Artículos

Trayectorias empresariales en la zona núcleo de la "Región del Maní" (Córdoba, Argentina)

Sociohistórica
Cuadernos del CISH

Business trajectories in the core area of the “Peanut Region” (Córdoba, Argentina)

María Florencia Valinotti
CONICET / Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Río Cuarto, Argentina
flovalinotti@gmail.com

Sociohistórica
núm. 54, e236, 2024
Universidad Nacional de La Plata, Argentina
ISSN: 1853-6344
ISSN-E: 1852-1606
Periodicidad: Semestral
publicaciones@fahce.unlp.edu.ar

Recepción: 02 Septiembre 2023
Aprobación: 10 Abril 2024
Publicación: 01 Septiembre 2024

DOI: https://doi.org/10.24215/18521606e236

URL: https://portal.amelica.org/ameli/journal/78/785068003/

Resumen: Desde mediados de la década de 1970 cobraron impulso una serie de transformaciones en el agro argentino que reconfiguraron sus actores y dinámicas productivas. En este contexto, el sector manisero evidenció transformaciones significativas. El objetivo de este trabajo fue analizar la trayectoria de cinco Industrias de Selección de Maní emplazadas en las localidades de General Cabrera y General Deheza (Córdoba, Argentina), actual “zona núcleo” del sector. Se utilizó una estrategia de investigación cualitativa mediante el método de estudio de casos. Los resultados evidencian el carácter heterogéneo de las Industrias de Selección de Maní, la acentuada tendencia a la actuación multisectorial como también su fuerte anclaje en las localidades pues territorializan parte de la renta.

Palabras clave: Trayectorias empresariales, Región del Maní, Industrias de Selección de Maní.

Abstract: Since the mid-1970s, a series of transformations have gained momentum in Argentine agricultura that reconfigured its actors and the productive dynamics. In this context, the peanut sector evidenced significant transformations. The objective of this work was to analyze the trajectory of five Peanut Selection Industries located in the towns of General Cabrera and General Deheza (Córdoba, Argentina), the current “core zone” of the sector. A qualitative research strategy was used through the case study method. The results show the heterogeneous nature of the Peanut Selection Industries, the accentuated tendency to multisectorial action as well as its strong anchorage in the locaties by territorializing part of the income.

Keywords: Business trajectories, Peanut Region, Peanut Selection Industries.

Modelo de publicación sin fines de lucro para conservar la naturaleza académica y abierta de la comunicación científica
PDF generado a partir de XML-JATS4R

Introducción

Hacia mediados de la década de 1970 cobraron impulso una serie de transformaciones en el agro argentino a partir de la adopción del paquete tecnológico característico de la "revolución verde". En términos generales, esto propició la homogeneización de las técnicas productivas a nivel internacional, la concentración de la producción en un número reducido de cultivos de alto rendimiento y la tendencia a la resolución de los problemas agrícolas con un paquete acotado de opciones (Wahren, 2020).

En la Argentina, la puesta en marcha de este proceso de modernización se tradujo en un aumento progresivo de la producción de *commodities*, principalmente oleaginosas y cereales, orientadas al mercado externo. Esta trayectoria se vio potenciada desde la década de 1990 en el marco de la "revolución biotecnológica" y la consolidación del modelo del agronegocio (Gras y Hernández, 2013). Si bien el producto paradigmático de este modelo emergente fue la soja transgénica, otros cultivos presentaron transformaciones sustanciales, como es el caso del cultivo del maní.

El "Sector Agroindustrial Manisero" (CAM, 2018) se caracteriza por ser una producción regional que se concentra en su mayor parte en el centro-sur de la provincia de Córdoba, al tiempo que destina el 90% de la producción hacia el mercado externo. Las especificidades del cultivo propiciaron la construcción en el territorio regional de espacios de almacenamiento, procesamiento y selección de la materia prima, lo que dio lugar a la emergencia de las denominadas Industrias de Selección de Maní -en adelante ISM-, que manejan en la actualidad los distintos eslabones que conforman la cadena productiva.

En este contexto, este trabajo de investigación tiene por objetivo analizar la trayectoria de cinco empresas agroindustriales (ISM) emplazadas en las localidades de General Cabrera y General Deheza (Córdoba, Argentina). La selección de estas empresas como referentes empíricos se sustenta en la relevancia de estos capitales a nivel sectorial, pues concentran en términos geográficos el 55,6% del total de maní exportable de la provincia de Córdoba (FADA, 2015).

Con ello procuramos construir una tipología de ISM teniendo en cuenta el abanico de actividades en las que participan además del maní. Los resultados evidencian el carácter heterogéneo de las Industrias de Selección de Maní, la acentuada tendencia a la actuación multisectorial y también su fuerte anclaje en las localidades, pues territorializan parte de la renta.

Materiales y métodos

Se utilizó una estrategia de investigación de carácter cualitativa mediante el uso de un diseño flexible, privilegiando la metodología de estudio de caso. Ella permitió abordar fenómenos contemporáneos en sus contextos desde una perspectiva holística (Neiman y Quaranta, 2006). En particular, se utilizó un estudio de casos múltiples de tipo instrumental (Coller, 2005, p. 34), que tuvo por objetivo ilustrar las dinámicas de los capitales que conforman el Sector Agroindustrial Manisero a partir de una descripción exhaustiva y relacional de las trayectorias productivas del conjunto de Industrias de Selección de Maní que son objeto de estudio, al tiempo que procuró destacar sus especificidades. Las unidades de análisis de esta investigación fueron cinco Industrias de Selección de Maní emplazadas en las localidades de General Deheza y General Cabrera (Córdoba, Argentina) en el período 2008-2018. En función de los datos que pudieron recabarse, el objetivo de este trabajo fue identificar los rasgos centrales que caracterizan a estas industrias en términos de capacidad,

Modelo de publicación sin fines de lucro para conservar la naturaleza académica y abierta de la comunicación científica
PDF generado a partir de XML-JATS4R

escala e integración de procesos productivos, origen del capital y formas de gestión empresarial. Para ello, se establecieron tres unidades analíticas, que comprendieron: a) las trayectorias productivas desde una perspectiva histórica; b) la capacidad y escala de producción; y c) el origen del capital y las formas de gestión empresarial.

La investigación comprendió diversas entradas al campo mediante el uso de diversas técnicas: entrevistas semi-estructuradas a empresarios, notas de campo, observaciones, documentos oficiales, sitios web empresariales[1] y artículos periodísticos.

Las transformaciones del sistema agroalimentario argentino

Desde mediados de la década de 1970 el sistema agroalimentario mundial se fue configurando en función de las necesidades de acumulación de grandes corporaciones agroindustriales cuya operatoria comenzó a extenderse a escala planetaria. En este contexto, la organización de los procesos de producción, distribución y consumo alimentario comenzó a desarrollarse por encima de las fronteras estatales e implicó un progresivo acceso diferencial a recursos y a mercados de consumo (Delgado Cabeza, 2021). Estas dinámicas tensionaron y reestructuraron las lógicas socio-productivas de los espacios locales al desanclar la producción alimentaria de sus particularidades territoriales.

En América Latina, la creciente incidencia de las grandes empresas agroindustriales transnacionales fue posible gracias a los procesos de liberalización y apertura externa de las economías desde mediados de la década de 1970. En particular en la Argentina, este proceso se consolidó en 1991 con la eliminación de los organismos estatales de regulación de la actividad agropecuaria. Esto permitió la intensificación del uso de insumos y tecnologías desarrollados por empresas transnacionales, al tiempo que, al proceso de concentración y centralización del capital al interior del sistema agroalimentario, se sumó la compra de empresas locales por parte del capital transnacional. Así, el sistema agroalimentario argentino[2]experimentó transformaciones sustanciales que se tradujeron en la concentración, la extranjerización y la integración vertical de los distintos complejos agroalimentarios que lo componen (Teubal y Rodríguez, 2002).

El cambio radical en el sector agrario permitió hablar de "un nuevo paradigma agrícola" (AAPRESID, 1998, en Gras y Hernández, 2013), que configuró lo que Gras y Hernández (2013) denominaron el "modelo de *agribusiness*" (p. 17) o del agronegocio. La soja transgénica resulta ser el producto paradigmático, aunque en términos de su lógica socio-productiva incluye otras producciones, como el maní.

La apuesta de los grandes jugadores del sistema agroindustrial mundial sitúa a América Latina, y en particular a los países del Cono Sur, como una plataforma global de alimentos y bioenergía (Gras y Hernández, 2016). De acuerdo con estas autoras, las proyecciones de diversas organizaciones internacionales estimaban que hacia 2022 "los países agrícolas americanos provean el 93% de la canasta mundial de oleaginosas" (2016, p. 17). Esto explica la importancia que adquiere la especialización productiva en torno al complejo oleaginoso argentino liderado por la producción de soja. Diversos autores, como Gudynas (2011, 2015), Svampa (2012), Giarraca y Teubal (2013), han dado cuenta de las limitaciones del modelo productivo emergente, resaltando el carácter extractivo, sobreexplotador de los recursos naturales y generador de "deseconomías externas", debido a los altos costos sociales y ambientales. Del mismo modo, autores como Bisang et al. (2009), Anlló et al. (2010) y Narodowski y Remes Lenicov (2014) plantean las limitaciones del complejo en el marco de su inserción en cadenas globales de valor. Allí, muestran la incidencia que adquieren las empresas transnacionales al comandar los nodos más rentables de la cadena, por lo que los capitales argentinos se ubican como "originador de materia prima y/o semielaborados para producciones que se completan en los países de destino" (Bisang et al., 2009, p. 243).

Si bien tomamos las observaciones del conjunto de teorías esbozadas precedentemente, siguiendo la perspectiva analítica de Gras y Hernández (2016) nos interesa indagar en las características de los actores locales que se sumaron estratégicamente a un modelo configurado por megajugadores internacionales y, en menor medida, nacionales. Se trata entonces de comprender "cómo determinado modelo de acumulación logra anclar de manera sostenida en un territorio, (re) creando sociedad" (Gras y Hernández, 2016, p. 282).

Las autoras entienden que la configuración de la singular cúpula económica del sector agropecuario puede retratarse con la figura de un edificio. Así, en los pisos superiores se ubican las empresas que superan las 100.000 hectáreas. Estas megaempresas agropecuarias son las grandes protagonistas del agronegocio, ya que constituyen las principales productoras de soja, maíz y trigo del país, al tiempo que ocupan posiciones relevantes en la ganadería y la producción de arroz. Desde el año 2000 se evidencia la creciente transnacionalización de sus estructuras y la adquisición de tierras en otros países del Cono Sur como una estrategia para enfrentar los mercados financieros y los cambios abruptos en las políticas nacionales. Se caracterizan por desarrollar una organización corporativa altamente profesionalizada, con fuertes conexiones con las principales empresas de insumos. Al mismo tiempo, adquiere centralidad el componente financiero en sus procesos de acumulación, dado el ingreso de capitales internacionales en sus estructuras societarias, orientado principalmente hacia el acaparamiento de tierras. Algunas de ellas se caracterizan por haber realizado procesos de centralización de capital y de integración vertical de la producción, como también por el desarrollo de diferentes actividades complementarias al modelo *agribusiness*. Tienen la particularidad de que ninguna de ellas presenta vínculos con los terratenientes que configuraron el modelo agroexportador.

Por otra parte, en un escalón por debajo se encuentran las "grandes empresas de base nacional" (Gras y Hernández, 2016, p. 252), que trabajan volúmenes superiores a las 10.000 hectáreas y cuya actividad se circunscribe a las fronteras nacionales. Esto constituye un elemento de diferenciación significativo, dado que sus dinámicas de acumulación están más condicionadas por los cambios políticos a nivel nacional. Aquí podemos encontrar dos formas organizativas predominantes: la empresa-red y la empresa familiar. La primera se caracteriza por tercerizar la mayor parte de las labores agrícolas y gerenciar el capital aportado por inversores privados. La segunda se define por la persistencia del carácter familiar de la propiedad y por una producción más tradicional. Son empresarios que controlan la gestión del capital y concentran su trabajo en los aspectos financieros y comerciales, funciones que no delegan. De larga tradición en el agro, estas empresas pasaron de desarrollar sistemas de producción mixtos a desarrollar sólo agricultura. En estas empresas se evidencia un mayor vínculo con las antiguas estancias del modelo agroexportador. Por último, en una situación de mayor fragilidad se encuentran un conjunto de "pequeñas y medianas empresas" (Gras y Hernández, 2016, p. 256) de la agricultura familiar capitalizada pampeana y agentes que poseen entre 1000 y 5000 ha.

Es necesario poner en relación esta tipología de carácter general elaborada por Gras y Hernández (2016) con las dinámicas espacio-temporales específicas que adquiere el capital agroindustrial en el centro-sur de la provincia de Córdoba. Al respecto, el trabajo de Maldonado y Bustamante (2019) desarrolla una tipología de los actores sociales en el agro pampeano en el sur provincial. Allí, identifican dentro de la categoría "grandes empresas agropecuarias" (Maldonado y Bustamante, 2019, p. 240) a empresas agroindustriales y agrocomerciales. A los efectos de esta investigación, interesa problematizar la primera subcategoría, denominada "empresas agroindustriales". Se reconoce la presencia en este espacio territorial de la industria aceitera y molinera, y más recientemente, el asentamiento de productoras de biocombustible. En términos generales, el conjunto de empresas agroindustriales se caracteriza por la integración vertical de la producción

Modelo de publicación sin fines de lucro para conservar la naturaleza académica y abierta de la comunicación científica
PDF generado a partir de XML-JATS4R

mediante diversos esquemas que permiten la incorporación y gestión de la fase primaria. Como analizaremos a continuación, las ISM que estudiamos han realizado este proceso de integración vertical. No obstante, tienen lógicas productivas que las diferencian de la industria aceitera y molinera, por lo que proponemos abordarlas en su especificidad como una tipología más.

Del mismo modo, la investigación de Picciani (2019) brinda un marco interpretativo para abordar las transformaciones socio-territoriales en pequeñas ciudades del departamento Río Cuarto que se incorporan al circuito global de la producción agropecuaria. Allí, identifica distintas jerarquías urbanas en función de las lógicas de acumulación que predominan en el territorio de manera concomitante a su inclusión en el circuito espacial de la producción agropecuaria del sur provincial (Picciani, 2019). En este sentido, los tipos de capitales emplazados en las localidades de General Cabrera y General Deheza,[3] que son objeto de la presente indagación, ocupan un rol central en la organización de los circuitos productivos a nivel local y regional, al tiempo que en el caso de Genera Deheza emerge como una "nueva centralidad interurbana" (Valinotti, 2019, 2022).

A continuación, pondremos a dialogar este marco interpretativo sobre las características de la nueva cúpula económica con las trayectorias de un conjunto de empresas agroindustriales localizadas en el centro-sur de la provincia de Córdoba.

Resultados

De modo general, antes de comenzar a abordar las trayectorias empresariales, resulta necesario destacar que las ISM se caracterizan por desarrollar el cultivo, almacenamiento, procesamiento, selección e industrialización (parcial) del maní. En las décadas de 1980 y 1990 desarrollaron un proceso de integración vertical de la producción e incorporaron la producción primaria en el marco de una estrategia de *clusterización* del sector. El almacenamiento, selección e industrialización se realiza en "plantas"[4] industriales emplazadas en pequeñas localidades del centro-sur cordobés. La mayor concentración de ISM se da en el triángulo comprendido entre Río Cuarto-Villa María-La Carlota (Busso et al, 2003; Bongiovanni et al., 2010; Valinotti, 2022, 2023). Es una economía regional cuya producción reconoce cierta historicidad en la provincia (Giayeto, 2017), se concentra en este espacio geográfico y a nivel sectorial está compuesta por veinticinco firmas. La producción se destina en un 90% hacia el mercado externo; el mercado interno es escasamente relevante para la dinámica sectorial. Las ISM manejan los eslabones más rentables de la cadena, dada la gestión industrial integrada. Del mismo modo, en su interior se reconocen jerarquías entre las ISM considerando su tamaño y escala productiva, con lo que se configura un espacio de acumulación caracterizado por la asimetría y la jerarquía (Valinotti, 2022). A continuación, analizaremos la diversidad de trayectorias productivas en la "zona núcleo" de la región del maní.

ISM 1: "Una empresa de familia"

Los orígenes de esta empresa datan del año 1948, en la localidad de General Deheza.[5] Fue un emprendimiento productivo local de pequeñas dimensiones, orientado a la producción de aceites –primero de lino, y luego de girasol y maní–, que se desarrolló en el marco de la transición hacia el modelo de industrialización por sustitución de importaciones implementado en el país. Esta unidad económica mantuvo una progresiva tendencia hacia el aumento de la capacidad de proceso y alcanzó las doscientas cincuenta toneladas diarias. Ya en 1960 lanzó sus primeras marcas de aceite refinado al mercado interno.

Modelo de publicación sin fines de lucro para conservar la naturaleza académica y abierta de la comunicación científica
PDF generado a partir de XML-JATS4R

Entre 1963 y 1967 mejoró su capacidad tecnológica pues incorporó el primer sistema de extracción por solvente, por lo que la capacidad creció en doscientas toneladas. Posteriormente, en el período comprendido entre 1969-1972 se produjo la "segunda fundación". Aquí ya se vislumbra el ulterior despegue de la empresa a nivel nacional, pues aumenta su capacidad de producción a cuatrocientas toneladas diarias y comienza a exportar. De esta forma, entre 1973 y 1977 empezó su proyección fuera del territorio original con la inauguración de una planta en Chabás, Santa Fe, y con la construcción de las primeras instalaciones portuarias sobre el río Paraná.

En el contexto de la emergencia de nuevos mercados para el maní en el exterior, en el año 1979 la empresa fundó una planta de selección de maní para confitería en General Deheza. También ampliaron el parque productivo en este territorio mediante la compra de una tercera planta de extracción por solvente, en 1982. En esta misma década comienza el proyecto "Terminal 6" en la hidrovía Paraná-Paraguay, en sociedad con una empresa de capitales transnacionales; fue el primer puerto privado argentino. Dada su ubicación como zona de convergencia de las cosechas de la Pampa Húmeda, este puerto conectó los ramales de los ferrocarriles Belgrano y los pertenecientes al Nuevo Central Argentino, articulando toda la red productiva para su posterior salida al exterior.

A finales de la década de 1980 y en la primera parte de la década de 1990, la empresa asistió a las transformaciones más significativas en su devenir histórico. De esta forma, fortaleció la concentración de actividades mediante una estrategia territorial que consistió en la construcción de nuevas fábricas en Córdoba, Santa Fe y San Luis. Para abastecerlas, se construyó una extensa red de centros de acopio en las provincias mencionadas y también en Salta, Tucumán, Chaco, Entre Ríos y Buenos Aires. Este proceso se consolidó con la concesión estatal a la empresa del actual ferrocarril Nuevo Central Argentino, lo que permitió conectar todos los puntos de acopio e industrialización con su terminal portuaria.

En adelante, se amplió el proceso de diversificación de actividades en el marco del complejo oleaginoso lo que contempló: la incursión en la producción primaria mediante campos propios y arrendados, y el desarrollo de una planta de etanol y biodiesel, en sociedad, en la localidad de Alejandro Roca (Córdoba). También se construyó una planta de glicerina farmacológica, se desarrollaron nuevas unidades de negocios vinculadas a la comercialización de insumos agropecuarios, servicios de logística ferroviaria, provisión de servicios tecnológicos (análisis de suelo, semillas, tejido vegetal y agua), servicio de siembra y fertilización. En la última década, se invirtió en la creación de un criadero de cerdos en la localidad de Santa Eufemia, Córdoba; en la producción ganadera en las provincias de Santiago del Estero y Formosa; y en la producción de almendras en Mendoza.

En términos de organización corporativa, se produjo un proceso de integración vertical tanto hacia atrás, mediante la incursión en la actividad primaria, como hacia adelante, a través del control de la fase de comercialización y distribución.

Si bien la magnitud de la compañía habilita a especificarla como un "grupo económico", ella se autodefine como una "empresa de familia", pues su dirección está a cargo de los descendientes del fundador. En lo que concierne al proceso de eslabonamiento hacia atrás, actualmente explota 200.000 hectáreas de campos propios, arrendados o en asociación con terceros productores, lo que la posiciona como una megaempresa agropecuaria (Gras et al., 2013). Además, su rol de acopiador e industrializador habilita la obtención de una ganancia diferencial en un contexto de creciente subordinación de la producción agraria a la industria (Gras y Hernández, 2013). Es importante destacar que, en el conjunto de las actividades desplegadas por el grupo económico, la compañía ocupa los primeros puestos en cada uno de ellas. Es decir, la estrategia empresarial se concentra en consolidar su dominio en cada sector y eslabón productivo del que participa.

Modelo de publicación sin fines de lucro para conservar la naturaleza académica y abierta de la comunicación científica
PDF generado a partir de XML-JATS4R

En lo que concierne al maní, para la empresa es sólo una unidad de negocios más, aunque esto no le impide ser el actor más importante de la cadena. Esta unidad de negocios está compuesta por tres plantas industriales, localizadas en las ciudades de General Deheza, Alejandro Roca y Villa Mercedes. La más antigua es la de General Deheza, inaugurada en 1980; posteriormente, en 1990, se inauguró la planta de Villa Mercedes en la provincia de San Luis, producto de la Ley de Promoción Industrial[6] vigente en ese territorio. Allí se produce maní tostado, grana y manteca de maní. Por último, en 1996 se creó la tercera planta en Alejandro Roca que, al igual que la de General Deheza, produce maní *blanched*. La empresa siembra entre 80.000 y 100.000 hectáreas de maní anualmente, por lo que maneja el 25% de la producción nacional del cultivo. Es el primer exportador, con 100.000 a 120.000 toneladas exportadas, lo que la ubica como la compañía de mayores dimensiones productivas del sector. Además, controla en su gran parte la comercialización del maní industria del país, cuyo destino es la producción de aceite. En total, las plantas de maní emplean aproximadamente cuatrocientos trabajadores de manera directa, aunque no está claro cuántos empleados pertenecen estrictamente a la división maní, dada la fragmentación territorial del proceso productivo.

ISM 2: "Nosotros apuntamos al trabajo"

La ISM 2 está localizada en la ciudad de General Deheza y su actividad productiva madre es un molino harinero cuya fecha de fundación es 1931. En sus orígenes, era un molino de pequeñas dimensiones con una capacidad de molienda de veinte toneladas por día. En términos territoriales, además de las limitaciones propias del establecimiento, dada su precariedad, se debió enfrentar un contexto socio-espacial adverso que ubicaba a la empresa fuera de los mercados naturales.[7]

Posteriormente, en 1948 la firma incursionó en el acopio de cereales y oleaginosas tanto en General Deheza como en la localidad de Santa Eufemia, Córdoba. Asimismo, durante este período y hasta mediados de la década de 1970, el molino fue creciendo, aunque el salto tecnológico se dio en 1978, cuando se incorporó tecnología del exterior que aumentó de manera significativa la capacidad de molienda. Dos años antes, en 1976, la compañía fundó una planta de maní confitería, lo que la convirtió en una pionera de la actividad en la Argentina.

En lo relativo al molino harinero, a lo largo de la década del 2000 las inversiones en maquinarias[8] permitieron la ampliación de la capacidad de molienda, que alcanza en el presente las trescientas sesenta toneladas de trigo en un proceso de veinticuatro horas. El destino de la producción es el mercado interno, en su mayor parte el comercio minorista de panadería, con poca relevancia de venta a empresas mayoristas y al exterior.

En lo que concierne a la división maní, de las 3.000 toneladas que se exportaban en el 2000 se pasó a 17.000 hacia el 2015, multiplicando más que por 5 los niveles de producción. Sus principales productos "terminados" en este rubro son el maní crudo y *blanched*, y la empresa cuenta con aproximadamente 200 empleados. Asimismo, en 2015 creó una nueva división de negocios dedicada a la "extrusión", en la que se produce proteína de soja texturizada de uso en la industria cárnica. En la actualidad, la empresa posee estas unidades de negocios, a las que se suma la producción primaria en campos propios y mediante productores asociados.

Por otra parte, la dirección y gestión empresarial está a cargo de la familia, que comprende la segunda y tercera generación desde su fundación.

ISM 3: "Corazón cooperativista, mentalidad empresarial"

La Cooperativa tuvo como fecha de fundación el 1° de septiembre de 1944, en un contexto de inestabilidad en la comercialización de la producción láctea. La presencia de una única fábrica en la que los tamberos podían comercializar su producción configuraba una condición monopsónica por la cual esa fábrica adquiría la materia prima a un precio que aquellos no consideraban justo (Civitaresi, 2017). En ese sentido, y ante el anuncio por parte de la empresa del inminente retiro de la zona, los productores comenzaron a nuclear sus actividades en una entidad cooperativa para mejorar sus condiciones de comercialización. Intervino en su creación el comisionado municipal, apoyado financieramente por el Banco de la Nación Argentina.

Pasada casi una década, en 1953, ante la virtual desaparición de los tambos y la reorientación productiva hacia las actividades agrícolas, la entidad reformó sus estatutos y pasó a denominarse "Cooperativa de Tamberos y Agropecuaria", con lo que incluía el acopio de granos. Al año siguiente, en 1954, se adhirió a la Asociación de Cooperativas Argentinas, con la que tejió un lazo institucional, social y comercial. Por último, en 1959, como reflejo de su mutación productiva, la entidad comenzó a llamarse "Cooperativa Agropecuaria Limitada" (Civitaresi, 2017, p. 109).

De acuerdo con la historia narrada por la institución, la década de 1960[9] constituyó el momento de mayor expansión tanto a nivel territorial como en el conjunto de actividades realizadas por la cooperativa, producto del comienzo de distribución de mercaderías generales a sus asociados. Así, se dieron la propagación de diversas sucursales en la región, la ampliación de servicios,[10] la inauguración de la primera planta de silos en General Cabrera (1969) y, finalmente, la incursión en la industria del maní (1979). Estas transformaciones generaron una mutación en el vínculo entre la dirección de la cooperativa y el conjunto de productores que la conforman. Así, siguiendo a Civitaresi (2017), el distanciamiento entre estos actores se puede ver en la forma en que comenzaron a distribuirse los beneficios económicos entre los asociados.[11] De este modo, una vez realizadas todas las operatorias, al final del ejercicio se distribuían los beneficios entre los productores mediante acciones a las que sólo se podía acceder en caso de retirarse de la cooperativa. A su vez, se evidencia la consolidación de una gestión de empresa privada en tensión con los lineamientos fundacionales cooperativistas, que se expresa en la frase "Corazón cooperativista, mentalidad empresarial".

En ese sentido, la cooperativa atravesó la tendencia creciente a la eliminación de pequeños productores que caracterizó la década del ochenta y se agudizó notablemente en los años noventa. Así lo hace notar un exdirectivo, quien afirma que "mucha gente se quedó en el camino" (Entrevistado A, comunicación personal, 2018), aunque el diagnóstico se focalice en errores individuales antes que en dinámicas de la economía nacional.

En la actualidad, está integrada por aproximadamente 1000 productores asociados, y sus actividades comprenden el acopio de cereales y oleaginosas, la comercialización de insumos, la venta minorista, el asesoramiento técnico a productores, la producción y comercialización del maní, y los servicios de supermercados, planes de salud, seguros y turismo. A esto se suman un criadero de cerdo en Los Molles, una fábrica de alimentos balanceados en Ucacha, una aceitera en Gigena, una planta de proceso de lo que denominan "*specialities*" (garbanzo, maíz pisingallo, maíz confitero, porotos "mung"); y recientemente, la Cooperativa se ha constituido como comercializador mayorista de combustible YPF en la zona de La Carlota.

En lo relativo al sector maní, en 1979 se realizó la primera exportación, pero recién en 1994 comenzó la construcción de la planta de selección actual. En el *boom* de las exportaciones de 2006-2007, construyó una nueva planta de *blanched* y una fábrica de carbón activado sobre la base de la cáscara de maní.[12] Dada la conformación cooperativa de la entidad, a diferencia del resto de las empresas maniseras, que siembran el 80%

del maní que procesan, aquí el porcentaje es 50% de los productores y 50% de la cooperativa. En ese sentido, se informa que la cooperativa siembra en total 20.000 hectáreas. La mitad es producción propia –mediante campos arrendados- y la otra mitad la siembran los 1000 productores socios de la cooperativa (Entrevistado B, comunicación personal, 2018).

La planta de selección tiene una capacidad de almacenamiento de 80.000 toneladas de maní en caja, y la firma exporta entre 35.000 y 40.000 toneladas, dependiendo del año. En esta unidad de negocios, la cooperativa tiene 150 empleados aproximadamente (Entrevistado B, comunicación personal, 2018). En términos de su ubicación en el denominado "*cluster*del maní", ocupa el quinto o sexto puesto en el ranking de las exportadoras del país.

La dinámica de inversiones de la cooperativa muestra una tendencia a diversificar el abanico de actividades en función de los márgenes de rentabilidad que propician. En ese sentido, si bien comparte con el sector la proyección a futuro de agregarle más valor a la producción, la propensión es la actuación en una variada gama de actividades económicas que permiten equilibrar la obtención de ganancias. Un elemento adicional es el hecho de que la forma jurídica de cooperativa la ubica en un régimen tributario más benéfico en comparación con el resto de las empresas presentes en el territorio.

ISM 4: "Una empresa familiar muy ocupada en agregar valor"

La firma está ubicada en la localidad de General Cabrera y es en la actualidad una de las plantas de maní más grande del país. Sus orígenes se remontan a finales de la década de 1970, cuando una familia de productores comenzó a descascarar el maní que producían en su campo. La planta estuvo instalada por una década en Colonia Dolores (a 15 kilómetros de General Cabrera) y en 1994 se mudó al espacio donde hoy está emplazada.

En el período comprendido entre 1994 y 2008 la firma se focalizó en el desarrollo de la planta de selección, aunque fue en el primer ciclo de la posconvertibilidad 2003-2008 cuando la empresa aumentó considerablemente su capacidad instalada. Específicamente, las campañas de 2006 y 2007 implicaron un salto cuantitativo en el volumen de las exportaciones para el sector en general, que pasaron a las 408.048 toneladas, duplicando los valores de 2005. Esta situación de "bonanza" se tradujo en inversiones para aumentar la capacidad de proceso y para la construcción de un área de aviación.[13]

El año 2008 constituyó un punto de inflexión en su trayectoria, ya que las familias que conformaban el directorio decidieron dividirse, por lo que se crearon dos nuevas empresas separadas de la firma originaria. Desde 2008 a 2018, la estrategia empresarial apuntó a generar mayores procesos de agregado de valor. Se informa que en los últimos diez años se elaboraron diecinueve productos nuevos derivados de maní (Entrevistado C, comunicación personal, 2018). En el contexto de esta estrategia, en 2012 la empresa logró la adjudicación de un subsidio para la construcción de una planta de generación de energía eléctrica mediante el uso de la biomasa "cáscara de maní".

En cuanto a las actividades que realiza en la etapa primaria, se destaca la producción de maní, maíz y soja, en campos arrendados en un 98%. En lo que concierne al maní, de las 40.000 hectáreas que siembran anualmente, entre el 10% y el 15% corresponde a productores particulares, a los que se les provee la semilla, asesoramiento técnico y maquinaria. Por ello, entre el 75% y el 80% de la producción del maní la lleva a cabo la misma empresa. En total, siembra alrededor del 12% del maní argentino (Entrevistado C, comunicación personal, 2018).

El proceso industrial se concentra en el maní, por lo que el maíz y la soja se venden a granel. Al igual que en la cooperativa, también se procesan legumbres, como garbanzos, porotos, maíz blanco, lenteja, lentejón y maíz pisingallo, pero con menor agregado de valor. La planta de selección de maní tiene una capacidad de almacenamiento de 140.000 toneladas de maní en caja, y la firma exporta aproximadamente 60.000 mil toneladas, dependiendo del año. Al año 2018, contaba con 550 empleados directos y se estima la misma cantidad en lo relativo a servicios tercerizados (Entrevistado C, comunicación personal, 2018).

Un punto que la diferencia del resto de las ISM del territorio es la importancia que adquiere, en tanto proyecto empresarial, la posibilidad de desarrollar productos terminados con marcas propias. De esta forma, constituye la empresa del *cluster* que más ha avanzado en este proceso, mediante la construcción de plantas específicas para la producción de pasta de maní, maní tostado, maní frito, grana de maní, entre otros. Asimismo, ha desarrollado una marca propia con el objeto de reorientar el producto hacia el mercado interno. Del mismo modo, es también la empresa que tiene menos diversificado su rango de actividades, por lo que se acentúa su especialización en el rubro maní.

Por otra parte, en 2017 puso en funcionamiento la planta de generación de energía cuya construcción había comenzado en 2012. La planta funciona con la cáscara del maní, que constituía, según se informó, un "pasivo ambiental" importante, porque se quemaba o enterraba (Entrevistado C, comunicación personal, 2018). Por último, se reconoce como una empresa familiar presidida por el jefe de la familia y cuyo directorio está compuesto por sus hijos, quienes tienen a su cargo distintas áreas de producción.

ISM 5: "Una empresa artesanal"

La firma fue creada en el año 2008, producto de la división accionaria de la familia ya señalada en el punto anterior. Sus antecedentes se remontan a la década de 1950 a partir de la creación de una "cabaña ganadera",[14] que luego mutó e incorporó nuevas actividades. Se autodefine como una empresa "relativamente chica" en la que pueden seguir haciéndose las cosas "artesanalmente", entendiendo por ello el control directo de las distintas etapas que comprenden la gestión de la producción. Se informa que siembra anualmente 8000 hectáreas, luego de probar con 10.000 y 12.000 hectáreas en otras campañas; son 70% arrendadas y un 30% propias (Entrevistado D, comunicación personal, 2018).

La planta de selección está ubicada en General Cabrera y tiene una capacidad de almacenamiento de 25.000 toneladas de maní en caja, que se procesa durante el año. Exporta anualmente, dependiendo del rendimiento, 14.000 toneladas de maní. Su principal destino es Turquía y, en segundo lugar, Ucrania, que se llevan el 70% de la producción, seguidos por Holanda, Alemania y Suecia. Tenía, al año 2018, 120 empleados; en cuanto a los productos, en su mayor parte son maní *blanched* y un porcentaje menor de aceite de maní, ya que posee una pequeña aceitera. Asimismo, tiene en la provincia de San Luis un *feedlot* de ciclo completo, cuyo principal insumo alimenticio lo obtiene de los desechos del maní. Por último, además del maní, siembra trigo, girasol, soja y maíz (Entrevistado D, comunicación personal, 2018).

La descripción del origen empresarial y su devenir en el tiempo muestran una fuerte conexión entre la actividad agropecuaria y el posterior eslabón industrial en tanto momentos complementarios del proceso de creación de valor. En ese sentido, se informa que el objetivo ha sido tener materias primas relacionadas con el campo y tratar de sacarles valor agregado.

Para concluir, la modalidad de gestión se caracteriza por ser una empresa familiar, dado que la gestión de todo el proceso productivo está a cargo de distintos miembros de una familia núcleo.

Estudiar las trayectorias y características de los capitales en el territorio nos permitió evidenciar el carácter heterogéneo de las entidades en cuestión y la acentuada tendencia a la actuación multisectorial, tal como lo sintetizamos en el Cuadro 1.

Tabla 1
Síntesis de las características de las empresas del territorio considerando solamente su actuación en el sector manisero

Empresa	Capital	Año de creación	Hectáreas sembradas 15	Toneladas exportadas[1] 6	Número de empleados	Maní actividad principal	Forma de gestión	Desarrollo de marcas y productos terminados
ISM 1	Nacional-Local	1980	100.000	120.000	400	NO	Profesionalizada	SÍ
ISM 2	Nacional-local	1976	10.000	17.000	200	NO	Familiar	NO
ISM 3	Nacional-local	1979	20.000	35.000	140	NO	Profesionalizada	NO
ISM 4	Nacional-local	1994	40.000	60.000	550	SI	Familiar	SÍ
ISM 5	Nacional-local	2008	8.000	14.000	120	SI	Familiar	NO

Fuente: Elaboración propia sobre la base del trabajo de campo.

Al reconstruir la trayectoria histórica de cada firma y la gama de actividades en las que participan, fue posible identificar que, si bien el maní constituye una unidad de negocio relevante, se combina con el desarrollo de otras actividades productivas, principalmente primarias, vinculadas con la matriz productiva del agronegocio.

En lo relativo a la heterogeneidad, como se puede apreciar en la descripción, en el territorio encontramos capitales de distintas dimensiones y con formas organizativas diferenciadas. En términos generales, predomina la modalidad de gestión familiar, con la incorporación de la segunda y la tercera generación. Esta ya ha accedido a formación universitaria y es la que introduce cierto grado de profesionalización.

De este modo, la ISM 1, por sus dimensiones, y la ISM 3, por su forma jurídica, son las que presentan mayor grado de profesionalización.

Por sus escalas productivas, la ISM 2, ISM 3, ISM 4 y ISM 5 pueden ser consideradas, de acuerdo con la tipología propuesta por Gras y Hernández (2016), como "grandes empresas de base nacional". En ellas predomina el control de los aspectos financieros y comerciales por parte de sus dueños. Y en cuanto a sus orígenes, todas tienen un vínculo con los actores socio-económicos que protagonizaron la colonización agrícola hacia mediados del siglo XIX.

Del mismo modo, por su escala productiva y la concentración y centralización del capital, la ISM 1 puede ser incluida dentro de la tipología "megaempresa agropecuaria" (Gras y Hernández, 2016). Su alto nivel de profesionalización permite la delegación de funciones, aunque los dueños ocupan lugares clave. En cuanto a los orígenes de la empresa, no existe conexión ni con los grandes terratenientes propios del modelo agroexportador ni con los "colonos" devenidos en empresarios característicos de la "Pampa Gringa". Por el contrario, podríamos pensar su emergencia como "burguesía nacional" propia del modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Discusión

Este artículo tuvo por objetivo analizar las trayectorias productivas de un conjunto de ISM emplazadas en las localidades de General Cabrera y General Deheza. Estas ISM ocupan los primeros puestos en el marco del denominado "Sector Agroindustrial Manisero" que a nivel territorial constituye la zona "núcleo", dado que en estas localidades se concentra al menos el 50% de la producción total del sector.

Uno de los elementos compartidos que pudimos identificar es su origen familiar –aunque en distintos momentos históricos-; de allí el rol fundamental que ocupa la familia en el devenir y en la organización empresarial. El caso que presenta mayores diferencias es la ISM 3, dada su conformación jurídica como cooperativa. Otro rasgo que comparten es la actuación en diversos eslabones de la cadena productiva de cereales y oleaginosas, en la que se destacan la producción primaria (soja, maíz, maní), la actividad de acopio, la fase industrial en lo relativo a maní, soja y girasol, y la fase logística en el caso de la ISM 1. Esto, con el objeto de equilibrar las ganancias dada la volatilidad del mercado agroalimentario.

Otro rasgo central, que caracteriza al sector en general, es que la mayor parte de los capitales son de origen nacional. En particular, como pudimos analizar en este trabajo, la trayectoria del conjunto de ISM posee un vínculo estrecho con la dinámica de acumulación territorial, con capitales que en su totalidad son de origen local. Del mismo modo, las ISM son importantes demandantes de trabajo asalariado y de servicios técnicos especializados. Esto explica la singularidad de las ISM fuertemente ancladas en la dinámica de reproducción de la vida social de las comunidades, pues territorializan parte de la renta. En ese sentido, tal como lo abordó Picciani (2019) para un conjunto de localidades del departamento Río Cuarto, el grado de anclaje del modelo productivo depende del lugar que ocupa el capital agroindustrial en el circuito espacial de la producción. En este caso, las localidades son sede de un conjunto de ISM cuyas lógicas de acumulación requieren un conjunto

significativo de activos territoriales, principalmente sociolaborales, lo que da cuenta de la particular dinámica de las ciudades. Del mismo modo, la marcada asimetría entre las dimensiones del complejo agroindustrial emplazado en General Deheza y el resto de los capitales locales conforma una estructura jerárquica entre los capitales locales, con impactos específicos en la organización inter-urbana.

Las dinámicas que caracterizan las ISM analizadas permiten dialogar con la tipología desarrollada por Maldonado y Bustamante (2019) considerando la especificidad del proceso productivo y su forma de organización de la producción. Al respecto, se propone para un trabajo posterior ampliar el estudio hacia el resto de las ISM (20), con el fin de construir una sub-tipología específica sobre la base de las trayectorias y escalas productivas.

Modelo de publicación sin fines de lucro para conservar la naturaleza académica y abierta de la comunicación científica
PDF generado a partir de XML-JATS4R

Referencias

Anlló, G., Bisang, R. y Salvaterra, G. (2010). *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor*. Buenos Aires: CEPAL.

Bisang, R., Anlló, G., Campi, M. y Albornoz, I. (2009). Cadenas de Valor en la Agroindustria. En B. Kosacoff y R. Mercado (Eds.), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción: crisis y oportunidades* (pp. 218-276). Buenos Aires: CEPAL/PNUD.

Bongiovanni, R., Barberis, N., Gileta, M. y Badariotti, E. (2010). *Análisis de las fuerzas estratégicas que determinan las ventajas competitivas en la cadena de valor del maní.* Córdoba: Asociación Argentina de Economía Agraria.

Busso, G., Civitaresi, M., Geymonat, A. y Roig, R. (2003). *Situación socio-económica de la producción de maní y derivados en la región centro-sur de Córdoba. Diagnósticos y propuestas de políticas para el fortalecimiento de la cadena.* Río Cuarto: Instituto Desarrollo Regional, Universidad Nacional de Río Cuarto.

Civitaresi, H. M. (2017). *Acción colectiva, capital social y desarrollo en localidades rurales del centro-sur de Córdoba, Argentina. General Cabrera como una sinécdoque de la pampa gringa en el siglo XX* (Tesis doctoral). Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia. Recuperado de https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/62259/H%C3%A9ctorMart%C3%ADnCivitaresi.2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Coller, X. (2005). *Estudio de caso*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

Delgado Cabeza, M. (2021). El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica. *Revista de Economía Crítica*, *2*(10), 32-61. Recuperado de https://www.revistaeconomiacritica.org/index.php/rec/article/view/474/458

Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina, FADA (2015). *Contribución socio-económica de la cadena agro-alimentaria del maní: propuestas de políticas públicas en pos del desarrollo sustentable.* Buenos Aires: Consejo Federal de Inversiones y Gobierno de la Provincia de Córdoba.

Giarraca, N. y Teubal, M. (2013). Las actividades extractivas en la Argentina. En N. Giarraca y M. Teubal (Comps.), *Actividades extractivas en expansión: ¿reprimarización de la economía argentina?* (pp. 19-44). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Giayeto, O. (2017). *El cultivo del maní en Córdoba* (2ª edición). Río Cuarto: Universidad Nacional de Río Cuarto, Facultad de Agronomía y Veterinaria. Recuperado de https://www.produccionvegetalunrc.org/docs/ECMC_2.pdf

Gras, C. y Hernández, V. (2013). Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. En C. Gras y V. Hernández (Coords.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 16-46). Buenos Aires: Biblos.

Gras, C. y Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional.* Buenos Aires: Siglo XXI.

Gudynas, E. (2011). El nuevo extractivismo progresista en América del Sur. Tesis sobre un viejo problema bajo nuevas expresiones. En A. Acosta, E. Gudynas, F. Houtart, H. Ramírez Soler, J. Martínez Alier, y L. Macas, *Colonialismos del Siglo XXI. Negocios extractivos y defensa del territorio en América Latina*. Barcelona: ICARIA.

Gudynas, E. (2015). Extractivismo, gobiernos "progresistas" y alternativas al Buen Vivir. *Rebelión*, 1-7. Recuperado de http://www.rebelion.org/noticia.php?id=196326

Maldonado, G. y Bustamante, M. (2019). Una tipología de actores sociales en el agro pampeano del sur cordobés, Argentina. *Cuadernos Geográficos, 58*(3), 234-258. Recuperado de https://revistaseug.ugr.es/index.php/cuadgeo/article/view/8769

Narodowski, P. y Remes Lenicov, M. (2014). La cadena de base granaría y oleaginosa. En P. Narodowski y M. Remes Lenicov (Coords.), *Geografía Económica Mundial: un enfoque centro periferia. Las cadenas globales de valor* (pp. 441-525). Buenos Aires: Editorial Universidad Nacional de Moreno.

Neiman, G. y Quaranta, G. (2006). Los estudios de caso en la investigación sociológica. En I. Vasilachis (Coord.), *Estrategias de Investigación Cualitativa* (pp. 213-234). Barcelona: Gedisa.

Picciani, A. L. (2019). *Nueva ruralidad y uso corporativo del territorio: ¿Redefinición de fronteras rural-urbanas? El caso de las localidades del sur del departamento Río Cuarto (1995-2015)* (Tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina. Recuperado de http://repositorio.filo.uba.ar/bitstream/handle/filodigital/11281/uba_ffyl_t_2019_10808.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Svampa, M. (2012). Consenso de los commodities, giro eco-territorial y pensamiento crítico en América Latina. *Revista Observatorio Social de América Latina, XIII*(32), 15-38.

Teubal, M. y Rodríguez, J. (2002). *Agro y alimentos en la globalización. Una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La Colmena.

Valinotti, M. F. (2019). El desarrollo económico local y los parques industriales: el caso del "Polo productivo agro-industrial" en el Centro-Sur de la Provincia de Córdoba (1997-2017). *Revista Iberoamericana de Estudios Municipales, 19*,153-180. Recuperado de https://revistas.uautonoma.cl/index.php/riem/article/view/320

Valinotti, M. F. (2022). Los gobiernos locales y la construcción de perfiles productivos territoriales. Un estudio de dos municipios del centro-sur de la provincia de Córdoba, Argentina. *Revista Perfiles Latinoamericanos, 30*(60). Recuperado de https://perfilesla.flacso.edu.mx/index.php/perfilesla/article/view/1509

Valinotti, M. F. (2023). Estrategias espaciales de Estados locales en la construcción de la Región del Maní. En I. Baggini, A. L. Picciani y M. F. Valinotti (Comps.), *Transformaciones en el Sur de Córdoba. Actores, estructuras y dinámicas* (pp. 51-64). Río Cuarto: UniRío Editora. Recuperado de http://www.unirioeditora.com.ar/wpcontent/uploads/2023/06/978-987-688-540-9.pdf

Wahren, P. (2020). Historia de los cambios tecnológicos en el agro argentino y el rol de las firmas multinacionales, 1970-2016. *Ciclos, XXVII*(54), 65-91.

Notas

1 Como criterio metodológico, se ha omitido la referencia específica a los enlaces de las páginas web, dado que, a los intereses de esta investigación, no resulta relevante dar cuenta de los nombres reales de las empresas.

2 Siguiendo a Teubal y Rodríguez (2002), entendemos por sistema agroalimentario argentino "el espacio socio-económico que incluye la producción agropecuaria, la provisión de insumos agropecuarios y la comercialización, procesamiento industrial y distribución final de alimentos" (65).

3 Ambas localidades pertenecen al departamento Juárez Celman.

4 Término local con el que se estas empresas son designadas.

5 No se incluyen los nombres reales de las empresas, como criterio metodológico para la protección de datos e informantes clave.

6 Es una ley que está vigente en la actualidad y fue sancionada en 1969. Ella establece un régimen de promoción para la radicación de industrias y el desarrollo y la transformación de las existentes. Entre los beneficios, se establece la exención de impuestos por 15 años, propiciar el otorgamiento de créditos en el Banco de la Provincia de San Luis, la adjudicación de inmuebles, la cooperación técnica, entre otros (Ley 3286, 1969, San Luis).

7 Esto era así debido a que los caminos que unían la localidad de General Deheza con las ciudades más cercanas, como Villa María y Río Cuarto, eran de tierra y en muy mal estado, lo que agregaba una dificultad más para la colocación de los productos.

8 El proceso productivo está totalmente automatizado, lo que permite que en planta se requieran sólo ocho operarios y, contando la fase de comercialización, cincuenta trabajadores.

9 El origen y desarrollo de la cooperativa se dio en un contexto nacional favorable a este tipo de emprendimientos. En particular, durante los dos primeros gobiernos peronistas se registró la mayor expansión numérica del cooperativismo agrario argentino, en función de una concepción que consideraba que "el cooperativismo era, entre los productores, lo que el sindicalismo en los trabajadores" (Civitaresi, 2017, p. 111).

10 En 1961 incorporó el sector de seguros; remates y ferias en 1973, departamento técnico agropecuario en 1978, exportación de maní en 1980, agente de asesoramiento y comercialización de mutual en 1984 y el servicio de turismo desde 1982 mediante el operador turístico cooperativo.

11 Una de las manifestaciones más claras de este proceso es que la consolidación empresarial de la cooperativa no tiene un reflejo inmediato sobre la vida de sus asociados.

12 La planta se construyó y se puso en funcionamiento por unos años, pero tuvo problemas de rentabilidad, por lo que fue cerrada.

13 El primer objetivo fue mejorar los tiempos de traslado de personal de un campo a otro, principalmente aquellos localizados en el norte del país. Para ello, fueron comprados un avión y un helicóptero. Posteriormente, en el año 2012 y luego de un estudio comparativo entre la aplicación terrestre y la aérea, se decidió comprar dos aeroaplicadores, con los que realizan las aplicaciones al cultivo. Es la única empresa manisera que posee aviones para realizar aplicaciones al cultivo de maní.

14 Se designa con este nombre la posesión de al menos doscientas cabezas de ganado.

15 Valores aproximados, sobre la base del trabajo de campo. La cantidad de hectáreas sembradas varía de año a año, por lo que ese valor refleja un promedio estimativo, para dar cuenta del tamaño de las empresas.

16 Valores aproximados, sobre la base del trabajo de campo. La cantidad exportada depende del rendimiento anual del cultivo, por lo que puede variar entre campañas.

AmeliCA

Disponible en:
https://portal.amelica.org/ameli/ameli/journal/78/785068003/785068003.pdf

Cómo citar el artículo

Número completo

Más información del artículo

Página de la revista en redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Modelo de publicación sin fines de lucro para conservar la naturaleza académica y abierta de la comunicación científica

María Florencia Valinotti

Trayectorias empresariales en la zona núcleo de la "Región del Maní" (Córdoba, Argentina)

Business trajectories in the core area of the “Peanut Region” (Córdoba, Argentina)

Sociohistórica
núm. 54, e236, 2024
Universidad Nacional de La Plata, Argentina
publicaciones@fahce.unlp.edu.ar

ISSN: 1853-6344
ISSN-E: 1852-1606

DOI: https://doi.org/10.24215/18521606e236

CC BY-NC-SA 4.0 LEGAL CODE
Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.