

Ideas y debates

El nuevo ciclo de primarización en el Cono Sur latinoamericano. Aportes para una aproximación crítica¹

Silvia Gorenstein y Ricardo Ortíz²

.....

Resumen

El presente ensayo aborda la problemática de la especialización productiva y del patrón de inserción en el mercado internacional de América Latina, con particular referencia a los países del Cono Sur (CS), a partir de las expresiones propias del período contemporáneo, instaladas mientras se producían los procesos de deslocalización productiva de las grandes corporaciones industriales, y, sobre todo, bajo el ciclo del denominado capitalismo financiarizado. Se delinearán aspectos comprendidos en tres conjuntos de cuestiones: la importancia de los países del CS como oferente en el mercado global de materias primas; los procesos de valorización del capital en activida-

-
- 1 Este trabajo integra estudios que se están realizando en el proyecto “Recursos naturales y nuevas territorialidades en la Argentina contemporánea” (PICT 2015-0312 APCyT)
 - 2 Economista, investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET), Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR-CONICET), profesora titular del Departamento de Economía en la Universidad Nacional del Sur. silvia.gorenstein@gmail.com. Sociólogo y docente de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires (ricky_ortiz@hotmail.com).

des basadas en la explotación de recursos naturales, con particular referencia a las tierras de cultivo y la minería; y, las repercusiones territoriales de estas nuevas dinámicas. Finalmente, se estilizan los argumentos que integran la actual polémica teórico-política en torno a los recursos naturales y las actividades extractivas introduciendo otros elementos e interrogantes que hacen al debate en curso.

Palabras clave: Primarización - Recursos naturales - Grupos empresariales - Territorios

A new cycle of primarization in the southern cone. Contributions for a critical approach

Summary

This essay deals with Latin America's problems of productive specialization and its pattern of insertion in the international market, with particular reference to the Southern Cone's (CS) countries, based on the typical expressions of the contemporary period, set at the same time with the productive delocalization process of large industrial corporations, and, above all, under the cycle of so-called financialized capitalism. Three sets of issues are outlined: the importance of CS countries as suppliers in the global commodity market; the processes of valorization of capital in activities based on the exploitation of natural resources, with particular reference to farming and mining; and the territorial impacts of these new dynamics. Finally, the arguments that integrate the current theoretical-political discussion around natural resources and extractive activities are stylized by introducing other elements and questions that set the debate in progress.

Key words: Primarization - Natural resources - Corporations - Land - Territories

Introducción

La importancia de las exportaciones de los sectores primarios (agricultura, minería, hidrocarburos, etc.) para las economías de los países de Latinoamérica y la preocupación por las consecuencias de éste patrón de inserción internacional han sido temáticas históricas del debate teórico en el continente. La visión estructuralista de la CEPAL, la teoría de la dependencia y otras contribuciones inspiradas en las corrientes marxistas de la Economía Política de las décadas del '50 al '70 del siglo XX (Emanuel, Samir Amin, entre otros) pusieron el foco en el intercambio desigual

derivado de ese tipo de inserción en la división internacional del trabajo; las relaciones de poder y dependencia bajo el binomio centro-periferia; la restricción externa con el esquema macroeconómico *stop and go*; y, en términos más generales, la heterogeneidad estructural y condicionantes para superar el subdesarrollo desde un esquema productivo primarizado.

El debate, lejos de haberse agotado, irrumpe en el período contemporáneo en el marco de los nuevos escenarios instalados por los procesos de deslocalización productiva de las grandes corporaciones industriales - la lógica del “capital mariposa” (según la denominación de Harvey, 2005) -, y, sobre todo, bajo el ciclo del denominado capitalismo financiarizado. Las traducciones de éste proceso en la configuración del capital, el entramado productivo territorial y las posibilidades o no de avanzar en una inserción externa más dinámica (mayor complejidad e innovación) son algunas de las actuales dimensiones analíticas.

En esta línea de preocupaciones se inscribe el presente ensayo cuyo principal objetivo es indagar en procesos de valorización del capital asociados a recursos naturales, con particular referencia a las tierras de cultivo y la minería, vinculando las repercusiones territoriales de estas nuevas dinámicas. Desde esta perspectiva se estilizan, finalmente, los argumentos que integran la actual discusión teórica respecto al fenómeno en cuestión, contrastando las visiones neo-estructuralistas – neoshumpeterianas con los de otras corrientes teóricas críticas del campo de las ciencias sociales. Solo es un comienzo, en tanto el conjunto de elementos y razones involucrados en la polémica sobre los recursos naturales y las actividades extractivas exceden a este trabajo. Aquí sólo se señalan algunos aspectos, y sobre todo interrogantes, que hacen al debate en curso.

Los Recursos naturales en el actual ciclo de acumulación latinoamericano

Las exportaciones de los sectores primarios – minerales, hidrocarburos, soja y otros productos básicos agrícolas - de América Latina experimentaron un auge desde principios de los años 2000 por el impulso de la demanda de China e India. El Cono Sur se convirtió en un proveedor importante de la soja que sirve como input para la producción de carne, y se expandieron otros “cultivos flexibles” o “comodines” –maíz, caña de azúcar y palma– que también tienen el triple destino alimento-forraje-combustible. El área dedicada a la soja pasó de un poco más de 10 millones de hectáreas e fines de la década del '70,

en el siglo anterior, a casi 60 millones de hectáreas en el 2014 y unas 150 millones de toneladas producidas.³ En conjunto, Brasil, Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay (en ese orden de importancia) producen más de la mitad de la soja consumida en todo el mundo.

Por su parte, la actividad minera del continente casi duplicó la producción mundial de oro (del 10,3% al 19,2%)⁴, molibdeno de mina (del 15,8% al 31,8%) y cobre de mina (del 24,9% al 45,4%), entre 1990 y 2010, siendo el principal destino de la inversión en exploración minera mundial. Los presupuestos de exploración en la región se multiplicaron más de cinco veces, pasando de 566 millones de dólares a 3.024 millones de dólares anuales entre 2003 y 2010.⁵ (Altomonte et.al, 2013)

La intensificación de la producción y el alza de las exportaciones primarias se produjeron en el denominado “súper ciclo” de los commodities, cuyos elevados precios comparativos acompañaron hasta fines de la primera década del 2000 a la totalidad de los mismos. En este lapso se produjo una caída breve en la crisis subprime (2008-2009), con una posterior recuperación de algunos bienes primarios hasta el año 2011 y otros hasta el 2014 año en el cual se registran fuertes caídas con recuperación parcial en la actualidad, 2016-2017.⁶ Así, es posible observar que el valor de las exportaciones de bienes primarios, considerando los ocho países de mayor significación en estos rubros, casi se cuadruplicaron en menos de 10 años mejorando sus balanzas de pagos y relajando los problemas recurrentes de restricción externa, aunque de manera transitoria. (Gráfico 1) De este modo, las ventas externas de una canasta variada de commodities influyeron decidida y favorablemente en los equilibrios macroeconómicos pero, al mismo tiempo, intensificaron el grado de exposición al riesgo de los ciclos económicos internacionales derivada de este tipo de inserción en la economía mundial.

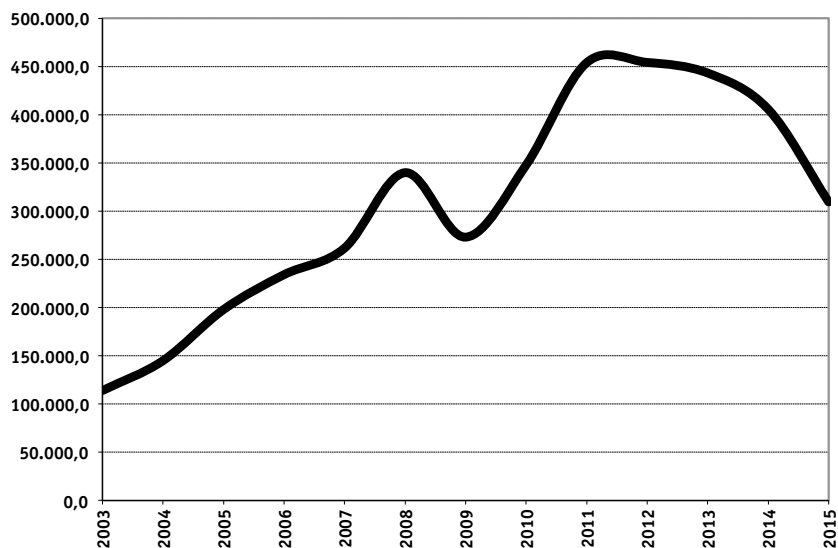
3 La superficie cultivada se ha expandido geográficamente, moviéndose hacia el norte en Argentina; hacia el Mato Grosso y otros estados del centro, norte y noreste en Brasil; a las tierras bajas bolivianas de Santa Cruz oriental y a la región del Chaco en el norte de Paraguay (Gorenstein y Ortiz, 2016).

4 El oro es el metal que recibió más de la mitad del presupuesto exploratorio mundial, siendo el cobre el segundo destino. (Altomonte et.al, 2013)

5 Dicho proceso fue inducido por lo que acontecía en países como Australia, USA y Canadá: mayores costos de exploración y/o agotamiento de reservas; cancelación de incentivos fiscales y mayores restricciones ambientales.

6 Si bien han quedado atrás los precios alcanzados en el “super ciclo”, muchos bienes primarios continúan registrando niveles de precios significativamente superiores a sus promedios históricos de los últimos 30 años y la misma situación se aprecia en términos de los volúmenes de exportación alcanzados.

Gráfico 1. Exportaciones de materias primas, para 8 países de América Latina, 2003-2015 (en millones de dólares corrientes)*



*Nota: se consideran Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. La canasta de bienes comprende: productos alimenticios y animales vivos, bebidas y tabacos, materiales crudos no comestibles, petróleo, minerales y aceites y grasas de origen animal y vegetal

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade y OPEP.

Commodities y capitales en la era de la financierización

La incidencia del capital financiero en el negocio de los commodities tiene una expresión directa en los mercados de futuro.⁷ Los cambios que se produjeron a partir de la desregulación normativa de los años 80, y la profundización de los 90 en el siglo XX, posibilitaron el ingreso de bancos y otros inversores a vender los llamados “productos derivados”

⁷ En el caso de la materia prima agrícola su vínculo con las finanzas se remontan a los orígenes de estos mercados, institucionalizados en Reino Unido y Estados Unidos en el siglo XVIII a mediados de la primera década de 1800. Las comercializadoras de cereales (entre ellas las más antiguas) fueron las primeras en participar en esos mercados, utilizando la amplia información y manejo que detentaban para gestionar sus inversiones y protegerse frente al riesgo (Murphy et. al., Oxfam, 2012).

basados en materias primas agrícolas y otros commodities (minería, hidrocarburos). Las cuatro comercializadoras agrícolas globales—Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, conocidas como las ABCD—, por ejemplo, desarrollaron nuevas líneas de negocio gestionando el dinero de terceros a través de fondos de cobertura y otros productos financieros, a la vez que utilizan los derivados agrícolas en su actividad empresarial tanto para protección de riesgos como para ampliar su alcance a través de la provisión de servicios financieros a terceros.

Un estudio publicado por Oxfam (2012) señala que:

A partir del año 2000 se incrementó enormemente la inversión en productos financieros derivados OTC⁸ vinculados a las materias primas, así como la complejidad y los tipos de derivados de materias primas agrícolas a disposición de los inversores. Entre comienzos de 2005 y marzo de 2008, los contratos de futuros de materias primas que mantenían los inversores en todo el mundo duplicaron su valor, hasta alcanzar unos 400.000 millones de dólares. El brusco incremento en esta clase de inversiones se atribuyó principalmente a los inversores a gran escala, tales como los fondos de cobertura, los fondos soberanos, los fondos de pensiones, los fondos universitarios y otros inversores institucionales.” (Murphy S., et al, Oxfam, 2012: 35)

Paralelamente, los fondos de cobertura, los consorcios de capital de riesgo y los fondos de pensiones, junto a las ABCD, ingresaron a los mercados de tierras, invirtiendo en explotaciones agrícolas y en muchos casos, interviniendo en las operaciones productivas y comerciales de las mismas. Este proceso- conocido en la literatura especializada como *landgrabbing* -“acaparamiento de tierras”-⁹refleja la penetración del capital financiero y/o de la lógica financiera en un sector arraigado o situado, como es la agricultura, y que, a su vez, tiene una alta signi-

8 Se trata de derivados extrabursátiles (over-the-counter) tales como los canjes de acciones (swaps).

9 Este proceso abarca: “a las acciones de captación del control sobre relativamente vastas extensiones de suelo y otros recursos, a través de una variedad de mecanismos y modalidades, que involucran al capital de gran escala que, actuando bajo modalidades extractivas, ya sea respondiendo a propósitos nacionales o internacionales” (Borras et. al. 2014: 82, Documento FAO). Las operaciones se traducen en un “fenómeno inherentemente relacional y político, que implica relaciones políticas de poder y se manifiesta bajo diversas formas, que incluyen la acumulación de tierras (es decir, la captación de vastas extensiones de territorio), el (virtual) acopio de aguas, a través de la captación de recursos acuíferos y “acaparamiento verde”. (Borras Jr., Kay, Gómez y Wilkinson, 2013: 80)

ficación económica y espacial en el sub-continente. Se trata de transacciones de gran escala económica que involucran a capitales de origen diverso (nacional, extranjero) en operaciones diferentes con relación al “control” de la tierra (arrendamiento, agricultura de contrato, compra propiamente dicha). Entre estas también se cuentan las adquisiciones para reserva ambiental y la explotación de nuevos mercados (servicios ambientales, bonos de carbono)¹⁰. El fondeo de las inversiones en minería, por su parte, se lleva a cabo en segmentos específicos de las Bolsas de Valores (Londres, Canadá, Australia, Nueva York, entre las más importantes).

De este modo, han ingresado grandes inversores globales y se han expandido grupos empresariales nacionales adquiriendo, algunos, un carácter translatino. La corporación integrada por fondos globales de inversión como Adecoagro¹¹, por ejemplo, ocupó tierras y emprendimientos en varios países del Cono Sur convirtiéndose en una de las principales productoras de alimentos y energía renovable de éste ámbito. *Glencore*, una de las compañías trasnacionales asentada en las actividades del sector primario más grandes del mundo, organiza su estructura de negocios en base a tres áreas: metales y minerales (cobre, zinc, níquel, ferroaleaciones y aluminio); energía (carbón, petróleo), y productos agrícolas (granos, aceites, algodón y azúcar) con inversiones en América, Europa, Australia, África y Asia. Produce, transporta, almacena y comercializa más de 90 commodities, incluyendo aquellas provenientes de alrededor de 150 localizaciones mineras y metalúrgicas, de producción de petróleo y agricultura. En América Latina sus actividades se centran fundamentalmente en los sectores agrícola y minero. En el primero, su presencia en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se orienta hacia el almacenamiento de granos y arroz, molienda de trigo, procesamiento de porotos de soja y girasol, plantas de biodiesel y caña de azúcar, así como infraestructura portuaria. En el segundo de ellos, sus activos se concentran en Argentina (producción de cobre y zinc),

10 Se trata de una estrategia ascendente por parte de empresas e inversores de los países desarrollados que, en el marco de las metas reducción de emisiones de carbono, efectivizan proyectos de captura o abatimiento de estos gases en países periféricos, acreditando tales disminuciones como si hubiesen sido hechas en territorio propio, abaratando significativamente los costos de cumplimiento. En Argentina, junto a los millonarios Tompkins y Lewis, se destaca también el fondo de inversión Harvard Management Company, que compró tierras en la Reserva Provincial del Iberá y en proximidades (provincia de Corrientes), totalizando unas 87.000 hectáreas.

11 Su origen es Luxemburgo y la integran fondos de inversión soberanos y privados de EEUU, Qatar, Holanda y otros países.

Bolivia (zinc), Chile (cobre), Colombia (carbón) y Perú (cobre y zinc). En total, tiene, participación accionaria en 20 empresas en la región.

Por su parte los flujos de inversión extranjera directa (IED) proveniente de América Latina ilustran la importancia que adquieren las empresas translatinas. Sus inversiones equivalían al 11,8% del total del ingreso de IED, entre 1996-2003, pasando al 15,9% entre 2004 y 2013 (UNCTAD, 2015). Este proceso estuvo liderado por los “campeones nacionales” latinoamericanos, que habiendo establecido una posición de liderazgo en el mercado local, lograron acceso a los mercados de capitales y al financiamiento que se tradujo en capacidad para ejecutar adquisiciones internacionales y joint-ventures. Así, las fusiones y adquisiciones impulsadas por estas firmas pasaron del 5% de los fondos involucrados en el período 1995–2002, al 36% en el período 2003–2010. (UNCTAD, 2013; 2014) Entre las translatinas más importantes, con una notable expansión desde mediados de los 2000, se cuentan las brasileñas VALE (minería) y cuatro empresas agroindustriales (JBS Friboi, Marfrig, Minerva y BRF). Las dos primeras, de producción de alimentos, han hecho adquisiciones muy grandes en los Estados Unidos y otros mercados, que les han permitido convertirse en el primero y el cuarto productor mundial de carnes,¹² respectivamente, mientras Minerva y BRF han limitado su expansión a los países vecinos (Argentina y Uruguay). En el Cuadro 1, se aprecia una selección de las corporaciones y grupos empresariales que operan en ambos sectores de actividad (minería y agroalimentos)

En consecuencia, el nuevo ciclo de primarización articuló de manera compleja las estrategias corporativas de ciertos actores del capital global con aquellos de carácter nacional favorecidos, en muchos casos, por las facilidades financieras¹³ y fiscales otorgadas para viabilizar su acumulación internacionalizada. Si bien no cabe aquí abordar esta discusión, es importante señalar que algunas de las translatinas se transformaron en líderes regionales y/o globales relevantes bajo el estímulo de políticas públicas que por acción u omisión favorecieron

12 La sociedad de la empresa JBS es parte activa de la llamada “cruzada judicial” y de la profunda crisis política desatada en Brasil durante el presente año.

13 El Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) de Brasil suscribió el 100% de la emisión de títulos por US\$ 1.260 millones que realizó Marfrig para pagar la adquisición de KeystoneFoods (en Estados Unidos) y suscribió gran parte de las obligaciones de JBS Friboi en cumplimiento de las garantías para la compra de Pilgrim'sPride por 800 millones de dólares. Así, actualmente el BNDES tiene el 20% del capital de Marfrig y cerca del 25% del capital de JBS Friboi, la empresa alimentaria más grande de la región) (CEPAL, 2013, citado en Gorenstein y Ortiz, 2016)

los comportamientos “corporativos-rentistas” (Fernández, 2017: 320) arraigados histórica y estructuralmente en las condiciones propicias del capitalismo periférico latinoamericano para la apropiación de “rentas de privilegio” (Nochteff, 1995).

Cuadro 1: Empresas y Grupos seleccionados que operan en el sector agroalimentario y minería en América Latina (2017)

País de origen	Empresas	Localización en AL
Australia	BHP Billiton; Rio Tinto Ltd.; Newcrest; AngloGold Ashanti (minerías)	Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú
Bermuda	Cresud (agropecuaria)	Argentina, Brasil, Bolivia, Paraguay
Brasil	Vale (minería)	Argentina
Brasil	Grupo Algar (holding agropecuario y de telecomunicaciones)	Brasil (sector agropecuario); Argentina, Colombia y Chile (TICs)
Brasil	BFR Foods (alimentos)	Argentina, Brasil, Chile, Uruguay
Brasil	JBS Friboi (alimentos)	Argentina, Brasil
Brasil	Marfrig (alimentos)	Argentina, Brasil, Chile, Uruguay
Canadá	Barrick Gold; Goldcorp; New Gold; Pacific Rim; Corriente Resources; Yamana Gold (minerías)	Argentina, Brasil, Chile, México, Honduras, Guatemala, El Salvador, Ecuador, República Dominicana
China	Chinalco; Minmetals; Zijin, Tongling, and Xiamen C&D; Golden Dragon; Shougang; Najinzhao; East China Mineral Exploration and Development Bureau (minerías)	Brasil, Chile, México, Perú
Luxemburgo	Agroinvest SA (Adecoagro SA + El Tejar Ltd. (fondos de inversión soberanos y privados de EEUU, Qatar, Holanda y otros países)	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay
Suiza	Glencore (Xstrata) (minería y agroindustria)	Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay
UK	Anglo American (minería)	Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Venezuela
USA	FMC Lithium (minería)	Argentina

Fuente: Elaboración propia en base a Gorenstein y Ortiz (2016); CEPAL, Australian Securities Exchange e información de las empresas.

Territorios primarizados: enclaves o clusters?

En términos generales, tal como lo señalan Daher et. al. (2017), los territorios especializados en commodities exhiben desigual exposición, vulnerabilidad y resiliencia ante los ciclos económicos internacionales siendo los primeros en generar y experimentar cambios abruptos como fruto de, por ejemplo, decisiones locales sobre la producción y precios, la reducción de barreras a capitales extranjeros o las variaciones en su demanda. De este modo, no todos los commodities tienen las mismas repercusiones y, a su vez, los territorios donde se produce el proceso productivo no son homogéneos.

Entre los factores que se combinan a la hora de evaluar los efectos territoriales, se destacan: los que devienen de las tendencias sectoriales; las características tecno-productivas de la actividad de base primaria; aquellos asociados a la naturaleza de la inversión (externa nacional, internacional, pública, público-privada); así como la trayectoria y grado de especialización del territorio de emplazamiento. En tal sentido, las experiencias analizadas en Argentina, Brasil y Chile ejemplifican situaciones que podrían resumirse de la manera siguiente (Daher et. al, op. cit.; Daher, 2015; Piquet et. al, 2017; CEPAL, 2015; Gorenstein et. al 2012):

- procesos de re-primarización que han provocado cambios significativos en territorios periféricos, la ocupación de áreas geográficas vacías y/o la configuración de otras que se desvalorizaron por razones medioambientales y climáticas;
- tensiones y/o conflictos socio-ambientales, económicos y políticos asociados, por ejemplo, al uso del agua (acuíferos naturales) que afecta a la población local-regional, a la agricultura y/o el uso del paisaje por el turismo. En el caso del agronegocio, además del cuestionamiento por las amenazas y/o impactos medioambientales derivados del paquete tecnológico (semillas transgénicas, fertilización, etc.), se plantean activos procesos de ocupación de nuevas tierras¹⁴ y desplazamiento socio-productivo de la pequeña agricultura familiar;
- la consolidación o revitalización de lugares que, además de la corriente de inversión en el sector primario, genera empleo y encadenamientos locales vinculados a proveedores y servicios ligados a esta producción (informática, formación y capacitación de mano

14 Por ejemplo, el Gran Chaco, una llanura rica en especies y escasamente poblada que se extiende a través de Argentina, Paraguay y Bolivia, ha sufrido el desmonte de medio millón de hectáreas entre 2010 y 2012. (Oxfam, 2012)

de obra y desarrollo de I&D) sumado a los efectos multiplicadores derivados de los salarios en el sector y a los ingresos fiscales percibidos por los gobiernos locales;

- situaciones en las cuales los indicadores de crecimiento del sector (exportaciones, nivel de inversiones, etc.), con su impacto agregado en la región (ingreso per cápita), contrastan con los elevados niveles de pobreza, desempleo e informalidad;
- alta vulnerabilidad de las economías e ingresos fiscales locales debido a su dependencia del ciclo de negocio de la actividad primaria de especialización, particularmente en el caso de la minería e hidrocarburos;
- incidencia creciente en la estructura de poder local de las empresas que operan en estas actividades de base primaria (minería, hidrocarburos, agronegocio) que se manifiesta de distintas maneras, entre ellas las que tienen por epicentro al conjunto de la comunidad local, a través de la conocida agenda que emana de los manuales de responsabilidad social empresarial, y, las que se reflejan en el accionar regulatorio o no de los gobiernos locales.

En un contexto general que profundiza las lógicas del capital desvinculadas de los territorios donde operan y extraen excedentes económicos, se manifiestan entonces procesos que dan cuenta de: intervenciones de instancias públicas locales-regionales promoviendo proyectos de inversión ligados a los recursos naturales de sus jurisdicciones territoriales¹⁵; desplazamiento de producciones y productores tradicionales; conflictividad socio-ambiental; vaciamiento y/o deslegitimación de pobladores (indígenas, comunidades locales).

Las experiencias que, sobre todo bajo el ciclo ascendente de precios y expectativas favorables, exhiben dinámicas de clustering fundamentan visiones en torno a la posibilidad de procesos territorializados de desarrollo bajo el nuevo ciclo de primarización. Por su parte, la línea argumental que pone el acento en el rol del Estado, y la buena o mala calidad de la gestión pública, también abona posturas optimistas sobre la factibilidad de ciertos mecanismos que aseguren una inversión eficiente de las rentas extraordinarias de recursos naturales (en época de precios altos) para, entre otros, impulsar inversiones públicas en edu-

15 Por ejemplo, en Argentina, la activa participación de los gobiernos provinciales promoviendo los proyectos asociados a capitales de Arabia Saudita y a empresas estatales de China que buscaban la concesión de grandes extensiones de tierra en el Chaco y Río Negro respectivamente, para producir y abastecer de materias primas alimentaria a sus países a cambio de la inversión en infraestructura (riego, cercos y caminos).

cación, salud, infraestructura e innovación y desarrollo tecnológico. En tal sentido, vale la pena adentrarse, aunque sea muy brevemente, en la discusión más general sobre acumulación y desarrollo en el capitalismo periférico de América Latina.

Breve revisión del debate teórico en torno a la “reprimarización”

La instancia teórica más amigable con el nuevo ciclo de primarización en el continente se fue sedimentando, paradójicamente, en la cuna del pensamiento estructuralista latinoamericano- la CEPAL- desde la década del 90 del siglo anterior. Desde allí se han planteado argumentos favorables a las actividades primarias y su utilización como puente de iniciación para una inserción internacional competitiva,¹⁶ basada en capacidades tecnológicas y de innovación. Con la convergencia de los enfoques neo-estructuralista¹⁷ y neo-shumpetereano se reubica la clásica penalización analítica en torno a la “especialización regresiva”, basada en ventajas comparativas naturales, así como la divisoria entre producción primaria y manufacturera. La diferencia es, entonces, entre la producción de bienes de alta o baja calidad, definidas según el tipo y dinamismo de la actividad de innovación. En tal sentido, la materialización de la estrategia de acumulación debería articular un conjunto integrado por tres aspectos: (Pérez, 2010; Katz, 2011):

-
- 16 El Director de la División de Desarrollo Productivo Empresarial de la CEPAL, planteaba en ese momento que *“el desarrollo acelerado de América Latina y el Caribe, una región rica en recursos naturales, dependerá de la rapidez con que aprenda a industrializar y a procesar sus recursos naturales, así como a desarrollar las actividades proveedoras de insumos, servicios de ingeniería y equipos para ellos. Será, pues, un desarrollo basado no tanto en la extracción de recursos naturales, como ahora, sino a partir de los recursos naturales y las actividades que naturalmente tienden a formarse y aglutinarse en torno a ellos (los complejos productivos o clusters)”* (J. Ramos, 1998: 105)
- 17 La corriente cepalina más reciente, que se asocia al (neo)estructuralismo, combina un conjunto heterogéneo de enfoques heterodoxos del campo de la Economía Política, (marxistas, institucionalistas, regulacionistas poskeynesianos, y los evolucionistas). Esteban Pérez Caldentey (2015: 38) señala que existen siete áreas temáticas de convergencia entre el neoestructuralismo y estos enfoques: i) lo metodológico, ii) la caracterización del sistema de relaciones económicas internacionales y los temas asociados a esta, incluido el origen y la propagación de los ciclos, la temática del crecimiento de largo plazo y la restricción externa, iii) la relación entre distribución del ingreso, acumulación y crecimiento y desarrollo, iv) la volatilidad e inestabilidad, v) el progreso técnico y la innovación, vi) la relación entre el corto y el largo plazo, y vii) el papel del Estado/gobierno.

- las ventajas en las industrias de procesos alrededor de los recursos naturales con tecnologías para convertirse en proveedores de energía, materiales e insumos (básicos y especiales, naturales y sintéticos, macro y nano) y de productos biológicos (tradicionales y de avanzada, ecológicos y biotecnológicos),
- alianzas locales e internacionales en las industrias de base minera, energética y biológica y las transformadoras agroindustriales, químicas y metalúrgicas, en las cuales hay espacios para mejorar e innovar con el nuevo paradigma¹⁸;
- una orientación de I&D basada en las ciencias de la vida y de materiales para reunir condiciones que permitan dar el salto dentro de unas décadas, en el período de instalación de la próxima oleada tecnológica (alguna combinación de biotecnología, nanotecnología y materiales a pedido)

En suma, los sectores “remolque” del crecimiento tienen base en los recursos naturales de cada país en los cuales se desarrollarían y aplicarían tecnologías competitivas en los mercados globales. Ello significa, en definitiva, el desarrollo de una estrategia de acumulación diferente a la de los países asiáticos de industrialización reciente, cuya abundante dotación de mano de obra y bajos salarios contrastarían con las posibilidades de América Latina. En palabras de Ramos (1998): *“Diferirá, por tanto, de la experiencia de los países asiáticos de industrialización reciente, escasos en recursos naturales. Más bien se asemejará al de los países actualmente desarrollados con abundante dotación de recursos naturales, como los nórdicos, Canadá¹⁹, Australia y Nueva Zelandia.”*

Estas ideas requieren, sin embargo, ciertas prevenciones críticas. En primer lugar, desde hace bastante tiempo la literatura teórica ha mostrado que en este tipo de producciones hay bajas posibilidades de densifi-

18 “De manera más general, la producción de los recursos naturales es probabilística, no determinística. La probabilidad la dan la genética y la biología, y la tecnología del exterior no resuelve la especificidad del recurso natural local. Es decir, no se puede aplicar localmente la tecnología finlandesa para saber cómo hacer bosques con el Iberá, para eso hay que hacer investigación y desarrollo a nivel local...”(Katz J., Suplemento Cash- Página 12; 20 de febrero de 2011)

19 En este país, y aplicando *the staple theory* (teoría del producto principal) - Innis, 1954 y 1962- el desarrollo económico se habría dado a partir de los impulsos provenientes de la exportación de sus distintos recursos naturales —pescado, pieles, minería, madera, papel y trigo— y a las inversiones en actividades relacionadas que ellos activan. Así, cada auge exportador habría generado una ola de inversiones de primer, segundo y tercer grado, que no sólo multiplica el efecto del impulso exportador inicial, sino que genera actividad económica cada vez menos dependiente de ese impulso.

car encadenamientos y generar conexiones avanzadas (Hirshman, 1977, entre otros). Por su parte, en línea con los actuales desarrollos en torno a las cadenas globales de valor, surgen innumerables evidencias sobre las formas de governance que ejercen las empresas transnacionales (ET) y, entre otros aspectos, cómo ello define funcionalidad y roles subordinados de las actividades/territorios que se integran. Una visión centrada en las relaciones directas de acumulación, permite plantear que estas cadenas no solo garantizan la eficiencia colectiva de procesos fragmentados, dispersos geográfica y sectorialmente, sino que, principalmente, permiten el ejercicio del poder económico de las empresas núcleo de las mismas, y su reproducción, con la conformación de jerarquías asimétricas de empresas y productores de procesos parciales y controlados de “derrame tecnológico”, upgrading o catchig-up (Gorenstein y Gutman, 2016). Por último, en el plano asociado a los desarrollos tecnológicos y, sólo a título ilustrativo, la dinámica de difusión de la moderna biotecnología se asienta en la conformación de alianzas estratégicas, en su mayoría fuertemente asimétricas y bajo la coordinación de las grandes ET líderes, en procesos de centralización de los capitales, a través de fusiones y adquisiciones (F&A) y en estrategias de protección de los derechos de propiedad intelectual (Gutman y Lavarello, 2009).

La vertiente más crítica en torno al ciclo contemporáneo de primarización tiene, básicamente, la influencia de la teoría latinoamericana de la dependencia, combinando la visión holística del enfoque del sistema-mundo (Wallestein, 2004). En numerosos trabajos²⁰, a su vez, se establece la relación entre capitalismo y naturaleza con la dimensión socio-territorial. Desde esta última perspectiva, la utilización de la categoría analítica “acumulación por desposesión”, que plantea Harvey (2005), también se asocia a los procesos ligados a los recursos naturales desde una mirada que focaliza en la depredación de los bienes ambientales globales (tierra, aire, agua) por la transformación de la naturaleza en mercancía. La privatización de la tierra, la expulsión forzosa de poblaciones rurales hacia las ciudades y la reconversión de derechos de propiedad (comunal, colectiva, estatal, etc.) en propiedad privada son otros de los fenómenos mencionados por éste autor al dar contenido a dicho proceso.

20 Cabe aclarar que se trata de una apreciación global de la literatura y los discursos críticos que se han difundido en los últimos años, entrelazando argumentos explícitos y perspectivas implícitas en diversos análisis sobre el “modelo extractivo-exportador”.

Posicionados en esta línea argumental, el discurso crítico en torno a las actividades basadas en recursos naturales, con una valoración negativa de sus consecuencias, coloca el concepto “neo-extrativismo” asociado al impulso de las políticas que por su naturaleza resultan paradigmáticas del “neo-desarrollismo” y “el consenso de los commodities” implantados en el continente en las dos últimas décadas. (Gudynas, 2013; Grigera y Alvarez, 2013; Seoane, 2012; Svampa, 2012, entre otros). Estos argumentos han sido mediados, en varias ocasiones, por el accionar localizado de movimientos sociales opositores frente a, por ejemplo, proyectos mineros y/o de apropiación de paisajes naturales, liderados, en muchos casos, por sujetos políticos y agentes de desarrollo local. En este tipo de conflictos- ambientales y/o económicos- se han tensionado representatividades públicas (en sus diversas escalas) en el marco de respuestas colectivas fragmentadas, discontinuas y de visibilidad socio-política bastante parcializada.

Por último, en el marco de las evidencias empíricas en torno a los “resultados” del período y frente al fin del movimiento ascendente del precio de los commodities primarios, otras lecturas reintroducen las explicaciones pioneras del estructuralismo latinoamericano. Brandao (2017), retomando la síntesis elaborada por Fernández V. (2017), sostiene que el capitalismo periférico latinoamericano se caracteriza estructuralmente por la: i) carencia de un núcleo endógeno de acumulación industrializante; ii) carencia de financiamiento autónomo y sustentable; iii) carencia de un sistema de aprendizaje con capacidad para endogeneizar el progreso técnico; iv) también, las limitaciones del sistema tributario (regresivo) para penalizar comportamientos rentísticos; v) carencia de un Estado con capacidad estratégica; vi) falta de un mercado de trabajo moderno y estructurado con calidad, con capacidad para incorporar las ganancias de productividad en cada momento histórico. De este modo:

*El carácter do regime de crescimento imposto ao continente, de extração e exploração dos recursos naturais minerais, agrícolas e energéticos (tanto os renováveis quanto os exauríveis, tais como as reservas de petróleo e os depósitos minerais não energéticos), repõe as problemáticas estruturais de nossa experiência histórica periférica, com **congênita insuficiência de agentes dinâmicos e estruturantes dotados de liderança e vigor para buscar penetração e inserção internacional mais ativas e dinâmicas na mutante geopolítica e geoeconomia na escala mundial** (Brandão, 2017: 55 resaltado propio).*

Sin polemizar con los argumentos y evidencias que sostienen la problemática resaltada en esta cita, cabe señalar una vez más – ver acá-

pite 2- el rol activo que han desempeñado las empresas translatinas en el marco de los procesos y dinámicas ligadas al ciclo contemporáneo de primarización. Esta mención sólo es, sin embargo, el comienzo de una discusión que trasciende a este trabajo dado que es preciso adentrarse en el conocimiento pormenorizado de sus estrategias y del andamiaje institucional que les facilitó a estos actores (productivos y financieros) el ingreso a este ciclo de acumulación en sus diferentes escalas (global, continental, nacional).

A modo de reflexión final

El ciclo contemporáneo de primarización de las economías de los países del Cono Sur se produce en el marco del liderazgo mundial del capital financiero, cuyas inversiones juegan un rol relevante en el comportamiento cíclico de los precios de las commodities a través de su creciente incidencia en los sectores primarios y de la mayor participación de esta canasta de bienes entre los derivados financieros que se comercializan en las bolsas internacionales.

Entre los aspectos tratados en éste ensayo, con su particular vinculación en torno a la temática de los recursos naturales y su rol en el presente ciclo de acumulación en estos países, caben dos o tres observaciones más en torno al accionar de las empresas translatinas en la medida que constituyen una de las problemáticas sustantivas para el futuro de estas economías. La cuestión clave, a éste respecto, es su lugar como dinamizadoras (o no) de lógicas productivas diferentes a la del resto de los grandes capitales trasnacionales del agronegocio y de otros sectores primarios como la minería.

En primer lugar, las translatinas no se han afirmado en actividades que introduzcan modificaciones al proceso de primarización de las economías latinoamericanas, ni han impulsado innovaciones tecnoproductivas más allá de los procesos de adaptación de las tecnologías difundidas por las ET que las dominan. En cambio, aportan ciertas innovaciones organizacionales, como los pools de siembra, en tanto forma que encontraron importantes capitales locales para ampliar escalas de producción, expandirse a diversos territorios agropecuarios y diversificar riesgos. En el marco de éstas dinámicas, profundizan la apropiación del conocimiento de las particulares condiciones productivas de las tierras, así como de su tenencia, ejerciendo su poder de lobby sobre los poderes políticos locales para inducir la modificación del uso de la tierra o promover directamente dicho cambio.

En segundo lugar, las evidencias que surgen en torno a las inversiones en tierras dan cuenta de que las prácticas de los grupos empresariales del continente tampoco son sustancialmente diferentes de las otras firmas dominantes a nivel regional. Por un lado, porque se asientan en estructuras de provisión de insumos, producción y comercialización que son controladas por las ABCD, y por otro, debido a que sus estrategias de crecimiento están asociadas a la obtención de financiamientos que se basan en la fuerte articulación con el capital financiero bajo la forma de fondos de inversión en tierras o para la producción de commodities destinadas tanto al consumo humano como al animal, y a la elaboración de combustibles. Las traslatinas asentadas en la industria alimentaria se encontrarían en una situación diferente, más enfocadas en la captación de nuevos mercados (como las empresas frigoríficas de origen brasileño), que han tenido un importante desarrollo en la última década, tanto a nivel regional latinoamericano como en América del Norte y el Cercano Oriente. En estas estrategias se evidencian procesos que tienden primero a concentrar los mercados nacionales latinoamericanos para luego intentar dar el salto a nichos de mercado en otras áreas del mundo.

En otras áreas de la actividad primaria, como la producción minera e hidrocarburífera, se dan procesos en los cuales las empresas transnacionales extrarregionales son ampliamente dominantes (como sucede en la minería) o se articulan con algunas firmas de capital estatal, como han sido los casos de Argentina, Bolivia y Brasil. Sin embargo, la expectativa de que de este tipo de asociación se deriven procesos virtuosos de transferencia de conocimientos y de crecimiento de producciones con mayor valor agregado (asimilándolas a otras etapas históricas y otras experiencias internacionales) parece no tomar suficientemente en cuenta las diferencias en las relaciones sociales, económicas e institucionales que rigen actualmente los mercados mundiales, en los cuales la apropiación del conocimiento por parte de los proveedores de tecnología, el nivel de financiarización que tienen las actividades productivas y el rol de las organizaciones internacionales (como la OMC, por ejemplo) ponen serios límites a las posibilidades de recrear procesos de desarrollo basados en fracciones sociales locales dominantes que se autonomicen de su rol subordinado en la economía mundial.

En suma, los variados procesos de acumulación con dominio creciente de las lógicas del capital financiero, profundiza la desvinculación con los territorios donde éstos operan y extraen sus excedentes económicos, intensificando tensiones y conflictos socioeconómicos de final abierto.

Referencias bibliográficas

- Altomonte, H., Acquatella J., Arroyo A., Jouravlev A. Salgado R. (2013). *Recursos naturales en UNASUR. Situación y tendencias para una agenda de desarrollo regional*. Santiago de Chile, Documento CEPAL-UNASUR.
- Amsden, A. (2004). “La sustitución de importaciones en la industria de Alta Tecnología: Prebisch renace en Asia”. *Revista de la CEPAL*, N° 82, pp. 75-90.
- Borras S., Cristóbal K., Gómez S. y Wilkinson J. (2013): “Acaparamiento de tierras y acumulación capitalista: aspectos clave en América Latina”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Buenos Aires, N° 38, 75-103, primer semestre.
- Borras, S., Franco, J.C., Kay, C. y Spoor, M. (2014). “El acaparamiento de tierras en América Latina y el Caribe: análisis desde una perspectiva internacional amplia”. En Soto Baquero, F. y Gomez, S. *Reflexiones sobre la concentración y extranjerización de la tierra en América Latina y el Caribe*. FAO.
- Brandao, Carlos (2017). “Crise e rodadas de neoliberalização: impactos nos espaços metropolitanos e no mundo do trabalho no Brasil”. *Cad. Metrop.*, São Paulo, v. 19, N° 38, pp. 45-69, jan/abr <http://dx.doi.org/10.1590/2236-9996.2017-3802>
- CEPAL (2016). *Impacto socioeconómico de YPF desde su renacionalización (Ley 26.741) Desempeño productivo e implicancias sobre los mercados laborales y el entramado de proveedores*. Volumen I, Buenos Aires.
- Daher, Antonio (2015).”Cluster minero sin cluster social: Antofagasta-Chile”. *Revista de Urbanismo* N°33 – Julio - Departamento de Urbanismo – FAU - Universidad de Chile
- Daher A., Moreno D., Aninat M. (2017): “Efectos socioterritoriales en Chile del súper ciclo de los commodities y de su término” *Cad. Metrop.*, São Paulo, v. 19, n. 38, pp. 127-155, jan/abr <http://dx.doi.org/10.1590/2236-9996.2017-3805>
- Fernández, Víctor Ramiro (2016). “Desde el laboratorio neo-desarrollista a la resurgencia neoliberal: una revisión creativa del ‘doble movimiento’ polanyiano en América Latina”. *Revista Estado y Políticas Públicas*, N° 7, pp. 21-47, Santa Fe.
- Grigera, Juan y Álvarez Laura (2013). “Extractivismo y acumulación por posesión. Un análisis de las explicaciones sobre agronego-

- cios, megaminería y territorio en la Argentina de la posconvertibilidad”. *Theomai*, N° 27-28 .
- Gudynas, Eduardo (2013). “Extracciones, extractivismos y extrahecciones. Un marco conceptual sobre la apropiación de recursos naturales”. *Observatorio del Desarrollo*, N° 18, febrero, CLAES.
- Gorenstein, S., Hernández J., Landriscini G. (Eds) (2012). *Economía urbana y ciudades intermedias. Trayectorias pampeanas y nor-patagónicas*. Buenos Aires, Ediciones Ciccus.
- Gorenstein Silvia y Ortiz Ricardo (2016). “La tierra en disputa. Agricultura, acumulación y territorio en la Argentina reciente”. *Revista latinoamericana de estudios rurales I (2)*. ALASRU, pp. 1-26, Buenos Aires.
- Gorenstein, Silvia y Ortiz, Ricardo (2016). “Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe”. *Documento de Trabajo*, Fundación Foro Nueva Sociedad (NUSO), Buenos Aires, enero.
- Gorenstein, Silvia y Gutman, Graciela (2016). “Desarrollo y territorio: clusters tecnológicos en la periferia”. *Revista Política e Planeamiento Regional, Rio de Janeiro, v. 3, n. 1, 1-18, janeiro/ junho*.
- Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo (2009). “Nuevos paradigmas tecnológicos y política de CTI: los casos de la moderna biotecnología y la nanotecnología”. *Pensamiento Iberoamericano*, N° 5, pp. 173-200.
- Harvey David (2004). *El nuevo imperialismo*. Madrid, Ediciones AKAL.
- Harvey, David (2007). *Espacios del Capital*. Madrid, Ediciones AKAL.
- Hirschman, Albert (1977). “A generalized linkage approach to development, with special reference to staple”. *Economic Development and Cultural Change*. Chicago-USA, N° 25 (supplement).
- Innis, Harold (1954). *The Cod Fisheries. The History of an International Economy*. Toronto, University of Toronto Press.
- Innis, Harold (1962). *The Fur Trade in Canada*. Toronto, University of Toronto Press.
- Katz, Jorge (2011). *Suplemento Cash- Página 12; Ciudad de Buenos Aires 20 de febrero*.
- Murphy S., Burch D., Clapp J. (2012). “El lado oscuro del comercio mundial de cereales El impacto de las cuatro grandes comercializadoras sobre la agricultura mundial”. *Informes de Investigaciones de OXFAM*, www.oxfam.org
- Nochteff, Hugo (1995). “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en Argentina”. *En Azpiazu*

- D., Nochteff H. *El desarrollo ausente en Argentina*. Buenos Aires, Editorial Norma.
- Pérez, Carlota (2010). "Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales". *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, 100, 123-145.
- Pérez Caldentey, Esteban (2015). "Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo)estructuralismo y las corrientes heterodoxas". En Alicia Bárcena y Antonio Prado (Eds). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Piquet R., Tavares E., Pessoa JM. (2017). "Emprego no setor petrolífero: dinâmica econômica e trabalho no Norte Fluminense". *Cad. Metrop.*, São Paulo, v. 19, Nº 38, 201-224, jan/abr <http://dx.doi.org/10.1590/2236-9996.2017-380>
- Ramos, Joseph (1998). "Una estrategia de desarrollo a partir de complejos productivos en torno a los recursos naturales". *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, 66, 105-126.
- Seoane, José (2012). "Neoliberalismo y ofensiva extractivista. Actualidad de la acumulación por despojo, desafíos de Nuestra América". *Theomai*, Nº26, segundo semestre
- Svampa, Maristela (2012). "Consenso de los commodities y megaminería". En *CETRI*, 20/03/2012. Disponible en: <http://www.cetri.be/spip.php?article2573&lang=es>
- UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Ginebra, ONU.
- UNCTAD. "Recent Development in Investor-State Dispute Settlement (ISDS)", *IIA Issue Note No1/2014*, disponible en www.unctad.org/diae.
- UNCTAD (2015). *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. Nueva York-Ginebra, ONU.
- Wallerstein, Immanuel (2004). *World-systems Analysis: An Introduction*. London, Duke University Press.

El nuevo ciclo de primarización en el Cono Sur latinoamericano.
Aportes para una aproximación crítica
Fecha de recepción: 20/3/2017
Fecha de aceptación: 14/5/2017