresas, el lanzamiento de líneas de asistencia financiera y el fomento a la demanda por diversas vías (...)” (Castells & Schorr, 2015: 52). De todos modos, este paquete de medidas no logró reducir, ni mucho menos, la dependencia estructural de divisas.

En ese sentido, cabe destacar que, frente a las estrategias vigentes desde la dictadura – potenciadas durante la década de los noventa -, donde el crecimiento del producto estaba atado al endeudamiento y a las Inversiones Extranjeras Directas, luego de la caída de la convertibilidad el crecimiento fue sostenido por el superávit en el intercambio de bienes y la reducción del peso de la deuda sobre el producto. Incluso después del 2010, momento en el que este esquema entra en crisis, se logró sostener el crecimiento sacrificando reservas internacionales que habían sido acumuladas durante los años de crecimiento más destacados. El análisis sectorial de dicho superávit, por su parte, muestra una situación de heterogeneidad profunda, ya que se explica casi exclusivamente por el accionar de dichos concentrados sectores, asociados a la especialización productiva⁴, en un marco profundamente deficitario del resto de la economía (Manzanelli & Schorr, 2013). La retórica progresista y neodesarrollista, en el marco de un acotado proceso de industrialización, caracterizado por una dependencia creciente a los dólares comerciales obtenidos por el desempeño de sectores altamente concentrados y extranjerizados de la economía, marcó las contradicciones y límites de la propuesta económica en la posconvertibilidad. A la *oligarquía* había que combatirla en lo político, pero, en lo económico – y entiéndase lo forzado de esta disociación – había que cuidarla⁵. En esos límites y contradicciones se expresa, a su vez, el modo específico que la restricción externa asumió durante los años posteriores a la caída de la convertibilidad, cuyo origen se remite a las características estructurales de la economía argentina post- sustitutiva y al modo de inserción específico en las redes globales de circulación de capital y mercancías.

A LA OLIGARQUÍA HAY QUE CUIDARLA POSCONVERTIBILIDAD, RESTRICCIÓN EXTERNA Y REGÍMENES DE PROMOCIÓN FISCAL: EL CASO DE LA LEY DE BIOCOMBUSTIBLES

En la historia económica argentina reciente, “la emergencia de la restricción externa ha reflejado la incompatibilidad de sostener un proceso de crecimiento económico con

elevación del poder adquisitivo de los salarios de los trabajadores sin experimentar problemas de desequilibrios en el sector externo” (Treacy, 2015: 115). En este marco, y a pesar de los cambios llevadas a cabo durante el período en materia de políticas económicas, difícilmente pueda suponerse que la posconvertibilidad signó el fin de las prácticas cuasi rentísticas por parte de los actores más dinámicos de la economía, sostenidas por el accionar del Estado. El caso de los biocombustibles en general, y del biodiesel fabricado en base a aceite de soja, en particular, es, en el marco de esta situación estructural compleja y contradictoria, paradigmático.

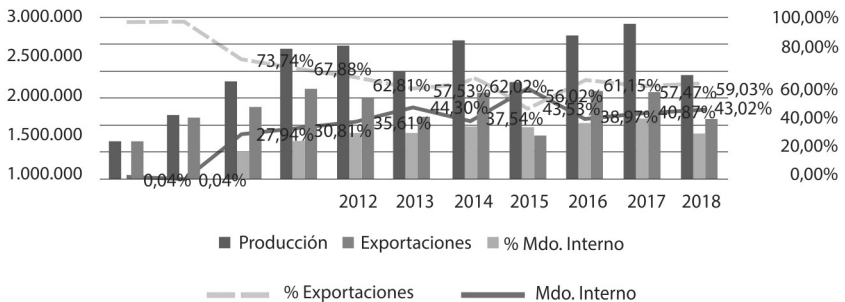
Con la sanción de la Ley 26.093 –llamada Ley de Biocombustibles– en el año 2006 se instauró, prácticamente desde cero, la industria del biodiesel en la Argentina. La Ley, sancionada con sólo un voto negativo en Diputados y por unanimidad en el Senado, estableció un marco normativo para la industria, a partir del estímulo vía exención impositiva a los capitales interesados en la producción de biodiesel a partir de aceite de soja. Además, la legislación estableció un porcentaje mínimo de biodiesel que debería contener todo el diésel comercializado en el país, con un precio fijado por encima del internacional. En el 2007, además, se adicionó un diferencial para los derechos de exportación entre el biodiesel y los demás productos de la cadena productiva de la soja. Mientras la tasa de retención del primero oscilaba en torno al 14%, el resto del sector lo hacía entre el 32 y el 35% (Pérez Barreda et al, 2013).

La legislatura nacional no fue la única en sancionar medidas para impulsar el desarrollo de la industria. Entre 2005 y 2007, una serie de provincias estableció regímenes especiales específicos para la promoción de la misma. Entre ellas se encontraba la Provincia de Santa Fe, que con la Ley 12.692 del año 2006 estableció la exención de todos los tributos provinciales por 15 años a los proyectos de procesamiento de biodiesel. “Además de esta exención, la ley autoriza al poder ejecutivo provincial a entregar predios sin cargo en comodato o a alquilar a precio preferencial, a construir la infraestructura básica que necesiten las plantas y conceder créditos a tasas preferenciales. Adicionalmente, se instaló un cargo de \$0,20 a todos los usuarios del servicio eléctrico de la provincia para financiar estos proyectos (...). Similares beneficios plantearon los regímenes especiales en las provincias de Córdoba (Ley 9.397 de 2007), de Buenos Aires (Ley 13.719 de 2006) o de Santiago del Estero (Ley 6.759 de 2005)” (Pérez Barreda et al, 2013: 22).

Los efectos de este paquete de medidas fueron inmediatos. La Argentina pasó a convertirse, en diez años, en el principal exportador mundial de biodiesel, en el tercer productor mundial de biodiesel en base a aceite de soja, y en el quinto productor de biodiesel a nivel mundial computando todas las fuentes de materias primas (BCR, 2017a). La expansión exportadora de la industria se produjo en un primer momento casi en su totalidad a la Unión Europea, fundamentalmente a España, hasta el año 2012 cuando, debido al conflicto por Repsol, el Gobierno Español trabó el ingreso del biodiesel argentino en su territorio. En el 2013, además, la UE colocó un nuevo arancel a la importación para dicho producto con origen nacional, limitando aún

más la rentabilidad del mismo en dicho continente. A partir de allí, las exportaciones se diversificaron hacia África, Perú y Estados Unidos, país que pasó a convertirse en el principal destino de exportación a partir del 2015. El tutelaje estatal sobre el desempeño del sector se vio reflejado nuevamente durante el conflicto con España y la Unión Europea: en el 2014 el parlamento aprobó un proyecto del Ejecutivo que eximía a los productores de pagar la alícuota del 22% al biodiesel destinado a la generación eléctrica y del 19% correspondiente al Impuesto a los Combustibles Líquidos. Esta exención, que originalmente iría a regir hasta el 31 de diciembre del 2015, fue prorrogada por el Gobierno de Cambiemos en sucesivas ocasiones, manteniéndose vigente hasta entrado el año 2018. Este marco normativo, sumado al aumento del *corde* mínimo legal del biodiesel, es decir, el porcentaje mínimo de biodiesel que legalmente debe contener todo el gasoil comercializado en el país, durante el 2010, consolidó un marco de estabilidad al sector signado por un incremento sostenido del peso del mercado interno en el total de las ventas (Ver Gráfico 1).

Gráfico 1 - Producción, Ventas al mercado interno y Exportaciones de Biodiesel



(*) Dato Provisorio
Fuente: Elaboración propia en base a Secretaría de Energía

Ahora bien, ¿qué explica tanto esfuerzo por parte del Gobierno Nacional y de los Gobiernos Provinciales a la hora de proteger tan fervorosamente a esta industria? Para responder a esta pregunta es necesario, ante todo, analizar las características estructurales de la misma. La industria del biodiesel en Argentina se estructura en torno a 37 fábricas, de las que las primeras 13 concentran más del 80% del total de la producción. De estas plantas, 10 se concentran en el Gran Rosario, donde funciona el mayor complejo oleaginoso a nivel mundial por el grado de concentración geográfica de la estructura industrial (BRC, 2017b), complejo que no sólo encabeza las exportaciones industriales desde 1984 (Feldman y Gutman, 1989), sino que “tuvo un comportamiento diferenciado en las últimas décadas, en tanto no fue afectado por

recesiones ni por las políticas adversas al sector industrial durante el último cuarto del siglo veinte” (Pérez Barreda et al, 2013: 5). En ese sentido, el biodiesel argentino, producido en un 100% con aceite de soja, se encuentra inserto en un alto porcentaje en el complejo aceitero consolidado en torno a dicha oleaginosa, cuyo origen se inscribe en las desregulaciones y aperturas suscitadas posteriormente al gobierno cívico-militar y que se caracteriza por su alta concentración⁶, su elevado nivel de extranjerización⁷ y su orientación fuertemente exportadora⁸. Además, es un sector de bajo valor agregado, expresado en su alta dependencia tecnológica y en la baja demanda de mano de obra que utiliza. Dicho sector, de centralidad estructural clave a la hora de explicar el superávit comercial durante la posconvertibilidad, ya había sido alcanzado de lleno por la promoción industrial durante el período, a partir de la sanción de la ley 25.924 en 2004 que otorgó beneficios fiscales “para proyectos de inversión, por la vía de la amortización acelerada de bienes de capital y la devolución anticipada del IVA por la compra de esos bienes.

Los cupos fiscales fueron (al cabo de los seis llamados a concurso de inversiones) de 10.000 millones de pesos (...), lo que determinó un beneficio fiscal de aproximadamente 1.750 millones de pesos (...). Las empresas del complejo oleaginoso (...) se alzaron con el 14% de los beneficios fiscales, por un total de 250 millones de pesos” (Pérez Barreda et al, 2013: 20). Esta promoción industrial “propició la consolidación oligopólica de grandes agentes locales y, en ese marco, la profundización del proceso de concentración económica y centralización de capital en el país” (Azpiazu y Schorr, 2010: 280), aplicándose además en sectores de bajísimo impacto en la creación de empleo directo, como el de las oleaginosas. Esta legislación constituye un ejemplo claro de las contradicciones anteriormente señaladas entre el discurso oficial respecto a la redistribución progresiva y la reindustrialización y una realidad político- económica signada por la centralidad estructural del sector exportador asociado a la especialización productiva y su subsecuente poder de veto e influencia en las determinaciones de las políticas económicas.

El análisis de las plantas instaladas para la producción de biodiesel, por otra parte, (ver Cuadro 1) aporta algunos elementos a la hora de entender cómo la consolidación de este nuevo sector de la industria está íntimamente relacionado con los intereses de aquellos actores concentrados de la economía. De las 13 mayores plantas que, como dijimos, concentran más del 80% de la producción, siete son filiales de grupos dedicados a la industrialización y exportación de aceites y harinas de soja. De ellos, tres son propiedad de compañías extranjeras – la francesa LDC, la china COFCO y la estadounidense Cargill – dos son propiedad de capitales nacionales – Vicentín y Molinos Río de la Plata -, y las dos restantes son *joint ventures* entre capitales locales y extranjeros – Renova, entre la nacional Vicentín y la suiza Glencore, y Terminal 6 Industrial entre la holandesa Bunge y la argentina Aceitera General Deheza. El porcentaje sobre el total de la producción de estas siete plantas es del 52,06%. Las seis restantes pertenecen a capitales nacionales, entre las que destacan Patagonia Bioenergía, una *joint venture*

entre Energía & Soluciones SA, empresa dedicada principalmente al comercio de gas natural y combustibles, y Cazenave y Asociados, el principal administrador de grandes *pooles* de siembra en el país; y UNITEC-BIO, propiedad de uno de los mayores empresarios del país, Eduardo Eurnekián. Respecto a las empresas localizadas fuera de la Provincia de Santa Fe, Viluco es propiedad del Gupo Lucci, propietario, entre otros, de la mayor empresa exportadora de limones del país (Citrusvil SA); y Diaser es un *gigante* agrario y agroindustrial de la región de Cuyo. La única planta de todo el segmento que no pertenece a una gran aceitera o a grandes capitales provenientes de grupos económicos locales o trasnacionales es AlbardónBio, de capitales rosarinos.

Cuadro 1 – Capacidad de producción anual de plantas industriales de biodiesel (Septiembre 2017)

Compañía	Ubicación/ Localidad	Provincia	Capacidad producción anual (Tn)	% del Total	% Acumulado
LDC Argentina AS	Gral. Lagos	Santa Fe	610.000	13,87%	13,87%
Renova AS	San Lorenzo	Santa Fe	480.000	10,91%	24,78%
Patagonia Bioenergía SA	San Lorenzo	Santa Fe	480.000	10,91%	35,69%
T6 Industrial AS	Puerto Gral. San Martín	Santa Fe	480.000	10,91%	46,60%
COFCO Argentina AS	Puerto Gral. San Martín	Santa Fe	240.000	5,46%	52,06%
CARGILL SACI	Villa Gobernador Gálvez	Santa Fe	240.000	5,46%	57,52%
UNITEC-BIO AS	Puerto Gral. San Martín	Santa Fe	240.000	5,46%	62,97%
Viluco SA (Grupo Lucci)	Frías	Santiago del Estero	200.000	4,55%	67,52%
Vicentín SAIC	Avellaneda	Santa Fe	120.000	2,73%	70,25%
Molinos Río de la Plata SA	Rosario	Santa Fe	120.000	2,73%	72,97%
Explora AS	Puerto Gral. San Martín	Santa Fe	120.000	2,73%	75,70%
El Albardón AS	Puerto Gral. San Martín	Santa Fe	100.000	2,27%	77,98%
Diaser AS	Parque Industrial San Luis	San Luis	96.000	2,18%	80,16%
ARIPAR	Daireaux	Buenos Aires	50.000	1,14%	81,29%
Cremer Argentina SA	Arroyo Seco	Santa Fe	50.000	1,14%	82,43%
Bio Bahía SA	Bahía Blanca	Buenos Aires	50.000	1,14%	83,57%
Pampa Bio SA	General Pico	La Pampa	50.000	1,14%	84,70%

Cuadro 1 (cont.) – Capacidad de producción anual de plantas industriales de biodiesel (Septiembre 2017)

Compañía	Ubicación/ Localidad	Provincia	Capacidad producción anual (Tn)	% del Total	% Acumulado
Rosario Bioenergy SA	Roldán	Santa Fe	50.000	1,14%	85,84%
Vio Ramallo SA	Ramallo	Buenos Aires	50.000	1,14%	86,98%
Bio Bin SA	Junín	Buenos Aires	50.000	1,14%	88,11%
Bio Nogoyá SA	Nogoyá	Entre Ríos	50.000	1,14%	89,25%
Latin Bio SA	Arroyo Seco	Santa Fe	50.000	1,14%	90,39%
Bio Corba SA	Ramallo	Buenos Aires	50.000	1,14%	91,52%
Refinar Bio	Ramallo	Buenos Aires	50.000	1,14%	92,66%
Bio Bal SA	Ramallo	Buenos Aires	50.000	1,14%	93,80%
Energías Renovables SA	Catriló	La Pampa	50.000	1,14%	94,93%
Advanced Organic Materials SA (AOM)	Parque Industrial Pilar	Buenos Aires	48.000	1,09%	96,03%
Diferoil SA	General Alvear	Santa Fe	48.000	1,09%	97,12%
Energías Renovables Argentinas SRL	Piamonte	Santa Fe	24.000	0,55%	97,66%
Colalao del Valle SA	Los Polvorines	Buenos Aires	18.000	0,41%	98,07%
Soy Energy SA	Villa Astolfi	Buenos Aires	18.000	0,41%	98,48%
Héctor Bolzán SA	Aldea María Luisa	Entre Ríos	14.400	0,33%	98,81%
Prochem Bio SA	Ramallo	Buenos Aires	12.000	0,27%	99,08%
New Fuel SA	Villaguay	Entre Ríos	10.800	0,25%	99,33%
BH Biocombustibles SRL	Calchaquí	Santa Fe	10.800	0,25%	99,57%
Doble L Bioenergías SA	Esperanza	Santa Fe	10.800	0,25%	99,82%
Agro M&G	Saladillo	Buenos Aires	8.000	0,18%	100,00%
Capacidad de producción Argentina (en toneladas/año)		100%	4.398.800		
Capacidad de producción Provincia de Santa Fe (en toneladas/año)		79%	3.473.600		

Fuente: BCR, 2017b

Ahora bien, el análisis sectorial de la economía durante la convertibilidad coloca a las aceiteras participantes de la industria del biodiesel en la cúpula de las empresas más grandes del país. Su centralidad estructural radica, como vimos, en su importancia a la hora de la obtención de dólares comerciales a lo largo del período. Dentro del sector de la industria de derivados de la soja, además, las ocho empresas que poseen parte o la totalidad de alguna de las mayores plantas de biodiesel y que, además, participan del sector aceitero, son también las ocho mayores empresas de este último tanto en términos de capacidad de molienda como de volumen de exportaciones, implicando más del 90% del volumen total exportado tanto de harina como de aceite de soja entre el 2002 y el 2015⁹.

La implementación y expansión de la industria del biodiesel, entonces, se estructura en torno al sacrificio de cuantiosos recursos públicos en forma de transferencia de ingresos hacia los sectores que participan de una actividad, que, además, se concentra de manera creciente en torno a la presencia de las grandes aceiteras y de capitales provenientes de grupos económicos locales, como el caso de Corporación América, de Eurnekián, muy relacionado a su vez con el complejo económico estatal-privado. La pregunta sobre el esfuerzo asumido por el Gobierno para sostener este esquema claramente regresivo en el marco de una profundización de su retórica redistributiva, sustitutiva y progresista, sólo puede ser respondida si se considera al sector como un sector privilegiado de acumulación, regido por el accionar específico del Estado tendiente a garantizar cuasi-rentas de privilegio a sectores concentrados de la economía, caracterizados por su centralidad estructural. "En este

sentido, si la orientación da cuenta de la aplicación de políticas tendientes a ampliar el radio de acción del CEEP, un crecimiento de las transferencias de recursos públicos hacia el capital concentrado local, y/o la presencia de rasgos regresivos en el patrón de acumulación (estancamiento y concentración de los ingresos y la producción, por ejemplo); y, a su vez, la evaluación de la calidad muestra una progresiva erosión de las capacidades y de los niveles de autonomía relativa del aparato estatal, es posible afirmar que las condiciones para la existencia de los APA son altamente favorables.” (Castellani, 2007: 26)

CONCLUSIONES

Hemos analizado brevemente la trayectoria de la industria del biodiesel en Argentina, centrándonos fundamentalmente en las condiciones estructurales que posibilitaron la emergencia y la consolidación del mismo a partir de la sanción, en el 2007, de la Ley 26.093, centrándonos principalmente en las condiciones de posibilidad del mismo a partir de la relación establecida entre el accionar estatal y las estrategias emprendidas por el empresariado.

En ese sentido, hemos indagado en cómo las características estructurales del capitalismo dependiente argentino en su fase de integración monopólica atentan de forma particular contra la posibilidad de la emergencia de un sector empresarial dinámico y propenso a tomar riesgos en sus inversiones, capaz de lograr consolidar ámbitos dinámicos de acumulación por el propio despliegue de su accionar en el mercado. Por el contrario, a lo largo de los últimos 40 años se evidencia que la desregulación económica favoreció a la consolidación del rol del Estado como interlocutor clave a la hora de posibilitar o restringir determinadas áreas específicas de desarrollo sectorial. Esto no sólo incluye a los sectores directamente asociados al Estado y su funcionamiento más inmediato, sino también a las áreas más dinámicas de la economía nacional.

El caso de la industria del biodiesel, en ese marco, puede inscribirse en el seno de decisiones concretas de políticas públicas, legislaciones nacionales y provinciales específicas en un contexto internacional favorable, tendientes fundamentalmente a consolidar el poder económico de un sector – el aceitero – caracterizado por su centralidad estructural en el patrón de acumulación, y el subsecuente poder de veto sobre las decisiones en materia de política económica que la misma implica. Es a partir de esta centralidad estructural, caracterizada fundamentalmente por el rol del sector aceitero como principal motor de divisas en la economía nacional, que las condiciones de posibilidad concretas en las cuál la industria desarrolla sus características estructurales se expresan.

Notas

¹ Nos centraremos, principalmente, en el ámbito nacional, describiendo la trayectoria del kirchnerismo, y también en el ámbito provincial de Santa Fe, territorio que concentra el 79% de la capacidad total de producción nacional (BCR, 2016).

² "En un doble sentido: por un lado, autonomía relativa entre los diversos aparatos que componen el Estado en el diseño e instrumentación de las políticas públicas, y por otro, entre el conjunto del aparato estatal y la clase dominante (o alguna de sus fracciones), en tanto que el Estado debe garantizar la reproducción del régimen social de acumulación capitalista en su totalidad, y no sólo la reproducción de una clase o fracción social" (Castellani, 2006: 13-14).

³ Es decir, "el conjunto de empresarios individuales o de organizaciones empresarias de mayor peso económico y político, que moldean el sendero del resto de los agentes económicos (Nochteff, 1994: 39).

⁴ El peso de las 50 mayores empresas del país sobre el total de las exportaciones permaneció por encima del 55% durante todo el período, llegando a representar un 70,6% durante el 2005 (Gaggero y Schorr, 2016).

⁵ Esta es una de las "paradojas" del comportamiento fabril reciente: si bien en los últimos años, y de manera recurrente, la industria local ha sido reivindicada discursivamente, en los hechos la continuidad de la dependencia tecnológica terminó reforzando la centralidad estructural y el poder de veto de los grandes proveedores de divisas en la Argentina, cuyo ciclo de acumulación y reproducción ampliada del capital en la esfera productiva gira alrededor de actividades con un bajo (o nulo) grado de industrialización. Estos sectores y los (pocos pero grandes) actores que los controlan resultaron ampliamente favorecidos no sólo en términos estructurales, sino también por las intensas transferencias intersectoriales del ingreso que tuvieron lugar tras la "salida devaluatoria" de la convertibilidad por efecto de la dinámica que asumió el comportamiento de los precios relativos en la economía y en el interior del sector manufacturero" (Schorr y Wainer, 2014: 16).

⁶ Para inicios de la década de los 90, las 8 principales empresas concentraban alrededor del 60% de la capacidad total de molienda. Este porcentaje aumentó al 86% en 2011, habiendo alcanzado un pico del 92% en 2006 (Pérez Barreda et al, 2013).

⁷ De las 8 principales empresas, 5 son extranjeras.

⁸ En 2015 la Argentina exportó el 84% de su producción, frente al 69% de Brasil y el 59% de USA (BCR, 2016).

⁹ Si bien COFCO aparece recién a finales de 2016, es considerada aquí teniendo en cuenta las exportaciones de sus antecesoras, Nidera y Noble, compañías que adquirió durante dicho año.

Fuentes

BCR, Bolsa de Comercio de Rosario; Informativo Semanal año XXXV – N° 1816 –14 de julio de 2017). BCR, Bolsa de Comercio de Rosario; Informativo Semanal año XXXV – N° 1823 –01 de septiembre de 2017).

BCR, Bolsa de Comercio de Rosario; Informativo Semanal año XXXIII N° 1750 - 18 de marzo de 2016.

Bibliografía

ABELES, M. El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa: ¿reforma estructural o consolidación hegemónica. *Revista Época*, n. 1, 1999.

ARCEO, N.; MONSALVO, A. P.; SCHORR, M. & WAINER, A. *Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Capital Intelectual, 2008.

AZPIAZU, D.; BASUALDO, E. & Khavisse, M. *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Siglo XXI; 2004.

BASUALDO, E. *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera. Buenos Aires: FLACSO-UNQui-IDEP; B, 2001.

CASTELLANI, A. Las marcas distintivas de la élite económica argentina de los años noventa. *Política*, v.54, n.1, pp. 85-121; Universidad de Chile; Santiago; 2016.

CASTELLANI, A. Difusión de ámbitos privilegiados de acumulación en la historia argentina reciente. Intervención económica estatal y comportamiento empresario, 1966-1989. *Sociohistoria: Cuadernos del CISH*, 2007.

CASTELLANI, A. La relación entre intervención estatal y comportamiento empresario. Herramientas conceptuales para pensar las restricciones al desarrollo en el caso argentino. Ponencia presentada durante las I Jornadas de Estudios Sociales de la Economía co-organizadas por el CESE del IDAES y el NUCeC del Museo Nacional de la UFRJ, julio de 2006.

CASTELLS, M. J. & SCHORR, M. Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad. *Cuadernos de Economía Crítica*, n.125; 2015.

CENDA. *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual*. La economía argentina en el período 2002-2010. Buenos Aires: Cara o Ceca, 2010.

FELDMAN, S. & GUTMAN, G. La industria aceitera en la Argentina. Un caso de expansión productiva orientada al mercado mundial. In: Proceso de Industrialización y Dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina. Buenos Aires: CEPAL, 1989.

GAGGERO, A.; SCHORR, M. & WAINER, A. *Restricción eterna: el poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Futuro Anterior Ediciones, 2014.

GAGGERO, A. & SCHORR, M. La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas. *Realidad económica*, n. 297; 2016.

MANZANELLI, P. & SCHORR, M. Dinámica externa de la economía argentina. Un análisis a partir de las grandes firmas. In: SCHORR, M. *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?*. Estudios de economía política. Buenos Aires: Miño y Ávila; 2013.

NOCHTEFF, H. Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina. In: AZPIAZU, D. & NOCHTEFF, H. *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina*. Ensayos de Economía Política. Buenos Aires: FLACSO, 1994.

ORTIZ, R. & SCHORR, M. La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la "década perdida". In: PUCCIARELLI, A. (coord.); Los años de Alfonsín. El poder de la democracia o la democracia del poder. Buenos Aires: Siglo XXI, 2006.

OSORIO, J. El nuevo patrón de especialización productiva en América Latina. *Revista Brasileira de Economía Política*, n.31, pp. 31'64, São Paulo, 2012.

OSORIO, J. Padrão de reprodução do capital: uma proposta teórica. In: J. O. Carla Ferreira, *Padrão de reprodução do capital* (págs. 37-86); Boitempo Editorial; São Paulo; 2012. Traducción propia.

OSORIO, J. Patrón de reproducción del capital, crisis y mundialización. Trabajo presentado en el Seminario Internacional REGGEN, Alternativas á Globalização; Rio de Janeiro; 8 a 13 de Octubre de 2005.

OSORIO, J. El Estado en el centro de la mundialización. La sociedad civil y el asunto del poder; México: Fondo de Cultura Económica, 2004.

PEREZ BARREDA, N.; KOFMAN, M. & ABRAHAM, L. El capital extranjero en la transformación de la industria aceitera argentina de las últimas décadas (1970 – 2010). Coloquio Internacional – X Coloquio de Historia de Empresas. Empresas multinacionales y economía en América Latina. Una perspectiva de largo plazo, Universidad de San Andrés- Universidad Nacional de Rosario, Udesa, Buenos Aires, 7 y 8 de noviembre 2013.

TREACY, M. Dependencia, restricción externa y transferencia de excedente en la Argentina (1970- 2013). *Cuadernos de Economía Crítica*, n.2, pp. 113-139, 2015.

WAINER, A. & SCHORR, M. La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa. *Realidad Económica*, n. 286, pp. 137-174, 2014.

