

Investigar a una gran empresa: el hermetismo de un objeto escurridizo

Cecilia Allami*

RESUMEN: Este trabajo tiene como objetivo reflexionar sobre las principales dificultades y los obstáculos que tuve que atravesar en el proceso de investigación de mi tesis de doctorado, que tuvo como estudio de caso a una gran empresa: Molinos Río de la Plata. El objetivo de mi tesis fue analizar las estrategias de la empresa a la luz de las limitaciones estructurales de la economía argentina y de los cambios en las lógicas de acumulación del sector agroalimentario a nivel global. Se describen los imprevistos principales que surgieron: las dificultades en obtener información, la reticencia de los directivos a otorgar entrevistas y la interpretación de los balances; así como las estrategias para abordarlos.

Palabras clave: Molinos Río de la Plata, balances contables, estrategias metodológicas, grandes empresas.

ABSTRACT: This work aims to reflect on the main difficulties and obstacles that I had to go through in the research process of my doctoral thesis, which had a large company as a case study: Molinos Río de la Plata. The objective of my thesis was to analyze the company's strategies in light of the structural

limitations of the Argentine economy and the changes in the accumulation logic of the agri-food sector at a global level. The main unforeseen events that arose are described: difficulties in obtaining information, the reluctance of managers to grant interviews and the interpretation of balance sheets; as well as the strategies to cope with them.

Key words: Molinos Río de la Plata, balance sheets, methodological strategies, big companies.

1. Introducción

El objetivo general de mi tesis de doctorado fue comprender las estrategias desplegadas por la empresa Molinos Río de la Plata en el período 2003-2015 a la luz de las limitaciones estructurales de la economía argentina y de los cambios en las lógicas de acumulación del sector agroalimentario a nivel global. La tesis buscó realizar un aporte al debate sobre la evolución del sector agroindustrial en la posconvertibilidad, enmarcándose en una discusión más amplia acerca de las formas actuales de inserción económica de la Argentina en la economía mundial y su carácter dependiente, en base a un estudio de caso de una empresa de capital nacional propiedad de un grupo económico nacional.

El estudio de las estrategias empresariales es una herramienta clave para entender los rasgos centrales del proceso de acumulación de capital en la Argentina. En particular, por tratarse de una economía altamente concentrada, las empresas de gran tamaño inciden significativamente en la generación del valor agregado total y, en ese sentido, sus decisiones microeconómicas suelen influir sobre el conjunto de la actividad. A su vez, las políticas que se implementan desde el aparato estatal van condicionando sus decisiones, reorientando las estrategias de acumulación de los agentes económicos privados. Esto último es especialmente importante en países con alta inestabilidad económica, en los que los virajes en las políticas públicas son recurrentes (Castellani y Gaggero, 2011).

Molinos Río de la Plata¹ es una tradicional empresa agroalimentaria nacida a principios del siglo XX, inicialmente concentrada en la exportación de *commodities*, propiedad de Bunge y Born. A lo largo del siglo XX, pudo crecer y diversificarse a partir de diversas estrategias, adaptándose a los sucesivos cambios de la economía argentina y desarrollando ventajas competitivas para sobrevivir y crecer. En el año 1998 fue vendida al grupo Pérez Companc, ya constituida en una de las más importantes empresas nacionales de producción de alimentos. Considerando las empresas de mayor facturación en Argentina en el año 2014, Molinos Río de la Plata ocupó el puesto número 19, siendo la tercera empresa productora de alimentos y la primera considerando empresas de capital nacional de ese sector, con ventas totales por un valor de 24.500 millones de pesos. Muchos de sus productos de marca forman parte de la canasta básica de consumo y tiene una participación muy relevante en diversos segmentos, como fideos, aceites y arroz, produciendo en 14 plantas industriales. Además, es una de las principales empresas exportadoras de Argentina, con ventas externas de casi 2000 millones de dólares en el año 2014. Estos datos demuestran la importancia de Molinos en la economía argentina y su relevancia como objeto de estudio en el campo de la Economía Política.

Con excepción de algunos pocos trabajos², los estudios sobre la industria argentina en la posconvertibilidad estuvieron centrados en análisis macroeconómicos o sectoriales y no así en el estudio de casos particulares de grandes agentes económicos y de las estrategias que despliegan.

Mi estudio de caso se delimitó dentro del campo de la Economía Política. Esta disciplina me proporcionó las herramientas conceptuales que considero más adecuadas para comprender las estrategias de una empresa, en el marco de los problemas estructurales de la economía argentina y de los cambios de las lógicas de acumulación de capital a nivel global. En este sentido, consideré fundamental abordar el análisis teniendo en cuenta el

¹ Molinos Río de la Plata S.A. es la principal empresa del Grupo Molinos. Hasta el año 2008 los accionistas controlantes del Grupo Molinos eran PCF S.A. en un 39,8% - sociedad controlada por J. Gregorio Pérez Companc- y el propio J. Gregorio Pérez Companc, que poseía el 23,9% de las acciones. A partir del año 2009, el controlante principal pasó a ser PCF S.A. con un 75% de las acciones.

² Por ejemplo, Bell y Cintra (2010), Gonzalo et. al. (2014), Gonzalo (2015), Kosacoff et. al. (2014), Maito (2019) y Perez Artica (2009), entre otros.

lugar particular de la economía argentina en la estructura económica internacional como país periférico o dependiente, utilizando herramientas conceptuales, metodológicas y epistemológicas del estructuralismo latinoamericano y la corriente de la dependencia.

Molinos Río de la Plata comercializa *commodities* (principalmente, derivados de la soja como aceite y *pellets*) y alimentos de marcas. Las estrategias de la empresa fueron analizadas en tres niveles: ventas de *commodities* en el mercado externo, venta de productos de marca en el mercado externo y ventas de productos de marca en el mercado interno.

2. El surgimiento de la pregunta de investigación

La construcción de mi pregunta de investigación se dio, en una primera etapa, en el marco de las discusiones de un proyecto de investigación del área de Economía Política de la Universidad de General Sarmiento en el cual participé titulado “Teorías del desarrollo y globalización: una perspectiva latinoamericana crítica actual”. Este proyecto se gestó a partir de un trabajo de discusión colectiva en el cual nos interesó reflexionar sobre los debates que se estaban dando en Argentina acerca del proceso de desarrollo económico durante las últimas décadas. En particular, identificamos, en el discurso político, distintas estrategias de desarrollo que incorporaban implícitamente un “mix” de conceptos de distintas vertientes de pensamiento económico como sustituir importaciones, cadenas globales de valor, capital tecnológico, etc.

En esta primera etapa formulé mi plan de tesis inicial considerando el estudio del sector agropecuario y agroindustrial en términos agregados, enfocándome en cuestiones vinculadas a las nuevas tecnologías empleadas en la producción de semillas y en la generación de empleo y encadenamientos: esto me permitiría investigar el rol en el desarrollo económico argentino del sector agropecuario y agroindustrial ¿De dónde surgió esta inquietud? Principalmente de la lectura de dos líneas de textos. Por un lado, de numerosas publicaciones de la FAO³ y el Banco Mundial que promueven el desarrollo de las agroindustrias en países de América Latina y

³ En castellano, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

África⁴. Por otro lado, de los trabajos vinculados a la línea de cadenas globales de valor del agro en Argentina⁵. Muy simplificadamente, estas dos líneas tienen en común plantear que el sector agropecuario y las agroindustrias han cambiado radicalmente su naturaleza durante las últimas décadas y que, en consecuencia, pueden constituirse en motores del crecimiento y desarrollo en los países como la Argentina⁶. Me interesó discutir con estas posturas para tratar de demostrar que los sectores agropecuario y agroindustrial como ejes centrales del desarrollo presentan serias limitaciones en términos de empleo y encadenamientos productivos en países como Argentina. Una de mis hipótesis era que estas ideas son una reformulación de la teoría de las ventajas comparativas según la cual los países con abundantes recursos naturales deben especializarse en la producción de bienes primarios.

En una segunda etapa de formulación de mi plan de tesis decidí centrarme en el estudio de caso de una empresa agroindustrial porque me pareció que representaba un objeto de estudio más acotado que el sector. Esta decisión implicó, sin embargo, dejar de lado la discusión con la línea de las cadenas globales de valor -porque la producción de alimentos no me permitía encontrar evidencia para confrontar con esta postura- y centrarme en las discusiones más generales sobre agroindustrias y desarrollo y las limitaciones estructurales de los países periféricos o dependientes. Además, posteriormente incorporé al debate la idea de Argentina como “supermercado del mundo”, que tomó especial fuerza a partir de la asunción de Mauricio Macri a la presidencia⁷.

4 Ver, por ejemplo, Banco Mundial (2008), Ferranti et. al., (2005) y Silva y Baker (2013).

5 El principal referente de esta línea teórica en Argentina es Roberto Bisang. Ver, por ejemplo, Bisang et. al. (2008) y Bisang et.al. (2009).

6 Ver por ejemplo el trabajo de Anlló et al (2010) en el que plantean que “lo que hoy se conoce como “el campo” tiene muy poco que ver con lo que era varias décadas atrás” (p.7).

7 Este discurso fue particularmente enfatizado por el ex presidente Mauricio Macri a partir de su campaña presidencial en el año 2015, y luego, una vez asumido el cargo, continuó muy presente, resaltando en numerosas ocasiones la centralidad de que Argentina pase de ser el “granero” al “supermercado” del mundo, en el sentido de exportar productos con mayor valor agregado.

3. El proceso de búsqueda de información

La primera limitación que surgió en el proceso de investigación estuvo vinculada a las dificultades de obtener información por parte de la empresa. La historia de Molinos está vinculada a dos grandes grupos económicos de los cuales fue propiedad: primero, Bunge y Born y, a partir de 1998, Perez Companc. En gran parte de la literatura sobre Bunge y Born se hace referencia a esta dificultad de obtener información y sobre el hermetismo del grupo⁸.

En el caso de Bunge y Born, la posibilidad de éxito en el bajo perfil del grupo estuvo vinculado, indudablemente, a que fue manejado por cuatro familias a lo largo de muchísimas décadas. Schvarzer (1989:10) plantea que la actitud de secreto que ha mantenido la empresa está vinculada al control familiar de grandes organizaciones empresarias en Argentina, como forma de protección respecto a los “extraños”. En la misma línea, Green y Laurent (1985) afirman:

Es difícil concebir que un grupo de tal amplitud sea tan poco conocido. Pero la discreción que encontramos en todas las empresas de comercialización de cereales se da en Bunge y Born en un grado obsesivo. Las sociedades de Bunge y Born pueden suministrar aisladamente información sobre sus actividades, pero existe una evidente voluntad de enmascarar la realidad del grupo en forma global. El hecho de mantener una dirección familiar, actividades repartidas en un gran número de países, filiales con razones sociales totalmente diferentes y una

8 Por ejemplo, ya en el año 1939, Paz (1939:312) señalaba que: “Idéntica antipatía a la publicidad se descubre en Bunge y Born. Muy poco se sabe sobre sus dueños. El más poderoso de sus accionistas, Alfredo Hirch, es menos conocido que el más humilde rematador de barrio. Reducido número de los varios miles de personas que trabajan para él llegan a conocerlo, ni aún de nombre. El que le sigue en importancia, Jorge Oster, será seguramente recordado por aquellos que vieron en los diarios las fotografías y leyeron las crónicas del fastuoso casamiento de su hija con un príncipe francés [...] Pero donde el hermetismo es más riguroso, es en lo relacionado a las empresas. Es tan cuidado el sistemático ocultamiento, que en su sede central, 25 de Mayo 515, donde tienen sus oficinas varias decenas de compañías filiales, el tablero indicador solo da el nombre de una de ellas”.

red de lazos jurídicos muy compleja, confunden aún más las pistas. Esta estrategia deliberada ha dado sus frutos (p. 172).

Una primera etapa de la investigación estuvo dedicada a obtener toda la información posible acerca de la empresa en literatura especializada, diarios, revistas, información oficial de diversas fuentes (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, INDEC, MECON, etc.) y balances y memorias contables. También, fueron relevantes los informes de grandes consultoras internacionales acerca de la evolución de los mercados de consumo masivo a nivel global, así como estudios de organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Banco Mundial.

Una vez relevada y analizada esta información, busqué un acercamiento por canales formales a la empresa para obtener entrevistas: correos electrónicos, llamados telefónicos y mensajes a distintos directivos a través de la red social profesional *Linkedin*. Ningún correo electrónico ni llamado telefónico fue contestado. Algunos mensajes de *Linkedin* fueron respondidos en una primera interacción, pero no posteriormente.

Por medio de vínculos de integrantes del Área de Economía Política de la Universidad Nacional de General Sarmiento (mi ámbito de trabajo) con el Municipio de Malvinas Argentinas -localidad en la cual Molinos tiene una planta productora- traté de generar un nuevo acercamiento a través de un contacto de una persona de relaciones institucionales de Molinos Río de la Plata que había funcionado como nexo entre la empresa y la Universidad. Cuando le solicité una entrevista con algún directivo o trabajador de la empresa, me pidió el cuestionario con las preguntas. Como respuesta, recibí el cuestionario respondido por ella argumentando que “toda esa información está publicada en las memorias y balances contables” o negándose a contestar, argumentando que abordaba cuestiones que eran confidenciales. Al explicarle que necesitaba realizar entrevistas, aunque gran parte de las preguntas no pudieran ser respondidas, no obtuve respuesta. En este punto del proceso de investigación, me replanteé todo el trabajo realizado y tuve fuertes dudas acerca de mi capacidad de realizar la tesis considerando estos imprevistos.

Ante esta situación, comencé a sondear a amigos y amigas, colegas de trabajo y conocidos y conocidas para encontrar algún tipo de contacto con

personas que hayan trabajado o trabajen en Molinos o tengan o hayan tenido alguna vinculación con la empresa. Mi idea original al comenzar a trabajar en el proyecto de investigación de la tesis era realizar, en una primera etapa, entrevistas exploratorias y, posteriormente, entrevistas en profundidad. Ante las dificultades frente a las que me encontré buscando personas que pudieran acceder a ser entrevistadas, decidí hacer directamente entrevistas semiestructuradas. Después de muchos meses, pude realizar cuatro entrevistas.

El primer entrevistado fue un ex analista de costos *senior* y ex planificador de producción senior en Molinos Río de la Plata entre los años 2007 y 2012, ex alumno de la universidad en la que trabajo. Esta entrevista me permitió comprender algunos aspectos generales de la empresa, la relación con sus proveedores, su estructura de costos y, fundamentalmente, las dificultades a las que me iba a enfrentar para obtener información no pública de la empresa.

La segunda entrevista fue realizada a un ex gerente de distintas plantas de la empresa entre 1978 y 2015, que participaba de las reuniones de directorio. A partir de esta entrevista pude tener un relato de largo plazo de la historia de la empresa, con algunos detalles sobre las discusiones que se daban en las reuniones de directorio y de cómo los cambios en la dirección generaron distintos virajes en las estrategias.

La tercera entrevista fue realizada al ex CEO de Molinos Río de la Plata durante el período objeto de mi investigación y actual director de la empresa. La entrevista con el ex CEO de Molinos fue sin dudas clave para obtener información general sobre la empresa y sobre la visión de la empresa y su evolución por parte de sus directivos en el periodo analizado. Durante la entrevista pude entender diversos aspectos de las estrategias desplegadas, así como hacer preguntas puntuales sobre los balances que me ayudaron en la interpretación de los datos. Además, pude preguntar sobre algunas cuestiones como motivos de endeudamiento de la empresa, causa de recompra de acciones, aspectos generales sobre la competencia que enfrenta la empresa en el mercado, principales dificultades que tuvo la empresa en el período objeto de estudio, entre otros aspectos.

Por último, la cuarta entrevista fue realizada a un ex director comercial de una consultora de consumo masivo que tiene como cliente a Molinos Río de la Plata, que trabajó en la consultora entre los años 2007 y 2019. Esta entrevista me permitió comprender algunos aspectos centrales de las estrategias de las empresas de consumo masivo. La entrevista a una persona

que conoce en profundidad este mercado sin dudas fue fundamental, abordando de manera global algunas cuestiones vinculadas a las tendencias a nivel internacional que me permitieron profundizar la introducción del estudio de caso y las perspectivas de Molinos. Pero, fundamentalmente, esta entrevista fue clave en tanto pude tener algunos indicios acerca de información confidencial de la empresa. Por ejemplo, si bien no obtuve información cuantitativa sobre las rentabilidades de los distintos productos de la empresa, obtuve algunas pautas acerca de cuáles son los segmentos más rentables y cómo los productos de marcas de segmentos más caros son los que permiten a la empresa obtener más rentabilidad, mientras que el mayor volumen le permite sostener sus costos fijos.

El análisis de las entrevistas adquirió características de tipo artesanal y se utilizó el enfoque narrativo propio de la metodología cualitativa para exponer los resultados de la investigación, citando las frases de los entrevistados que mejor daban cuenta de los argumentos que se querían destacar (Yin, 1984).

También obtuve, por medio de un contacto, información sobre las exportaciones e importaciones de la empresa, que fue valiosa para analizar algunas cuestiones relativas a eslabonamientos e impacto sobre la estructura industrial de la empresa. En este sentido, en los estudios de caso de grandes empresas es fundamental obtener algún tipo de acceso (ya sea a través de entrevistas o de bases de datos) a información que no sea pública, debido a que representa un aporte fundamental en la interpretación de las estrategias y sus resultados.

Este hermetismo de la empresa -y de las grandes empresas en general- sin dudas representa un límite en los procesos de investigación. Sin embargo, el esfuerzo de compilar información de fuentes alternativas, balances contables e información de los distintos entrevistados constituyen insumos fundamentales que pueden permitirnos elaborar casos de estudio relevantes.

4. La interpretación de los balances

Otra de las grandes dificultades con la que nos encontramos al abordar un estudio de caso de una gran empresa desde la Economía Política es el

análisis e interpretación de los balances, insumo fundamental para comprender la estrategia de una empresa y sus resultados.

Para el cientista social, los balances y las memorias contables de las empresas presentan diversas dificultades vinculadas principalmente a un lenguaje técnico cerrado y complejo, y la utilización de distintos índices, valores y coeficientes. En mi caso, realicé una primera lectura pormenorizada de todos los balances de la empresa desde el año 1997 (año en el que Perez Companc compra Molinos) hasta la actualidad, tratando de centrarme en la narrativa sobre las estrategias y en los índices de rentabilidad y en la posibilidad de identificar estrategias de financiarización de la empresa reflejadas en los balances.

A pesar de que estudié contabilidad básica en la Licenciatura en Economía en la UBA, la lectura de los balances me llevó mucho tiempo y una primera dificultad puntual estuvo vinculada a poder identificar la información que era importante para mi estudio de caso. Mi temor era estar ignorando aspectos centrales, pero no fácilmente identificables en los balances (por ejemplo, estrategias de fuga de divisas, dolarización de activos, etc.).

Paralelamente al proceso de lectura pormenorizada de los balances y memorias contables, estudié algunas cuestiones de contabilidad básica en libros de texto. Finalmente, decidí contactarme con una contadora especializada en grandes empresas con el objetivo de que me ayudara a interpretar los balances de forma detallada. El encuentro me permitió entender qué datos de los balances son los centrales para un contador: rentabilidad, relación entre activos y pasivos líquidos, tasas de endeudamiento etc. Sin embargo, la reunión no me permitió, como esperaba, revelar información que yo sospechaba “oculta” en los balances. Más bien comprendí que los balances representan una “foto” de la empresa es un momento determinado del tiempo y hay muchas operaciones que no están reflejadas.

Una de mis hipótesis iniciales cuando abordé el estudio de caso tenía que ver con la existencia de estrategias financierizadoras por parte de la empresa: yo esperaba que el estudio de caso me permitiera evidenciar los efectos de la financiarización en el comportamiento empresarial y, en consecuencia, sobre el desarrollo económico argentino. Según la literatura

sobre financiarización de las empresas⁹, este proceso implica el surgimiento de un nuevo modelo de gestión que modificó sustancialmente las estrategias de las empresas y su estructura. Este cambio tendría distintas manifestaciones: la desconexión entre las utilidades y reinversión de utilidades, la preferencia por la liquidez (activos más líquidos), la fuga de capitales y las maniobras de elusión, entre otras.

Para mi sorpresa, las evidencias que pensaba encontrar, como la desconexión entre las utilidades y reinversión de utilidades y la preferencia por la liquidez (activos más líquidos) no surgieron en el análisis de los balances. Por otro lado, luego de algunas charlas con mi director de tesis, comprendí que verificar con certeza la fuga de capitales por parte de una empresa con subsidiarias en el extranjero no era posible a través del análisis de los balances. Así, mi hipótesis original sobre financiarización de la empresa no pudo ser corroborada y la narrativa del estudio de caso tuvo que tomar otro rumbo, más centrada en los aspectos que sí pude verificar, como la *commoditización* de sus ventas, la búsqueda posiciones monopólicas y oligopólicas en distintos segmentos de mercados y el fracaso de las estrategias de internacionalización.

En relación a la rentabilidad, tomé para el análisis uno de los *ratiost* más utilizados (rentabilidad integral sobre patrimonio neto) y la rentabilidad de cada segmento de negocios. Sin embargo, una cuestión fundamental que surgió fue que los balances que yo estaba considerando estaban en valores históricos: esto significa que no se considera el ajuste por inflación. Eso representa una fuerte limitación en el análisis de la evolución de los datos en una serie de largo plazo, debido a que muchos activos y pasivos (especialmente los activos fijos) quedan valuados a costos que no reflejan su valor real. Esto genera distorsiones en el valor de patrimonio neto (en general, queda subvaluado a medida que pasan los años), lo que, a la vez, altera el *ratio* de rentabilidad. La forma que tuve de sortear este inconveniente fue tomar el valor asegurado de los activos fijos (que refleja más fielmente su valor real) y reemplazarlo por el valor de los activos fijos que figuraba en los balances.

⁹ Véase por ejemplo Aglietta (2000), Froud et. al. (2006), Lazonick y O'Sullivan (2000) y Stockhammer (2000).

También, a medida que avanzaba la investigación, me fui centrando en otros indicadores además de la rentabilidad que eran importante para mi análisis: activos fijos sobre activos corrientes, inversiones netas, endeudamiento, distribución de dividendos, los resultados financieros, entre otros.

Otro aspecto fundamental que complejiza el análisis de la información de este tipo de empresas es la existencia de una estructura de empresas subsidiarias que dificulta aún más la interpretación de los datos. En mi caso de estudio, el grupo Molinos tiene empresas subsidiarias en Chile y Uruguay, que a su vez tienen otras empresas subsidiarias. Hay operaciones entre las firmas que, si bien están documentadas en los balances, muchas veces tienen poca información, como créditos entre empresas vinculadas. Además, es importante comparar los resultados del balance consolidado en relación a los del balance no consolidado. En este caso, por tratarse de una empresa parte de un gran grupo económico, se buscaron relaciones entre la empresa y otras empresas del grupo (no necesariamente subsidiarias de Molinos, sino de propiedad de Perez Companc), fundamentalmente, a través de operaciones registradas en los balances e informes de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Por último, es fundamental comprender la estrategia de expansión del grupo a través de las operaciones de compra y venta de otras empresas y de fusión y liquidación de las mismas. En el caso de Molinos, la mayor parte de las compras estuvieron relacionadas con la estrategia de expansión de la empresa en el mercado interno. La mayoría de esas empresas fueron absorbidas por Molinos y, en consecuencia, liquidadas, lo que me permitió demostrar, como ya fue señalado, que la estrategia de compras de la empresa estaba vinculada a la búsqueda de posiciones monopólicas u oligopólicas en distintos mercados.

5. Reflexiones finales

Este trabajo tuvo como objetivo resumir algunos de los obstáculos centrales a los que me enfrenté tomando como estudio de caso en mi tesis de doctorado a una gran empresa. El objetivo de mi tesis fue analizar las estrategias desplegadas por Molinos Río de la Plata en el período 2003-2015 a la luz de las limitaciones estructurales de la economía argentina y de los

cambios en las lógicas de acumulación del sector agroalimentario a nivel global.

El estudio de las limitaciones de Molinos Río de la Plata para crecer e internacionalizarse y del aporte de cada uno de sus segmentos de negocios a su rentabilidad me permitió evidenciar algunos elementos importantes para reflexionar sobre el modo de funcionar del capitalismo argentino y su carácter dependiente. Además, considerando que una consecuencia del papel asignado al sector agroindustrial es el objetivo de transformar a nuestro país en el “supermercado del mundo”, la tesis me permitió aportar, por las características de la empresa elegida, elementos sobre la razonabilidad de este objetivo.

El proceso de investigación tuvo continuas redefiniciones que implicaron repensar y reelaborar las preguntas de investigación. Las principales dificultades estuvieron determinadas por los obstáculos que tuve al tratar de obtener información de la empresa que dé cuenta de sus estrategias y sus resultados. La existencia de “vacíos” me obligó a complementar la información con diversas fuentes y a reelaborar algunas hipótesis. La interpretación de los balances y memorias contables es otro gran obstáculo al que nos enfrentamos los científicos sociales al abordar a las empresas como objeto de estudio. Sin embargo, estos problemas no tienen que desmotivarnos, debido a que son actores centrales que nos dan herramientas clave para comprender los rasgos centrales del proceso de acumulación en Argentina y sus principales limitaciones.

Recibido 27 de julio de 2020. Aceptado 20 de noviembre de 2020

* Cecilia Allami es Licenciada en Economía (UBA), Magíster en Ciencia Política y Sociología (FLACSO) y Doctora en Ciencias Sociales (UBA). Es Investigadora y docente del Área de Economía Política de la Universidad de General Sarmiento y en la actualidad participa como investigadora en el proyecto “Financiarización y política monetaria en países periféricos: el caso de Argentina desde diciembre de 2015”. Correo electrónico: callami@campus.ungs.edu.ar

Bibliografía

- Aglietta, M. (2000). Shareholder value and corporate governance: some tricky questions. *Economy and Society*, 29 (1), 146-159.
- Anlló, G., Bisang, R. y Salvatierra, G. (2010). Del mercado a la integración vertical pasando por los encadenamientos productivos, los cluster, las redes y las cadenas globales de valor. En G. Anlló, R. Bisang, R. y G. Salvatierra(editores), *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias (pp.9-52)*. Santiago de Chile: Documento de proyecto, CEPAL
- Banco Mundial (2008). *Agricultura para el desarrollo.* , Bogotá: Banco Mundial, Mundi-Prensa y Mayol Ediciones.
- Bell, D. y Cintra, S. (2010). *Los Grobo: Farming's Future?* . Harvard: Harvard Business School Case 511-088.
- Bisang, R., Anlló, G. y Campi, M. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Revista Desarrollo Económico* 189 (48), pp.165-207.
- Bisang, R., Anlló, G., Albornoz, I. y Campi, M. (2009). Cadena de valor en la agroindustria en B. Kosacoff. y R. Mercado(comps.), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades (pp.217-276)*. CEPAL-ONUD.
- Castellani, A. y Gaggero, A. (2011). Estado y grupos económicos en Argentina de los noventa en A. Pucciarelli(comp.), *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal (pp.263-292)*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.
- Ferranti, D., Perry, G., Lederman, D., Foster, W. y Valdes, A. (2005). *Beyond the City: The Rural Contribution to Development.* , Washington, D.C: Banco Mundial.
- Froud, J., Johal, S., Leaver, A. y Williams, K. (2006). *Financialization and Strategy. Narrative and Numbers.* London: Routledge.
- Gonzalo, M., Federico, J. y Kantis, H. (2014). "Crecimiento y adaptación en un contexto de crisis internacional: el caso de tres empresas jóvenes dinámicas argentinas." *Boletín Informativo Techint*, 343.
- Gonzalo, M. (2015). Creación, desarrollo y extranjerización 'temprana' de capacidades empresariales locales en la Argentina de inicios del siglo XXI: el caso Core Security. *H-Industri@: Revista De Historia De La Industria, Los Servicios Y Las Empresas En América Latina*, 17, 150-174.
- Kosacoff, B., Forteza, J., Barbero, M. I., Stengel, A. y Porta, F. (2014) *Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor.* Buenos Aires: Editorial McGrawHill.
- Green, R. y Laurent, C. (1988). *El poder de Bunge & Born.* Buenos Aires: Editorial Legasa.
- Lazonick, W. y O'Sullivan, M. (2000). Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, 29 (1), 13-35
- Maito, E. (2019) La valorización del capital en ALUAR (2000-2017). *Revista H-industri@: Revista De Historia De La Industria, Los Servicios Y Las Empresas En América Latina*, 24, 47-73.
- Paz, R. (1939). El grupo Bunge y Born en la economía nacional. *Revista Argumentos*, 4, 301-316
- Pérez Artica, R. (2009). Un enfoque micro del ciclo posconvertibilidad. Los casos de ACINDAR, ALUAR y SIDERAR. *Revista Realidad Económica*, 246, 105-126.

- Schvarzer, J. (1989). *Bunge & Born: Crecimiento y diversificación de un grupo económico*. Buenos Aires: CISEA-GEL.
- Silva, C. y Baker, D. (2013). Introducción en C. Silva, D. Baker, A. W. Shepherd, C. Jenane y S. Miranda da Cruz(compss.), *Agroindustrias para el desarrollo* (pp.1-10) Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- Stockhammer, E. (2000). *Financialization and the slowdown of accumulation*. Working Papers Series: Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness 14, Vienna University of Economics and Business Administration.
- Yin, R. K. (1984). *Case study research: design and methods, applied social research methods series*. Newbury Park, C.A.