

Usos corporativos del territorio en el marco del Mercosur: el caso de Fiat-Case New Holland en Argentina

Matías Donato Laborde

✉ donatolaborde@hotmail.com

Natalia Astegiano

✉ n_astegiano@hotmail.com

Resumo

Fiat es uno de los grupos económicos globales más importantes del mundo. a través de múltiples procesos de fusión y adquisición de empresas se ha convertido en unos de los principales productores mundiales de automóviles y maquinaria agrícola. El objetivo del presente artículo es analizar el uso del territorio por parte la empresa Fiat-Case New Holland en la formación socioespacial argentina en el contexto de la globalización. Para ello, se muestran los cambios en la propia división territorial del trabajo de la empresa, su expansión en el territorio y las normativas implementadas por el Estado que la involucran. En este sentido, se abordan los circuitos espaciales de la producción y los círculos de cooperación de la empresa en el período técnico-científico-informacional.

* * *

PALAVRAS-CHAVE: globalización, uso del territorio, Fiat-Case New Holland, división territorial del trabajo, Circuitos espaciales de producción.

Introducción

Estudiar el grupo Fiat en la formación socioespacial argentina supone pensar el territorio usado como sinónimo de espacio geográfico, es decir, como un conjunto indisoluble, solidario y contradictorio de sistemas de objetos y sistemas de acciones (SANTOS, 2000). Por ello, resulta un híbrido de materialidad y de vida social (SILVEIRA, 2008, p. 3) y permite revelar las acciones pasadas y presentes (SANTOS y SILVEIRA, 2001, p.247).

Mediante el análisis de las técnicas, las normas y las acciones, buscamos entender de qué manera el territorio está siendo usado: dónde, por quién, por qué y para qué (SANTOS y SILVEIRA, 2001). En cada periodo histórico, los actores tienen diferentes posibilidades de acción permitidas por el fenómeno técnico. En este sentido, mientras que las técnicas habilitan determinadas formas de producción y circulación de la producción, la política potencia las posibilidades de uso de determinadas técnicas (SILVEIRA, 2008).

Atentos al movimiento del territorio, los circuitos espaciales de la producción permiten captar los flujos de una totalidad siempre en movimiento. El análisis de los circuitos posibilita comprender las diferentes etapas de producción, distribución, consumo y todas aquellas actividades involucradas en la producción de mercancías en un territorio. A su vez, mediante los círculos de cooperación es posible entender aquellas etapas inmateriales que son necesarias para la producción (Santos, 1988), como las finanzas, patentes e información (SILVEIRA, 2014).

Los círculos de cooperación permiten la integración a nivel global de circuitos espaciales de la producción, comandados por grandes empresas como las automotrices y de maquinaria agrícola, que integran lugares y diseñan jerarquías, especializaciones y flujos. Por esto, la información se torna estratégica para el accionar de las empresas y la conformación de sus topologías.

En el presente artículo, en una primera instancia, se presenta un recorrido por las pretéritas divisiones del trabajo de Fiat en Argentina. Luego, analizamos el período técnico científico informacional en el marco de la formación socioespacial argentina, para comprender la actual división territorial del trabajo y los circuitos espaciales de la producción de Fiat en el país. Finalmente, reflexionamos sobre el uso corporativo del territorio de la empresa.

Pretéritas divisiones territoriales del trabajo de Fiat en la formación socioespacial argentina

En los diferentes periodos históricos, es posible comprender el uso del territorio por parte de Fiat a partir de los eventos vinculados a su propia división

territorial del trabajo en Argentina. Entendemos que los eventos se configuran como “unidades significativas del tiempo, cuya trascendencia no está regida por el reloj o el calendario sino por su significado social, su sentido y su capacidad de cambiar la trama de la historia” (SILVEIRA, 1996, p. 157). Así, los eventos se realizan en los lugares y, a menudo, son portadores de sistemas técnicos que son la llave explicativa del uso del territorio en cada periodo.

A principios del siglo XX se constituyó Fiat Argentina S.A. para la venta y asistencia técnica de automóviles y camiones en Buenos Aires. Mediante diferentes acciones financieras y productivas la empresa complejizó sus actividades en el territorio. En el año 1949 creó Agromecánica S.A.C.I.F. para la comercialización, importación y asistencia técnica de tractores Fiat.

A fines de la década de 1940, una serie de normativas establecidas por el Estado nacional impulsaron la industria metalmecánica, automotriz y de maquinaria agrícola en todo el país. En 1948 se creó la Comisión Nacional de Radicaciones Industriales, en 1951 se declaró de interés nacional la industria automotriz y de maquinaria e implementos agrícolas y, en 1953, se sancionó la ley 14.222 de radicación de capitales extranjeros (TOMADONI, 2009).

En este contexto, Fiat generó una serie de estrategias vinculadas a la creación de empresas y al establecimiento de vínculos productivos con industrias nacionales y estatales en la Ciudad de Córdoba. En primer lugar, Fiat crea Fidemotor en 1951, empresa encargada del mantenimiento y asistencia técnica de grandes motores diesel. Además, en 1952 firma un convenio de asistencia técnica con la fábrica de tractores de la empresa estatal IAME (Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado)¹, con la cual luego instalará en 1954 la planta de Someca Construcciones Córdoba para producir tractores agrícolas.

En 1955 Fiat construyó la planta industrial de Grandes Motores Diesel y, en 1956, comenzó a producir locomotoras y sus remolques a partir de un acuerdo establecido con Ferrocarriles Argentinos. Tres años más tarde, adquirió en su totalidad la planta de tractores de IAME, convirtiéndola en la Fábrica de Tractores Fiat-Concord.

Además de esas plantas, el importante desarrollo de IAME, la llegada de Renault y la construcción de la planta Forja de Fiat en 1961 consolidan a Córdoba, en la década de 1960, como el segundo centro industrial más importante del país

1 Si bien IAME funcionaba desde 1927 en la Ciudad de Córdoba y se dedicaba a la producción aeronáutica, recién en 1951 construye su fábrica de Motores y Automotores y, en 1952, se forma, mediante el decreto N° 6.191, Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (TOMADONI, 1999).

(DONATO LABORDE, 2017)². Al mismo tiempo, se instalan en Argentina filiales de grandes empresas productoras de maquinaria agrícola, entre las que se destaca Ryca S.A, que luego será adquirida por el grupo Case (LANGARD, 2014). En la década de 1960, luego de una serie de fusiones en las casas matrices, la producción de tractores en Argentina queda concentrada en cuatro empresas extranjeras: Deutz, John Deere, Fiat y Massey Ferguson (ROMERO WIMER, 2010).

En la ciudad de Caseros, Área Metropolitana de Buenos Aires, Fiat Concord construyó, con una inversión de 4,5 millones de dólares, una planta para la producción de automóviles³. La misma se proveía de motores y cajas de cambio de la fábrica ubicada en Ferreyra, Provincia de Córdoba.

Durante la década de 1950 y 1960 las nuevas localizaciones comerciales, las implantaciones productivas y el creciente intercambio entre las diferentes fábricas de Fiat, en las provincias de Buenos Aires y Córdoba, muestran la importancia y la fluidez en el uso del territorio por parte de la empresa en el Área Concentrada de país⁴.

Transformaciones en la industria automotriz y de maquinaria agrícola en el proceso de globalización

Durante la década de 1970, los países llamados dependientes atravesaron una serie de transformaciones que dieron lugar a la concreción del medio técnico-científico-informacional (SANTOS, 1988). Porto Gonçalves (2006) sostiene que a finales de 1960 y a partir de los años de 1970 comenzó un nuevo periodo histórico al cual se ha asociado al nombre de globalización. En este periodo, los espacios incorporan diferentes y nuevos elementos científicos, técnicos e informacionales. Santos afirma que con el proceso de globalización:

“todo se mundializa: la producción, el producto, el dinero, el crédito, la deuda, el consumo, la política y la cultura. Ese conjunto de mundializaciones cada una sustentando, arrastrando, ayudando a imponer la otra, merece el nombre de globalización” (SANTOS, 2000, p. 172).

Con estas mundializaciones, los eventos se volvieron todavía más interdependientes, dando lugar a tres tendencias constitutivas del proceso de

2 Por su parte, en el Área Metropolitana de Buenos Aires encontrábamos a empresas automotrices como Ford, Chrysler, General Motors y SAFRAR (Sociedad Anónima Franco Argentina de Automotores-Peugeot y Citroën).

3 En esta fábrica se producían, entre otros automóviles, el Fiat 600, Fiat 1500 y Fiat 128.

4 El Área Concentrada abarcaría el Área Metropolitana de Buenos Aires, la provincia de Buenos Aires y Córdoba, y el centro y sur de la provincia de Santa Fe. La misma recibe el mayor monto de las inversiones públicas y privadas, de capitales nacionales y extranjeros.

globalización: la unicidad de la técnica, la convergencia de los momentos (la unicidad del tiempo) y la unicidad del motor de la vida económica y social (SANTOS, 2000).

La unicidad de la técnica posibilitó la articulación de la producción en todo el mundo, dando lugar a la consolidación de un único sistema técnico, cada vez más integrado y hegemónico. La industria automotriz y de maquinaria agrícola hacen parte de este proceso, mediante sus acciones globales e innovaciones como la cibernética, electrónica y robótica.

Junto a dichas innovaciones, la transformación en los medios de comunicación y la circulación de la información a nivel mundial posibilitaron la convergencia mundial de momentos y acciones generando una coordinación de los tiempos de producción y consumo.

De esta manera, es posible la articulación en tiempo real entre acontecimientos simultáneos producidos en lugares lejanos, que permite reconocer una convergencia de los momentos en diferentes partes del mundo. Estas dos tendencias son promovidas por el motor hegemónico que rige la organización de los territorios en el período actual: la obtención de una plusvalía universal a nivel mundial, que garantiza los ciclos de acumulación de las grandes firmas transnacionales (SANTOS, 2000).

Las corporaciones expanden su producción mediante procesos de alianzas, *joint ventures* y asociaciones comerciales con otras empresas y, de esta manera, controlan los sistemas de producción y distribución al interior de los países. En este sentido, poseen un poder determinante en la producción de unicidades, tanto como agentes de un discurso único o como responsables en el aumento de la circulación y la multiplicación de los flujos. De esta forma, las industrias automotriz y de maquinaria agrícola son parte importante de la constitución y dinamismo del sistema técnico que envuelve todo el planeta.

El carácter sistémico de la técnica contemporánea es el que asegura, también, la complementariedad y coordinación de los procesos como garantía del resultado productivo. Así, las firmas unifican, mediante sistemas técnicos y complejos círculos de cooperación, la producción a nivel mundial. Es la unicidad del motor, promovida por las grandes corporaciones, que contribuye a ampliar y profundizar el proceso de internacionalización.

En Argentina, a mediados de la década de 1970, una serie de eventos marcó una nueva situación en el país. A partir de 1975 el Estado nacional impuso nuevas medidas de desregulación financiera y de apertura de los mercados, las cuales deterioraron las condiciones de rentabilidad de las empresas de capitales nacionales

y facilitaron la circulación de capitales extranjeros. Esto aceleró la desaparición de la mediana y pequeña industria nacional. Chesnais (2005) considera que los grandes grupos industriales continúan teniendo un papel central en la mundialización actual, ya que son los que valorizan el capital en la industria, los servicios, el sector energético y la agricultura. Mediante sus estrategias de deslocalización permanente, estos grupos garantizan mano de obra a bajo costo, eje sobre el cual radica el crecimiento de su ganancia.

Las grandes empresas construyen topologías utilizando el territorio del país como un recurso (GOTTMANN, 1975). A su vez, las acciones de las corporaciones son dirigidas desde el centro del sistema hacia los países dependientes, configurando una manifestación del acontecer jerárquico. Las firmas automotrices y de maquinaria agrícola diseñan, investigan y desarrollan los productos e implantan tecnologías en los puntos estratégicos de la periferia, lo que vuelve aún más selectivo el territorio.

De esta manera, se modifican las estructuras organizacionales y se vuelven todavía más inestables los territorios donde se implantan. Como indica Silveira (2014), el acontecer jerárquico resulta:

de la tensión entre la unicidad de las órdenes y el trabajo realizado en otro lugar, esto es, las órdenes centralmente generadas imponen a los lugares objetos y formas de trabajar con tendencia a ser únicas (SILVEIRA, 2014, p. 160).

Ciertos eventos que se manifiestan en los países periféricos responden a jerarquías empresariales que buscan generar una red productiva global (SILVEIRA, 2014). Sin embargo, este modo de producción globalizado no llega de igual manera a todos los lugares, sino que se concretiza de manera específica en cada uno de los países, según el desarrollo de sus fuerzas productivas que se encuentran en permanente movimiento (SERENI, 1974). Cada Estado-nación, cada formación económico social “expresa la unidad (y agreguemos nosotros la totalidad) de las diferentes esferas: económica, social, política y cultural de la vida de una sociedad; y la expresa, por lo demás, en la continuidad y al mismo tiempo en la discontinuidad de su desarrollo histórico” (SERENI, 1974, p. 69).

Dentro de cada formación económica y social, el espacio se conforma como una instancia básica para la concretización de los modos de producción. En cada territorio dicho proceso es selectivo y refuerza la especificidad de los lugares.

Así, a partir del análisis de la formación socioespacial, podemos entender cada sociedad desde sus totalidades y fracciones:

Es preciso definir la especificidad de cada formación, lo que la distingue de las otras, y, en el interior de la formación socioespacial,

la aprehensión de lo particular como una escisión del todo, un momento del todo, así como el todo reproduciéndose en una de sus fracciones (SANTOS, 1982, p. 2).

En este sentido, las divisiones del trabajo pretéritas de Fiat en Argentina generaron ciertas herencias en el territorio que se refuncionalizaron en la década de 1980. En ese momento, algunos capitales trasnacionales automotrices cambiaron su estrategia y dieron la concesión de su producción a capitales nacionales, convirtiéndose en terminales ensambladoras de sus productos.

En 1980, a través de un *joint venture* entre Fiat y Peugeot, nace Sevel Argentina (Sociedad Europea de Vehículos para Latinoamérica). Tanto Fiat (capitales italianos) como Peugeot (capitales franceses) enfrentaban en ese entonces una crisis a nivel mundial que los llevó a adoptar como principales estrategias el cierre de fábricas y el despido masivo de trabajadores. Al mismo tiempo, adoptaron convenios con grupos económicos de origen nacional que intervinieron en la fase final del circuito productivo como es el mencionado caso de Sevel Argentina e Iveco Argentina S.A.

La conformación de Sevel Argentina estuvo vinculada a la ley N° 21.932 de Reconversión de la Industria Automotriz del año 1979, la cual buscaba incentivar el incremento de la producción automotriz y ampliar los mercados externos. En este contexto, la producción de vehículos de tránsito en manos de Sevel era realizada en la fábrica ubicada en El Palomar (Buenos Aires), mientras que en la planta de Fiat Córdoba se producían las maquinarias de trabajo (tractores, camiones, camionetas de gran porte).

Por otro lado, las industrias de maquinaria agrícola de Argentina manifestaban una reducción tanto en lo que respecta al empleo como a la cantidad de establecimientos de producción locales. Al mismo tiempo, se produjeron cambios tecnológicos vinculados a la siembra directa que transformaron la industria de maquinaria⁵. Estos procesos favorecieron la concentración de la oferta de maquinaria (LANGARD, 2014) en un número reducido de empresas extranjeras.

En el año 1985, la línea Steiger (actualmente parte del grupo Case New Holland) llegó al país mediante un acuerdo de producción y transferencia de tecnología con la empresa local Zanello, con el objetivo de exportar tractores hacia Estados Unidos y Canadá bajo el modelo Puma. En ese entonces, Zanello era una de

5 En este sentido, comenzaron a producirse las primeras sembradoras adaptadas a la siembra directa y aumentó la demanda de las pulverizadoras de arrastre, así como también se modernizaron los equipos de tractores en modelos de mayor potencia para el uso de sembradoras más grandes.

las pocas firmas que producían tractores de potencia media y alta en el país (LANGARD, 2014)⁶.

El avance de las grandes corporaciones en Argentina se consolidó principalmente durante la década de 1990, a partir de las nuevas regulaciones basadas en la apertura comercial y la privatización de empresas estatales (AZPIAZU, 2003; AZPIAZU y SCHORR, 2010). Dichas regulaciones contribuyeron al avance de las grandes corporaciones en el control de la estructura política, económica, urbana e industrial del país.

Estos cambios se manifiestan en un contexto donde se crean y expanden bloques regionales, como el MERCOSUR, los cuales se materializan con las lógicas de la globalización. Estos bloques no emergen como espacios donde se realizan intercambios horizontales, solidarios y de cooperación entre las naciones, sino que irrumpen como espacios propicios para el aumento de la rentabilidad de las grandes empresas (DONATO LABORDE, 2017).

En conjugación con la unicidad técnica y la convergencia de los momentos, aparecen diferentes propuestas de zonas de libre comercio, uniones aduaneras y mercados comunes. Santos y Arroyo (1997) afirman que las nuevas entidades regionales, basadas en una solidaridad organizacional⁷ obtenida mediante la circulación, el intercambio y su regulación, se manifiestan a partir de contigüidades y continuidades territoriales.

En sus inicios, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay conforman el MERCOSUR⁸ y en instancias posteriores, se incorporan Venezuela y Bolivia⁹. Los objetivos alegados en su constitución se centran en la expansión del comercio recíproco, crecimiento y desarrollo económico, transformación de las estructuras productivas, disminución de las desigualdades económicas nacionales, mayor poder de negociación externa y aumento de la especialización productiva.

6 Sin embargo, este acuerdo comercial no logró mantenerse ya que Steiger entró en crisis y seis meses después fue comprada por la empresa Case.

7 Santos afirma que en el periodo actual “se constatan solidaridades organizacionales. Las regiones existen porque sobre ellas se imponen ordenamientos organizacionales, creadores de una cohesión organizacional basada en racionalidades de orígenes distantes, pero que se convierten en uno de los fundamentos de su existencia y definición” (SANTOS, 2000, p. 240).

8 En marzo de 1991 se firma el tratado de Asunción constituyéndose la zona de libre comercio. Los objetivos iniciales consisten en la formación de un arancel externo común, el libre intercambio de bienes y servicios, el diseño de política comercial común y coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales.

9 En 2006 se firma la adhesión de Venezuela que se hace efectiva en el año 2012. Por su parte, Bolivia se encuentra en proceso de adhesión a partir de su firma en el año 2012. (Fuente: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/4059/2/innova.front/normativa-y-documentos-oficiales>)

Uno de los primeros acuerdos que reguló el comercio automotriz bilateral, fue el Protocolo N° 21, donde se establecen cupos de intercambio para vehículos y autopartes con un arancel del 0%. Esa norma buscaba aprovechar las economías de escala derivadas del mercado ampliado para aumentar la competitividad de la rama automotriz y ganar terceros mercados. Se establece así una nueva metodología de funcionamiento con rebajas arancelarias y de aplicación automática.

División territorial del trabajo y circuitos espaciales de la producción de Fiat en Argentina

El estudio de los circuitos espaciales de producción permite visibilizar los movimientos de bienes, servicios, personas y capitales que se establecen en sus diferentes etapas (SANTOS y SILVEIRA, 2001). Los flujos comandados por grandes empresas implementan políticas en los territorios a partir de la inversión, producción, comercialización y financiarización. Podemos decir entonces que las políticas de las empresas posibilitan un uso del territorio, generando una permanente reconstrucción del mismo (SILVEIRA, 2015). En cada división territorial del trabajo, las empresas intervienen repartiendo las etapas de su propio trabajo. Como sostienen Santos y Silveira (2001): "...la división territorial del trabajo nos puede dar solo una visión más o menos estática del espacio de un país, un retrato donde cada porción del espacio revela especializaciones más o menos nítidas, nacidas a la luz de procesos antiguos y modernos. Pero para entender el funcionamiento del territorio es necesario captar el movimiento, de ahí la propuesta de abordaje que tiene en cuenta los circuitos espaciales de la producción. Estos son definidos por la circulación de bienes y productos y por eso, ofrecen una visión dinámica, señalando la manera como los flujos atraviesan el territorio" (SANTOS y SILVEIRA, 2001, p. 143).

La división territorial del trabajo actual tiende a una constante fragmentación y articulación de las actividades productivas y comerciales en el territorio. Las grandes firmas precisan de puntos y áreas necesarios para el desarrollo de su producción, circulación y consumo. Así, establecen determinadas topologías corporativas que operan a partir de lógicas globales de producción y circulación. A partir de las reglas de competitividad actual, las empresas asumen una lógica internacional, valorizando determinadas condiciones en los lugares y exigiendo su adaptación a determinados ritmos de rentabilidad (SILVEIRA, 2008).

Asimismo, la división territorial del trabajo se plasma sobre una serie de formas heredadas en el territorio que devienen de antiguas divisiones territoriales del trabajo. En cada momento histórico, la distribución de las formas materiales y

los procesos sociales en el territorio son mediados por la historia particular de cada formación socioespacial (SANTOS, 1988).

A comienzos de la década de 1990, la empresa Fiat continuó desarrollando e impulsando el ensamble de automóviles mediante su acuerdo con Sevel Argentina. En el año 1993 se reabrió la fábrica de SAFRAR Peugeot en la localidad de Berazategui, Provincia de Buenos Aires, para la producción del Spazio-Vivace.

Al mismo tiempo, en el año 1993 Fiat cerró su filial de producción de tractores con el nombre Agritech en Argentina. En el año 1994 se fusionan las empresas de maquinaria agrícola Case y New Holland, que luego se instalan en Brasil en 1996 para operar regionalmente en el MERCOSUR.

En el año 1993 Sevel Argentina registró un considerable aumento de exportaciones de autopartes a Uruguay, formando parte de una estrategia que beneficiaba a la empresa en dos sentidos. En primer lugar, mediante la exportación de autopartes Sevel cobraba el reintegro por exportaciones. En segundo lugar, esas mismas piezas ensambladas en Uruguay eran importadas a Argentina como automóviles terminados, beneficiándose también de bajas tasas arancelarias.

Dos años más tarde, dichas estrategias empresariales se tradujeron en grandes sanciones tributarias para la empresa, las cuales quedaron anuladas mediante el decreto presidencial 439/95 que establecía la condonación de la deuda por intereses, multas y sanciones emergentes de obligaciones tributarias. De esta manera, políticas del Estado y de las empresas se entretajan, mediante una serie de medidas que tienden a beneficiar la consolidación de las grandes empresas automotrices en nuestro país.

En el año 1996 Fiat abandonó la concesión nacional de su producción que estaba en manos de Sevel, y adquirió la mayoría de las acciones de la empresa local, mediante una inversión de 63 millones de dólares. El capital se destinó principalmente a la especialización en la producción en camiones, tarea que era realizada en Córdoba por la terminal Iveco Argentina. Asimismo, esta empresa venía realizando inversiones en la producción desde el año 1990 con la incorporación de capitales nacionales (TOMADONI, 1999).

Las inversiones de Fiat permitieron relocalizar su planta en el Área Metropolitana de Córdoba, con el objetivo de minimizar costos en transporte y de transacción provenientes de la segmentación del proceso productivo. Para ello, amplió el predio industrial a 650 mil m² (ocupando 140 mil metros cuadrados) en donde se encontraba la planta de mecánica y producción de motores y cajas de cambio. Dicha ampliación incluyó la construcción de tres plantas al interior del

predio del barrio Ferreyra, cada una de ellas destinadas a una etapa de la producción: chapistería, pintura y montaje.

La modernización de las plantas estuvo vinculada a un cambio en la organización del proceso productivo con el objetivo de ampliar su oferta a la demanda del MERCOSUR. Esto implicó un cambio hacia un concepto de fábrica integrada, el cual supone que la producción es gestionada a partir de la organización de procesos, buscando descentralizar las decisiones interfuncionales y mejorar continuamente cada etapa (TOMADONI, 1999).

Estas transformaciones organizacionales dentro de la empresa forman parte de una nueva estrategia de jerarquización y especialización de la planta: ciertas tareas de fabricación, distribución y comercialización se descentralizan desde Italia hacia Argentina y Brasil. En relación a estos cambios, hay una combinación de estrategias de Fiat en los circuitos productivos de Argentina y Brasil, particularmente en la producción en determinados modelos de automóviles.

La nueva estructura normativa, vinculada a los procesos de integración regional como el MERCOSUR, fue realizada a medida para las grandes empresas, ampliando el acceso a las importaciones de autopartes y facilitando las exportaciones. En definitiva, impulsó el comercio bilateral entre las multinacionales.

Las estrategias de especialización productiva de Fiat en el centro industrial de Ferreyra en la ciudad de Córdoba se completan con la conformación de círculos de cooperación. Éstos involucran las acciones de agentes públicos y privados que permiten articular el trabajo en grandes extensiones, pero también están conformados por un conjunto de normas que actúan sobre el territorio y las políticas de Estado.

Las obras de infraestructura resultan fundamentales para la modernización de los territorios (SANTOS y SILVEIRA, 2001). Un ejemplo de ello es la creación del Parque Industrial Ferreyra en 1997, donde se invirtieron 92 millones de pesos en infraestructura básica y equipamiento. Gestionado por la Cooperativa de Urbanización, Obras y Servicios Públicos, el parque agrupa a las firmas Fiat Auto Argentina, Ferrosider, Sila Argentina, Dayco Argentina, Francisco R. Constable, Delphi Lem Argentina, Iscot Services, MGI Coutier Argentina, Ergom Materie Plastique y CF Gomma Argentina¹⁰.

Con la creación del Parque Industrial Ferreyra se buscaba mejorar la cadena de abastecimiento *just in time*, y aumentar la eficiencia mediante una mayor coordinación entre las entregas de los proveedores y las necesidades de fluidez de

10 Fuente Diario La Nación, 16/06/1997.

las fábricas terminales. El Parque se crea en el marco de la normativa “Ley Provincial de Parques Industriales N° 7.255” la cual norma genera las condiciones necesarias para la circulación de la producción entre las firmas autopartistas y ensambladoras de automóviles, así como posibilita la disminución de los costos de infraestructura de las empresas allí instaladas.

La creación del parque se vincula, a su vez, con la coordinación y el apoyo del Ministerio de Producción y del Trabajo de la Provincia de Córdoba, Vialidad Provincial, Epec, Dirección de Aguas, Ecogas, Telecom Argentina y la Municipalidad de Córdoba, entre otros organismos oficiales y privados. De esta manera, se evidencian otras formas en que el Estado coopera con el desarrollo de las políticas empresariales de Fiat, reforzando una especialización productiva en la periferia de la ciudad.

Las normativas del Estado generan condiciones que habilitan el uso de los territorios y facilitan el comercio de las grandes firmas entre diferentes países. A partir de la década del 2000 se implementaron nuevas medidas que favorecieron el aumento del comercio bilateral de maquinaria agrícola entre Argentina y Brasil. Por ejemplo, en el año 2005, los Estados Nacionales de Argentina y Brasil firmaron un acuerdo de complementación económica que eliminó aranceles a productos automotores comercializados entre ambos países.

En este contexto, Argentina se volvió un importante destino de ventas para las grandes empresas transnacionales localizadas principalmente en Brasil (LANGARD, 2014). En 2006, el 80% de las exportaciones brasileras de tractores y cosechadoras de las principales firmas tenían como destino Argentina (LANGARD, 2014).

En ese marco, la intensificación y el crecimiento exponencial de la actividad agrícola en el país conllevaron a un aumento en las importaciones, principalmente del segmento de cosechadoras (dentro de las cuales más del 70% del total importado provenía de Brasil). Al mismo tiempo, desde el año 2007, se produjo un aumento considerable de las exportaciones de maquinaria agrícola nacional vinculado a una serie de acuerdos bilaterales generados con Venezuela que impulsaron la exportación de maquinaria local (BRAGACHINI, 2014).

Las inversiones empresariales utilizan el financiamiento del Estado para lograr su expansión, tejiendo círculos de cooperación entre el Estado y las empresas. En el año 2011, el Banco Central de la República Argentina otorgó 200 millones de dólares a Fiat para la producción de los modelos Palio y Siena en la planta de Ferreyra.

Una de las principales políticas de expansión de las grandes firmas fue la fusión y adquisición de otras empresas a nivel mundial. Estas estrategias se despliegan globalmente y se concretizan en los lugares a partir de nuevas políticas de producción y comercialización. En enero de 2011, el grupo Fiat escindió sus producciones creando Fiat Industrial S.p.A para aquellos segmentos que no se encontraban relacionados directamente con la producción de automóviles.

Dos años más tarde, Fiat Industrial S.p.A. se fusionó con el grupo italiano Case New Holland¹¹, formando la sociedad Case New Holland Industrial. De esta manera, Fiat creó un nuevo grupo empresarial, compuesto por el grupo Iveco (producción de camiones), Case New Holland (producción de maquinaria agrícola), Case Construction (maquinaria para construcción) y Fiat Power Train Industrial (producción de motores y generadores).

En el año 2014 Fiat Industrial S.p.A compra el total de las acciones de Chrysler, en un acuerdo que posiciona a la firma entre las principales siete automotrices del mundo. Es importante destacar que Fiat Industrial S.p.A y Case New Holland Industrial forman parte de Exor, una de las compañías financieras más importantes del mundo¹².

En el marco de dichas estrategias de fusiones empresariales implementadas a escala global, y de la expansión de la demanda de maquinaria agrícola en Argentina, Case New Holland realizó inversiones en el país¹³. De esta manera, se establecen etapas del circuito espacial de la producción de maquinaria agrícola aprovechando el desarrollo de los circuitos productivos de automóviles en Argentina.

Las políticas de Case New Holland en Argentina son parte de un proceso de especialización productiva en el área concentrada de Argentina, donde se ha desarrollado la industria de maquinaria agrícola principalmente en las provincias de Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires (CAFMA, 2014/2015). Este proceso fue promovido, en parte, por la expansión y concentración de la producción en manos de las principales firmas transnacionales que lideran los mercados mundiales de sembradoras, cosechadoras, pulverizadoras y tractores: John Deere, Case New

11 Case y New Holland ya habían transitado un proceso de fusión empresarial en el año 1999.

12 Según la página web de Exor y la revista Fortune la compañía emplea más de 300.000 trabajadores y se encuentra entre las 20 empresas con mayores ingresos en el mundo.

13 En 2013, Case New Holland ya había realizado grandes inversiones en América Latina: en marzo del 2010, el grupo inauguró un centro de distribución y logística de repuestos para toda América Latina en la ciudad de Sorocaba, Brasil. Desde allí, pudo consolidar su inserción en el mercado de América Latina, a partir de la comercialización de lo producido en las tres plantas productivas que poseía en dicho país.

Holland, AGCO (ROMERO WIMER, 2010; LANGARD, 2014). En los últimos años, estas empresas redireccionaron sus inversiones hacia Argentina, reorientando sus estrategias productivas y relocalizando sus plantas matrices en las principales ciudades del país.

Dichas relocalizaciones están vinculadas, en parte, a los nuevos métodos de siembra directa y agricultura de precisión que impulsaron un alto grado de mecanización en las labores agrícolas (CAFMA, 2014/2015). Según datos de CAFMA¹⁴, a partir del año 2002 la producción de maquinaria agrícola presentó una fuerte recuperación tanto en el volumen de facturación como en unidades vendidas específicamente en el segmento de tractores (ROMERO WIMER, 2010).

En este contexto, se inauguró en mayo del 2013, en el Parque Industrial Ferreyra, un conjunto de plantas del grupo Fiat, pertenecientes a las líneas de producción de Case New Holland. La inversión fue de aproximadamente 733 millones de dólares y estuvo destinada a la construcción y equipamiento de última generación para la producción de motores de la línea Fiat Power Train (luego de 30 años sin producción en el país) y a la producción de la línea Case y New Holland en tractores y cosechadoras (Fuente: Maquinac).

La inversión realizada por Case New Holland en el Parque Industrial Ferreyra fue financiada, en parte, por el Fondo del Bicentenario¹⁵, mediante el cual se establecieron una serie de créditos desde el Estado Nacional para diferentes industrias. A su vez, la empresa fue beneficiada por el Régimen de Bonos para Bienes de Capital, habilitando a que las empresas que son productoras en Argentina reciban un bono fiscal correspondiente al 14% de la facturación¹⁶.

A través de esta inversión, Case New Holland “nacionaliza” parte de la producción de tractores y cosechadoras que anteriormente eran importados desde Brasil e India. Los motores producidos por Fiat Power Train son destinados a la producción local de Iveco y de tractores y cosechadoras de Case y New Holland. Sobre estos últimos productos, la empresa fue desarrollando una política de integración de partes nacionales que alcanzó un 13% para cosechadoras, y 18%

14 Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola.

15 Los sectores productivos que lideran en monto recibido los créditos del Bicentenario en el país fueron (en millones de pesos): Laboratorios (1.042,8), Automotriz (1.015), Siderurgia/Metalurgia (967,1), Comercio (899,6), Autopartes (701,8) y Carne Aviar (425,9); le siguen Logística (413,9), Electrodomésticos-Electrónica (389,6), Neumáticos (388), Maquinaria Agrícola y Agropartes (356), Lácteos (348), Carne Porcina (324,4) y Textil (315), entre otros.

16 Mediante dicho régimen, durante 2012 fueron otorgados beneficios por \$ 420 millones al sector de maquinaria agrícola, que equivalen al 26,4% del total otorgado a la industria de bienes de capital.

para tractores en 2013, y un 20% y 36% respectivamente en 2014 (Fuente: Maquinac).

Estas políticas de “integración nacional” de piezas estuvieron vinculadas a los programas de financiamiento y créditos del Banco de la Nación Argentina, que implementó una política crediticia para la producción de tractores que contengan más del 35% de piezas nacionales. Los tractores de Case New Holland fueron incluidos dentro de esos créditos y, por lo tanto, su compra fue financiada desde el Estado nacional a partir del programa de Renovación de Flota.

Las políticas llevadas a cabo por Case New Holland en la ciudad de Córdoba deben ser analizadas en el marco de una serie de estrategias de las grandes firmas productoras de maquinaria agrícola en América Latina. Los países que integran el MERCOSUR son de interés para la expansión de las empresas multinacionales de maquinaria agrícola. Según lo declarado por los CEOs de las principales industrias, se busca desarrollar polos productivos que se conviertan en enclaves de exportación para el resto del MERCOSUR (El agro de Argentina y Brasil, en la mira de Case-New Holland, 2013).

Entre los principales factores que influyen en el aumento de la demanda de maquinaria agrícola se encuentran: crecimiento del sector agrícola y tamaño del mercado en los países de destino de la inversión y una demanda hacia equipos más grandes y complejos similares a los comercializados en los países de origen de las corporaciones. Dentro del MERCOSUR, Brasil constituye el principal país demandante del mercado mundial, seguido por Argentina (LAVARELLO, GOLDSTEIN y HECKER, 2010).

En este sentido, la planta de Case New Holland en Ferreyra conlleva una estrategia de especialización de tractores y en algunas líneas de cosechadoras para América Latina, ya que las maquinarias allí producidas complementan la producción de Brasil y México. La producción local se especializa en la producción de cosechadoras de clase VIII y tractores T7 y Puma que corresponden a segmentos de alta potencia. A su vez, la producción local de tractores TDF para cultivos regionales es exclusiva de la planta de Córdoba.

En el año 2016, la empresa anunció una inversión de 500 millones de dólares para ampliar la producción de automóviles a 100.000 unidades ensambladas. De esta manera, se moderniza la planta mediante la incorporación de tecnologías y se desarrolla una red de proveedores. Según el CEO de Fiat Sergio Marchionne: “se trata de una elección que testimonia un cambio de estrategia profundo y que asigna

al establecimiento de Córdoba un rol central en el industrial de Fiat en América Latina¹⁷.

Como se mencionó anteriormente, las etapas de producción material no se realizan sin la intervención de etapas inmateriales que articulan la producción, la circulación y el consumo. En este sentido, las normas dictadas tanto por el Estado como por las empresas constituyen un factor clave para la organización y permiten aumentar la rentabilidad de las firmas.

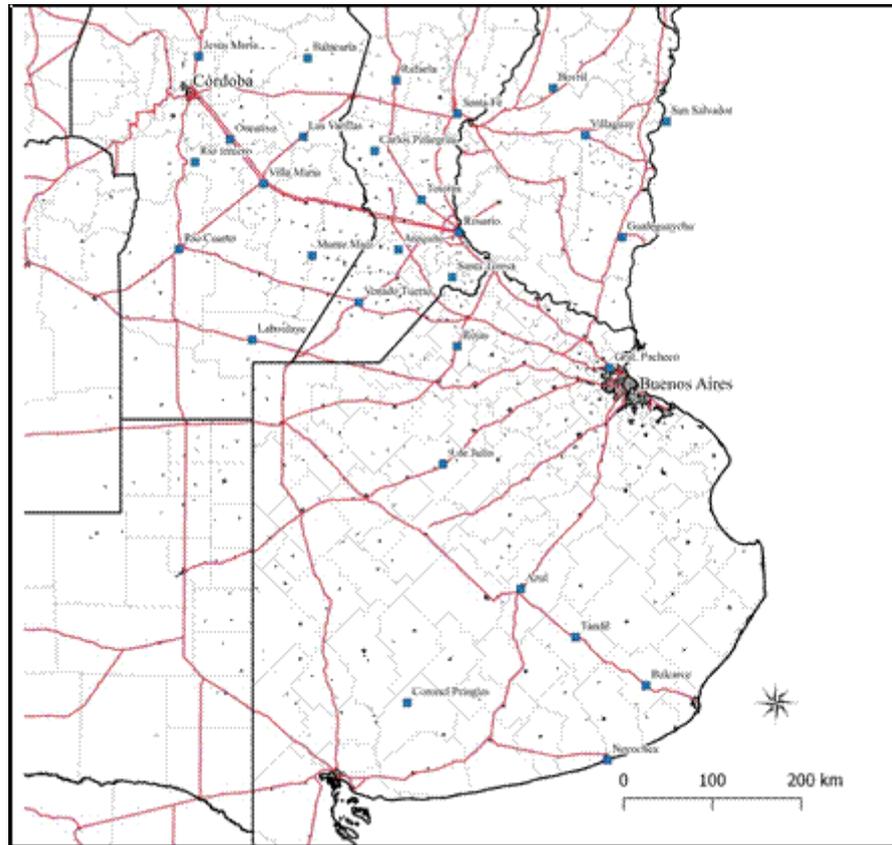
En relación a su circuito productivo, Fiat se organizó a partir del World Class Manufacturing, una forma que ordena el ciclo productivo según estándares de alta calidad en mantenimiento, costos y logística. A su vez, las plantas de Fiat ubicadas en el Parque Industrial Ferreyra cuentan con la certificación ISO 9001:2008 (calidad) y OHSAS: 1800 (Seguridad e Higiene). En el caso de Fiat Auto Argentina S.A., certificó su sistema de Gestión de Calidad según los lineamientos de la norma ISO-TS 16949:2002, una exigente especificación vinculada a la industria automotriz; mientras que New Holland trabajó con normativa ISO 14396.

Las topologías empresariales están compuestas por los puntos de producción, de distribución y comercialización. En este sentido, las empresas generan una red de concesionarias, compuesta por las principales marcas que pertenecen al grupo Fiat, posibilitandola venta en diferentes puntos del país.

Como se observa en el Mapa 1, Concesionarias oficiales de Case New Holland en el Área Concentrada de Argentina, la mayor cantidad de concesionarias se encuentra en la Provincia de Córdoba, seguida por la de Buenos Aires. Las primeras concesionarias fueron instaladas a comienzos de la década del 2000, incrementándose significativamente en los años 2004 y 2011. En este sentido, la empresa tuvo primero una estrategia de comercialización en el país de productos importados y luego pasó a producir localmente.

17 Fuente: Clarín, 04/2016.

Mapa 1. Concesionarias oficiales de Case New Holland en el Área Concentrada de Argentina. Año 2017.



Elaboración propia en base a datos de la página web de Case New Holland. Año 2018.

Por lo general, existe una concentración de empresas locales que se convierten en filiales de las firmas globales en varias localidades de cada provincia. La red de concesionarias otorga el servicio de comercialización, capacitación y postventa para los clientes, así como también la venta de repuestos y maquinaria usada. En este sentido, las normas comerciales de la firma resultan claves para garantizar de manera homogénea el acceso a una serie de servicios específicos en diferentes puntos del país.

Case New Holland Argentina es una de las primeras marcas de maquinaria agrícola en certificar sus productos al nivel de exigencia de la rama automotriz. Esto tiene como objetivo la estandarización de los procesos internos de postventa, la cual genera mayor eficiencia en los procesos, mejor calidad de servicio al cliente y mayor rentabilidad para la empresa. Además, la firma posee un programa propio de servicios (Top Service Privilege) para unidades de tractores T7 y cosechadoras CR, destinado a la asistencia de concesionarios para la resolución de problemas técnicos y obtención de repuestos.

Por otro lado, Case New Holland Argentina posee una red de clientes y concesionarias específica para la promoción de la línea de tractores T7, la cual consiste en la conformación de un “club” de compradores que siguen interconectados luego de la compra de su maquinaria, a través del cual consiguen servicios de post venta y de capacitación técnica.

En el caso de las concesionarias de automóviles, la mayor cantidad de puntos de venta oficiales se encuentra en la Provincia de Buenos Aires, área de más altas densidades demográficas del país. Las topologías de Fiat se observan a través de las concesionarias oficiales, presentes en la mayoría de las ciudades grandes y medias. Así, las concesionarias también participan de la expansión de la división territorial del trabajo de las corporaciones.

Las concesionarias oficiales son actores que usan el territorio a través de redes de una forma rápida gracias a los modernos soportes técnicos. Tienen conexión directa con la fábrica, aprovechan el territorio reticular, contribuyen a la consolidación de jerarquías urbanas a partir de nuevas polarizaciones, y establecen relaciones de cooperación con los agentes más importantes de la distribución de automóviles.

Además del establecimiento de redes oficiales de concesionarias, nuevas estrategias de comercialización fueron desarrolladas por la empresa para garantizar la atención postventa a los clientes. Un ejemplo de ello es la apertura del primer distribuidor de motores Fiat Power Train en la localidad de Ituzaingó (Provincia de Buenos Aires) a fines del año 2016. El centro distribuidor se dirige a toda Latinoamérica y cuenta con rectificadora, taller, banco de pruebas de motores y laboratorios de inyección¹⁸.

En la distribución también intervienen determinadas normativas de las empresas que coordinan y unifican la circulación de la producción desde los diferentes puntos del país. En este sentido, Case New Holland reorganizó sus depósitos y construyó nuevos según la política mundial del Grupo Fiat: “World Class Logistic” (Estándar Mundial en Logística). En Argentina, existe un depósito central de la firma en Garín (Provincia de Buenos Aires), el cual distribuye alrededor de 14.000 líneas de repuestos por mes a concesionarias del país. A su vez, Case New Holland Argentina cuenta con un Departamento de Compras nacionales cuya función es desarrollar piezas originales con proveedores localizados en el país.

18 Fuente Maquinac, 11/2016.

Uso corporativo del territorio en Argentina: algunas reflexiones finales

Fiat construye sus plantas en la Ciudad de Córdoba y en localidades de la Provincia de Buenos Aires, en el marco de una serie de condiciones específicas del proceso de urbanización. Entre ellas podemos mencionar el desarrollo de la industria metalmecánica, la disponibilidad de mano de obra calificada para la producción industrial, el acceso a los insumos básicos y una serie de servicios de transporte y logística.

Las políticas implementadas por Fiat en Argentina incluyen la jerarquización de territorios a partir de una nueva división territorial del trabajo, la especialización productiva de sus plantas y la segmentación y fragmentación de la producción.

Estas estrategias estuvieron marcadas por grandes inversiones que significaron cambios en la organización de la producción, así como también por procesos de fusión y adquisición que acompañaron dichos eventos. Estos procesos se desarrollaron sobre determinados usos del territorio ya existentes, reforzando la especialización productiva de Fiat en la Ciudad de Córdoba y ampliando las redes de comercialización en todo el país.

La especialización productiva de Fiat es resultado de una complementariedad entre localizaciones heredadas, políticas de las empresas y políticas del Estado. En este sentido, podemos decir que la creación del MERCOSUR como marco normativo general para América del Sur posibilitó la expansión de grandes empresas en la región. En particular, en el caso de Fiat, fue clave para la complementariedad entre sus circuitos productivos en Brasil y Argentina.

En el caso de la industria automotriz argentina, el MERCOSUR no resultó un marco propicio para unir los lugares a través de lógicas horizontales entre empresas y actores de menor porte; por el contrario, parece haber consolidado verticalidades propias de las firmas globales. A su vez, consolidó relaciones desiguales entre Argentina y el mercado brasileño (DONATO LABORDE, 2017).

En cuanto a la industria de maquinaria agrícola, las transformaciones normativas vinculadas a la conformación del MERCOSUR trajeron aparejadas redefiniciones productivas y comerciales de las filiales de empresas extranjeras. Asimismo, proveedores locales de firmas de capital nacional comenzaron a generar acuerdos con estas grandes empresas como forma de resistir a dicha competencia (ROMERO WIMER, 2010). A comienzos de la década del 2000, se produjo un alza exponencial en la producción de *commodities* agrícolas lo que promovió el aumento de la demanda de maquinaria. Esto generó un crecimiento de los flujos intrafirmas, especialmente en la importación de cosechadoras y tractores desde Brasil.

Los circuitos espaciales de la producción automotriz y de maquinaria agrícola, antes motorizados por diferentes empresas transnacionales y nacionales, en el período actual son dirigidos por grupos financieros y productores globales unificados. Tal es el caso de Fiat, que se ha convertido en una firma global que abarca una extensa red de puntos de producción y comercialización de automóviles, maquinaria agrícola, motores, camiones; y que forma parte de una gran corporación financiera.

La producción y comercialización de Fiat se caracteriza por utilizar e imponer un sistema global dominante, sus localizaciones se expanden por todos los países y conectan infinidad de puntos del globo a través de sofisticadas redes materiales e inmateriales. En cada país, diversas acciones posibilitan la consolidación de círculos de cooperación global. Éstos permiten que las etapas inmateriales asociadas a circuitos productivos –actividades productoras de información como gestión, *marketing*, innovaciones, diseño, investigación-- permanezcan en los puntos centrales del comando del grupo Fiat, ubicadas en EEUU, Reino Unido, Italia y Holanda.

Fiat se constituye como una de las firmas globales que impulsan circuitos espaciales de producción y cooperación en Argentina en el marco de una estrategia general para América Latina. A lo largo del tiempo, la empresa ha configurado una serie de adquisiciones y *joint ventures* con empresas vinculadas a la producción automotriz, de maquinaria agrícola y de transportes de carga como camiones y ferrocarriles. El grupo Fiat se ha beneficiado mediante normas y subsidios del Estado Nacional que han permitido el desarrollo de circuitos productivos en Argentina.

Fiat construye en la actualidad una especialización productiva principalmente en la Región Metropolitana de Córdoba, en torno al Parque Industrial Ferreyra. A su vez, genera una red de distribución localizada en las principales regiones metropolitanas del país (Córdoba, Rosario, Buenos Aires) cuyo epicentro es el centro de distribución de Garín (Provincia de Buenos Aires).

La especialización productiva que Fiat promueve en el territorio está vinculada a los procesos de urbanización, en tanto que estas grandes firmas no sólo dinamizan procesos dentro de las principales áreas urbanas, sino también utilizan ciertas condiciones de las mismas como recurso para su expansión.

La cooperación entre el Estado y las diferentes fábricas de Fiat, sus proveedores y concesionarias oficiales, trae como resultado una verdadera solidaridad organizacional (SANTOS, 2000) que explica el uso corporativo del territorio por parte de la empresa en Argentina.

Referências

- AZPIAZU, Daniel. *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social*. Buenos Aires: CIEPP/ OSDE/Miño y Dávila, 2003.
- AZPIAZU, Daniel y Schorr, Martín. *Hecho en Argentina. Industria y Economía, 1976-2007*, Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2010.
- BRAGACHINI, Mario. *Exportaciones de Maquinaria Agrícola (MA) a nivel global y de Argentina*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Argentina, 2014.
- CHESNAIS, François. Doce tesis acerca de la mundialización del capital. Foro de Economía Política. *Tendencias*. Revista Filosofía, Política y Economía en el Laberinto, 2005.
- DONATO LABORDE, Matías Germán. *Territorio y globalización en Argentina: los circuitos de la economía urbana vinculados a las empresas automotrices*. Tesis de Doctorado en Geografía, Universidad Nacional de La Plata, 2017. Disponible en: <<http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1378/te.1378.pdf>>.
- GOTTMAN, Jean. The evolution of the Concept of Territory. *Social Science Information*, 14 (3-4), p. 29-47, 1975.
- LANGARD, Federico. *Consolidación de cadenas globales de valor y desarrollo de clusters locales: el caso de la maquinaria agrícola en Argentina*. Tesis doctoral. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Universidad Nacional de La Plata, 2014.
- LAVARELLO, Pablo; Goldstein, Evelin y Hecker, Julian. Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina. Desafíos para el bicentenario. In: *II Congreso Anual de AEDA*, 2010.
- PORTO-GONÇALVES, Carlos. *A Globalização da Natureza e a Natureza da Globalização*. Brasil: Civilização Brasileira, 2006.
- ROMERO WIMER, Fernando. Los fierros vienen marchando ¿de dónde vienen? maquinaria agrícola y capital extranjero en el agro pampeano, 1976-2008. In: *Documentos del CIEA N°5*, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, 2010.
- SANTOS, Milton. Sociedade e Espaço: Formação Espacial como Teoria e como Método. In: SANTOS, Milton. *Espaço e sociedade: Ensaio*. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1982.
- SANTOS, Milton. *Metamorfoses do espaço habitado: fundamentos teórico e metodológico da geografia*. São Paulo: Hucitec, 1996a.
- SANTOS, Milton. *La naturaleza del espacio: técnica y tiempo, razón y emoción*. Barcelona: Ariel, 2000.
- SANTOS, Milton; ARROYO, Mónica. Globalização Regionalização: A proposta de Mercosul. En: *Indústria, Globalização e economia. Caderno Técnico*. Brasília: CNI/SESI, 1997.
- SANTOS, Milton; SILVEIRA, María Laura. *O Brasil: Território e Sociedade no Início do Século XXI*. São Paulo: Record, 2001.
- SERENI, Emilio. La categoría de “formación económico-social”. In: El concepto de “formación económico-social” en Sereni, Emilio et al: *Cuadernos de Pasado y Presente*, 39, Córdoba: [1970], p. 55-95, 1974.
- SILVEIRA, María Laura. Modernización territorial argentina: rigidez y flexibilización del medio técnico-científico-informacional. *Eure*, XXII (66), p. 45-54, 1996.
- SILVEIRA, María Laura. Globalización y territorio usado: imperativos y solidaridades. *Cuadernos del CENDES*, 25 (69), p. 1-19, 2008.
- SILVEIRA, María Laura. Geografía y formación socioespacial: por un debate sustantivo. *Estudios socioterritoriales*, 2 (16), p. 141-168, 2014.
- SILVEIRA, María Laura: Pensando o fenómeno urbano contemporâneo. In: CHAMES DIAS, Patrícia; BAQUEIRO BRANDÃO, Roberto (orgs.): *Cidades médias e pequenas: dinâmicas espaciais, contradições e perspectivas na relação cidade-campo*. Salvador: SEI, 2015.
- TOMADONI, Claudia. Territorio y reestructuración industrial. El caso de FIAT Auto Argentina. *Revista Administración Pública & Sociedad*, n. 12, p. 1-20, 1999.
- TOMADONI, Claudia. *Los autos nunca compran autos...* Territorio, reestructuración y crisis en la industria automotriz. Córdoba: Encuentro Grupo Editor, 2009.
- Case New Holland. Página Web oficial. Disponible en: <<http://www.cnhindustrial.com>>.
- El agro de Argentina y Brasil, en la mira de Case-New Holland. *La Voz del Interior*. Negocios, 14/08/2013.
- EXOR: <<http://www.exor.com>>.
- FIAT ARGENTINA: <www.fiat.com.ar>.
- FORTUNE: <<http://fortune.com>>.

INDEC: <<https://www.indec.gob.ar/>>.

Inversiones en el Parque Ferreyra: <<http://www.lanacion.com.ar/70977-inversiones-en-el-parque-ferreyra>>. *Diario La Nación*. Acceso em: 2 ago. 2017.

IVECO: Cierre de la fusión de Fiat Industrial S.p.A. y CNH Global N.V. en CNH Industrial N.V. <<http://www.iveco.com/spain/sala-de-prensa/noticias/pages/cierre-de-la-fusion-de-fiat-industrial-s-p-a-y-cnh-global-n-v-en-cnh-industrial-n-v.aspx>>. Acceso em: 1 jun. 2017.

La industria de maquinaria agrícola argentina: estructura, evolución y perspectivas 2002-2012; 2002-2014; 2002-2015. **CAFMA, 2012**. Disponible em: <<http://www.cafma.org.ar/cafma/estadisticas/>>.

MAQUINAC: <<http://www.maquinac.com/empresas/grupo-cnh/>>.

Sobre os autores

Matías Donato Laborde: Doctor em Geografía. Universidad Nacional De La Plata, Facultad De Arquitectura y Urbanismo, Cent. Interdisciplinario De Estudios Complejos.

Natalia Astegiano: Universidad Nacional De Cordoba, Facultad De Filosofia y Humanidades, Centro De Inv. Maria Saleme Burnichon.

* * *

ABSTRACT

Corporate uses of the territory within the framework of Mercosur: the case of Fiat-Case New Holland in Argentina

Fiat is one of the most important global economic groups in the world. Through multiple merger and acquisition processes, it has become one of the world's leading producers of automobiles and agricultural machinery. The aim of this article is to analyze the use of the territory by the company Fiat-Case New Holland in the Argentine socio-spatial formation in the globalization. For this, the changes in the territorial division of labor of company, its expansion in the territory and the regulations implemented by the State that involve it are shown. In this sense, the spatial circuits of the production and the cooperation circles of the company in the technical-scientific-informational period are addressed.

KEYWORDS: globalization, use of territory, Fiat New Holland, territorial division of labor, spatial circuits of production.

RESUMO

Usos corporativos do território no marco do Mercosul: o caso da Fiat-Case New Holland na Argentina

A Fiat é um dos grupos econômicos globais mais importantes do mundo. Por meio de várias fusões e aquisições, tornou-se um dos principais produtores mundiais de automóveis e máquinas agrícolas. O objetivo deste artigo é analisar o uso do território pela empresa Fiat-Case New Holland na formação socioespacial argentina, ou seja, as formas em que o território foi e é usado pela empresa no contexto da globalização. Para isso, são mostradas as mudanças na divisão territorial do trabalho da empresa, sua expansão no território e as regulamentações implementadas pelo Estado que a envolvem. Neste sentido, são abordados os circuitos espaciais de produção e círculos de cooperação através do estudo de localização de unidades de produção, distribuição e comercialização da empresa no período técnico-científico-informacional.

PALABRAS CLAVE: globalização, uso do territorio, caso Fiat New Holland, divisão territorial do trabalho, circuitos espaciais de produção.

 **BCG:** <http://agbcampinas.com.br/bcg>