

# Cadena Global de Valor sojera, poder de mercado y subordinación imperfecta del capital agrario\*

Rolando García Bernado\*\*

Universidad de Buenos Aires

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas – CONICET, Argentina

<https://doi.org/10.15446/ede.v33n62.102767>

## Resumen

En este artículo se analiza la articulación de eslabones de la cadena sojera que le ha permitido a la industria aceitera argentina proveerse crecientemente y sostener su proceso de acumulación local durante veinte años. Se contrasta esta situación con el momento actual donde aparecen disminuciones en la oferta que evidencian la autonomía relativa con la que los capitales agrarios pueden decidir sobre sus estrategias de producción a nivel local. Esta autonomía, no obstante, no es absoluta y se encuentra condicionada por la estructura de eslabón industrial-concentrado, agrario-disperso, industrial-concentrado que caracteriza a la cadena y que actúa como soporte para que la industria pueda subordinar imperfectamente al eslabón agrario.

**Palabras clave:** GVC sojera; capital agrario; subordinación; industria de la soja.

**JEL:** Q02; Q13; Q17; Q11.

## Soybean Global Value Chain, Market Power and Imperfect Subordination of the Agrarian Capital


### Abstract

In this paper we analyze the articulation of links in the soybean chain that have allowed the Argentine oil industry to grow increasingly and sustain its local accumulation process for twenty years. We contrast this situation with the present time, where there are decreases in supply that show the relative autonomy with which agrarian capitals can decide on their production strategies at the local level. This autonomy, however, is not absolute and is conditioned by the structure of concentrated industrial-dispersed agricultural-concentrated industrial link that characterizes the chain and acts as a support so that the industry can imperfectly subordinate the agrarian link.

**Keywords:** Soybean GVC; agrarian capital; subordination; soybean industry.

---

\* **Artículo recibido:** 20 de mayo de 2022 / **Aceptado:** 9 de agosto de 2022 / **Modificado:** 3 de noviembre de 2022. Este artículo surge de mi investigación doctoral, financiada por la Comisión Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

\*\* Becario posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y profesor de la Universidad de Buenos Aires, Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe, Facultad de Ciencias Sociales (Argentina). Correo electrónico: rgarciabernado@gmail.com.  <https://orcid.org/0000-0003-0987-8373>

### Cómo citar/ How to cite this item:

García-Bernado, R. (2023). Cadena Global de Valor sojera, poder de mercado y subordinación imperfecta del capital agrario. *Ensayos de Economía*, 33(62), 144-170. <https://doi.org/10.15446/ede.v33n62.102767>

## Introducción y fundamentos teóricos

En este artículo se reconstruye el circuito productivo y comercial argentino de oleaginosas, como aparece configurado hacia el año 2020 en sus distintos eslabones, presentándolos de forma esquemática desde la siembra hasta su comercialización. Se presenta la estructura general de los mercados asociados y se evalúan las asimetrías presentes en la cadena resultantes del eslabonamiento industrial-agrario-industrial que la caracteriza. Se plantea el interrogante sobre los mecanismos de poder de mercado presentes que permiten la generación de una oferta primaria de producto suficiente para sostener la elaboración industrial anual. Este análisis tiene por objetivo para comprender mejor las relaciones entre eslabones empresariales de la cadena productiva. Al hacer esto, se identifican también mecanismos vinculados a la dinámica de la cadena que colaboran con comprender los motivos de la concentración económica creciente del sector primario. Partimos de que el eslabón industrial final tendrá un interés específico en subordinar a la actividad agrícola y reducir su libertad para “optar fuera” de estos entramados productivos, como forma de garantizarse una oferta suficiente del insumo central y de evitar pujas de demanda entre los mismos capitales industriales que puedan conducir al encarecimiento del mismo insumo. Hacia el final del artículo se concluye sobre el período reciente, en el que una serie de cambios internos y generales pusieron en jaque esta provisión, generando problemas para el sector industrial y poniendo en evidencia la subordinación imperfecta que rige la cadena productiva.

## Cadenas Globales de Valor Agrarias

El enfoque de Cadenas Globales de Valor (en adelante CGV) se utiliza en el ámbito de los estudios sobre internacionalización productiva con el objetivo de

[...] mirar no sólo a la expansión geográfica de los encadenamientos productivos transnacionales, sino también su dimensión organizacional (i.e. el vínculo entre varios agentes económicos –los productores de materiales básicos, fábricas, distribuidores y minoristas) para entender su fuente de estabilidad y cambio (Gereffi 1994, p. 98).

Con encadenamiento productivo Gereffi (1994) se refiere a las actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de una mercancía. La metodología destaca tres dimensiones de análisis: productiva –estructura input-output–, geográfica –territorialidad– y relacional –gobernanza–, siendo este último concepto central a las tipologías de CGV. La gobernanza es definida como “la autoridad y relaciones de poder que determinan cómo los recursos financieros, materiales y humanos son asignados y fluyen al interior de la cadena” (p. 97).

En la propuesta inicial de Gereffi (1994), las cadenas se dividen entre comandadas por el consumidor y comandadas por el productor. Las segundas, que aluden a la estructura típica de las cadenas de productos industrializados y de marca, están comandadas por “empresas industriales integradas [que] juegan un papel central controlando el sistema de producción [incluyendo sus vínculos hacia adelante y hacia atrás].” (p. 99, traducción propia). El ejemplo

típico es el de la industria automotriz. En cambio, las cadenas comandadas por los consumidores están sujetas a cambios en la demanda por parte de los *retailers*, son más dinámicas y no son tan fácilmente direccionadas desde los eslabones concentrados.

A diferencia de los antiguos análisis sectoriales, el enfoque de las CGV privilegia el estudio de las asimetrías al interior de los eslabonamientos productivos. En efecto, “el concepto de gobernanza es central para el análisis de las CGV, porque examina las formas en que el poder corporativo puede, de manera activa, configurar la distribución de beneficios y riesgos en una industria” (Gereffi 2018, p. 18). Al día de hoy, el enfoque es dominante en los estudios de encadenamientos productivos globales, aunque parte de esta característica poder-centrada del planteo original se ha diluido por su utilización pretendidamente más neutral en los reportes técnicos de los organismos internacionales (Dussel-Peters, 2018) y en general entre los académicos de cadenas globales de valor (Werner et al., 2014). El uso que se le dará a la noción en este artículo está empíricamente orientado, es decir, se busca que ayude a comprender relaciones asimétricas entre eslabones empresariales de la cadena sojera en un contexto histórico puntual. La investigación organizada por el concepto de cadena de valor, así como en su más original y previo de cadena productiva (Wallerstein, 2005) ayuda a enfatizar las interacciones productivas y comerciales y a discutir el flujo de excedentes. De esta manera se pretende usar en esta investigación, que tiene una orientación empírica empujada por la pretensión de conocer mejor el funcionamiento de la cadena sojera en Argentina. En este sentido se ha recuperado su uso original previo a la cooptación del enfoque (Bernhold 2021; Werner et al., 2014)<sup>1</sup>.

Si bien la categorización dicotómica que se repone fue inicialmente productiva, resultó algo estática para abordar la complejidad de las cadenas de valor y fue paulatinamente abandonada por categorizaciones más complejas (Sturgeon, 2013). Sin embargo, el concepto de gobernanza perduró en los estudios de cadenas de valor. En efecto posteriormente Gereffi & Fernández (2016) proponen una recategorización en torno a las formas de ejercer gobernanza en cinco categorías: mercado, modular, relacional, cautiva y jerárquica.

Desde este artículo, se argumenta que la cadena sojera tiene una fisonomía que determina al precio como factor articulador principal entre los proveedores de granos y la industria, lo que la ubica entre las cadenas denominadas “de mercado” (Gereffi & Fernández-Stark, 2016; Sturgeon, 2013). Esta realidad presenta un desafío para la industria molinera que, debido a su creciente

---

1 Sin embargo, este uso no desconoce otras críticas que el enfoque ha recibido y que lo limitan al momento de dar cuenta de otros aspectos vinculados a los encadenamientos productivos que exceden las relaciones de poder entre eslabones empresariales. Entre estos, podemos mencionar la tendencia a confundir el *upgrading* económico con “*upgrading* social”, la invisibilización de los trabajadores en tanto actor relevante para explicar las transformaciones productivas y comerciales y el uso de una noción de “valor” que contradice a la teoría económica marxista, tendiendo a depositar una mayor relevancia a la creación de “valor” en los eslabones que aportan menor trabajo productivo (Lauesen & Cope, 2015). La evaluación de la pertinencia de estas críticas y en general de la eficacia teórica del enfoque escapa los lineamientos de este artículo, que tiene una orientación fuertemente empírica. Es de notar, no obstante, que buena parte de las formulaciones críticas que pudimos recoger aluden mucho más al uso contemporáneo de la noción que a su uso original y sistémico, enmarcado en el análisis del sistema-mundo tal como lo señala Bernhold (2021).

inversión de capital, debe abastecerse de una masa —también— creciente de granos, cuya oferta finalmente está sujeta a cambios en los precios relativos entre cultivos reemplazables.

Si bien el precio será determinante en la capacidad de la industria para abastecerse, otras dimensiones presentes en los intercambios entre eslabones de la cadena sojera complejizan el rol de este factor principal y contribuyen a un cuadro de situación más rico, construido por las asimetrías de poder que operan al interior de la cadena. Estas asimetrías tienen una base en la concentración de los eslabones industriales que delimitan el campo de acción del eslabón primario de la cadena, sin por eso limitarlo totalmente, construyendo lo que se denomina aquí una subordinación imperfecta.

A pesar de involucrar un poder global y geográficamente concentrado (Oliveira & Schneider, 2016), la CGV de la soja en Argentina muestra muchas características de una cadena internacional de mercado. A pesar de la gran concentración en los nodos industriales, el nivel de gobernanza ejercido por la industria cerealera sobre el resto de la cadena es bajo, al primar relaciones productivas indirectas mediadas por el precio del grano. En este artículo se discutirá que la falta de una gran coordinación explícita obliga a la industria cerealera a buscar mecanismos de poder que garanticen niveles mínimos de abastecimiento, que no siempre pueden lograrse. Las dificultades recientes para ocupar la capacidad instalada de la industria, debidas a la baja en la oferta interna de soja, ponen en evidencia la subordinación imperfecta que el eslabón industrial ejerce sobre el agrario.

## Metodología

El análisis realizado en este artículo se ubica entre 2016 y 2018, e involucró entrevistas semi-estructuradas centradas en problemas productivos y económicos identificados por actores del complejo sojero-cerealero. El trabajo de campo se basó en un muestreo no probabilístico desarrollado hasta el punto de saturación (Mejía-Navarrete 2000) entre agentes económicos, productivos e institucionales vinculados al complejo sojero-cerealero entre los cuales se incluyeron gerentes o empleados de alto rango de empresas de agroquímicos, semillas, fertilizantes y biotecnología, consultores agropecuarios, empresarios del sector agrícola, asesores técnicos, miembros de instituciones influyentes en el plano productivo y cultural —como AAPRESID<sup>2</sup> y Movimiento CREA—, trabajadores de molienda, transporte y portuarios, técnicos de Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y consultores externos a la producción involucrados en marketing e investigación de mercado. El trabajo incluyó 27 entrevistas. Aquí, se retoman, principalmente, aquellas con empresarios agrícolas y técnicos o agrónomos responsables del aspecto productivo y económico. Por supuesto, el resto de las entrevistas han colaborado con el cuadro general. En todos los casos las entrevistas han sido anonimizadas para la exposición de citas textuales, que se reservan para las notas al pie cuando se considere que resultan respaldatorias del análisis central o colaboran con la comprensión del argumento. Todas las citas son identificadas con día de realización y entrevistador.

---

2 Asociación de Productores en Siembra Directa.

El instrumento de análisis fue adaptado a los distintos perfiles de la muestra con un módulo común centrado en las transformaciones sociales y productivas asociadas al avance y consolidación de la producción sojera, principalmente en la región pampeana. El cuestionario semi-abierto permitió orientar las entrevistas a problemas centrados en estas dos dimensiones, con la libertad de indagar y explorar otros aspectos emergentes en las mismas entrevistas que colaboraron con la comprensión de los fenómenos analizados y permitió la emergencia de dimensiones no consideradas, algo característico de esta modalidad de investigación (Martínez-Salgado, 2012).

Para el procesamiento técnico de las entrevistas se utilizó el lenguaje de programación orientado a estadística R, que cuenta con una serie de paquetes adaptados al estudio cualitativo de texto y facilita los cruces analíticos y la construcción de dimensiones.

El resto del análisis toma una multiplicidad de fuentes secundarias de distinto origen, principalmente estadísticas oficiales obtenidas de los censos nacionales agropecuarios, de Estimaciones Agrícolas (entidad dependiente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca), SENASA, Subsecretaría de Mercados Agropecuarios (también del ministerio), cámaras empresariales como Fertilizar y CIARA-CEC, TradeMap y Hinrichsen.

## La cadena de la soja y oleaginosas en general

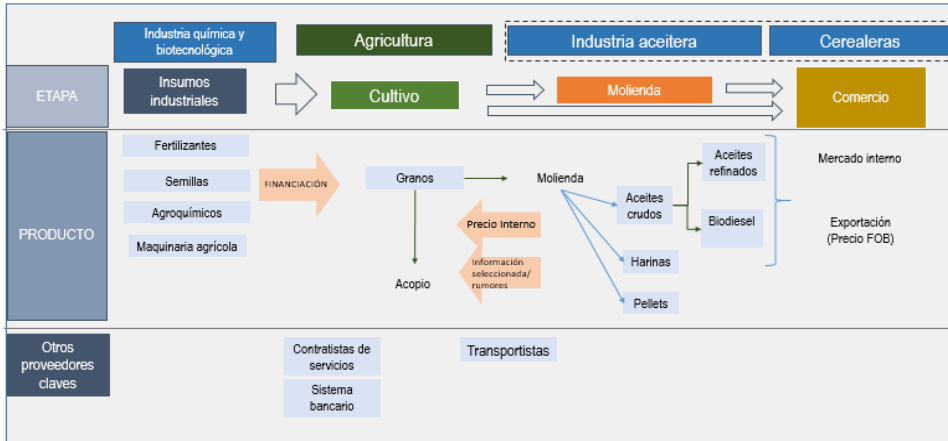
Una cadena productiva es el circuito de transformación material que recorren los insumos hasta el producto final, transformados en mercancía por intervención del trabajo humano ordenando las fuerzas de la naturaleza. En el caso de los granos, el proceso incluye implantación, cosecha, entrega, industrialización y comercialización.

La producción sojera realiza un circuito caracterizado por tres eslabones industriales discontinuos: el de los insumos para el agro, el de la molienda y la industria alimenticia. Estos tres eslabones tienen dos nexos centrales: el nodo agrícola, que produce el *commoditie* y el nodo distribuidor que lo comercializa globalmente de manera directa (grano) o como aceite curdo o refinado y subproductos (harina, pellet) ya industrializados<sup>3</sup>. A continuación, se discute un esquema inicial que incluye las actividades de la CGV localizadas en Argentina, prestando atención en cada nodo durante el análisis.

---

3 La soja es uno de los principales “cultivos flex” (Borras et al., 2016) del planeta, ya que se utiliza como insumo por la industria alimenticia de muchísimas maneras: innumerables alimentos procesados contienen derivados de soja en pequeñas cantidades como los caldos, lecitina, glicerol, ácidos grasos y esteroleos; que se utilizan para elaborar panes, galletas, panqueques y otros productos de panadería, fideos, cereales y sémola, bebidas, chocolates, dulces, postres helados, leche instantánea, coberturas, crema, manteca líquida y levadura, aderezos y aceites para ensaladas, pastas para untar en sándwiches, manteca vegetal, embutidos, productos dietéticos, papillas infantiles, aderezos, etcétera; derivados de soja se utilizan también como agentes emulsionantes o estabilizantes, mantecas y recubrimientos (Oliveira & Schneider 2016).

Figura 1. Esquema de la cadena productiva sojera



Fuente: elaboración propia a partir de Ministerio de Hacienda (2017).

### Insumos industriales

Producto de la “desprimarización” de la producción agraria (Graziano da Silva, 1994) resultante de la masificación del modelo productivo basado en agroquímicos (Magnasco & Di Paola 2015; Trigo 2016) el primer eslabón de la cadena sojera es actualmente el de los insumos industriales. Se encuentra dividido en tres grandes rubros de insumos: semillas, agroquímicos, y fertilizantes.

Los mercados de fitosanitarios y fertilizantes son suplidos por empresas de naturaleza distinta. El mercado de fitosanitarios está mayoritariamente cubierto por empresas químicas con divisiones agrícolas, mientras que en el de fertilizantes tienen una gran participación divisiones de empresas petroquímicas (Failde & Morhorlang, 2013; Romero 2014). Los procesos para elaborar unos y otros son radicalmente distintos: mientras que los fitosanitarios son principios activos, los fertilizantes son nutrientes. Su disociación no es solo técnica, sino que se origina también en el poderío de los grupos económicos principales que dominan cada actividad de origen. Los nutrientes típicos utilizados en la producción de cultivos extensivos provienen de derivados del proceso de elaboración de hidrocarburos, mientras que los fitosanitarios provienen de síntesis química. Este hecho generó que el creciente mercado de fitosanitarios fuera dominado por capitales centralmente químico-farmacéuticos, mientras que el mercado de fertilizantes lo fue por capitales petroquímicos e hidrocarburiíferos.

Por su parte, los mercados de fitosanitarios, semillas y biotecnología están conglomerados tanto a nivel mundial (Deconinck, 2020; Hendrickson et al., 2020) como en Argentina (Romero, 2014). De hecho, el sector de agroquímicos, semillas y biotecnología ha protagonizado un momento de concentración intenso desde 2010. Solo en el año 2017 concluyeron tres mega fusiones que

resultaron en una consolidación sin precedentes entre seis conglomerados que explicaban el 60% de las semillas y el 76% de los agroquímicos (ETC Group 2013, p.3). China National Chemical Corporation – ChemChina– adquirió además a la multinacional Syngenta. A su vez, Dow y Dupont realizaron una fusión pasando a ser los principales fabricantes de varios de los ingredientes activos más utilizados en el mundo. Esta nueva corporación (Corteva) controla al semillero líder en Estados Unidos –EE. UU.–, Pioneer. Esta función benefició a FMC en Europa, que se hizo con las divisiones que DuPont abandonó forzosamente para cumplir la regulación antitrust de la Unión Europea (Deloitte, 2017). Finalmente, la farmacéutica Bayer adquirió al gigante de biotecnología vegetal Monsanto, ambas empresas poseyendo una gran paleta de agroquímicos y divisiones de semillas para diversos cultivos. A la manera de FMC, BASF se benefició de los desprendimientos de la fusión forzados por la comisión antitrust europea.

Producto de estos movimientos desde 2018, el mercado de agroquímicos y semillas a nivel global quedó controlado por los tres grandes conglomerados Dow-Dupont (Corteva), Bayer-Monsanto, ChemChina-Syngenta, y se consolidaron también dos grandes empresas (BASF y FMC). Se trata de dos de los principales insumos para producir alimentos en todo el planeta por lo que el primer eslabón de la cadena sojera está fuertemente concentrado.

## *Volumen y estructura de los mercados locales*

### **Agroquímicos**

La estructura argentina del mercado de agroquímicos es similar a la global. Con la excepción de unas pocas empresas locales de relevancia (Romero, 2014), el mercado está dominado por los mismos conglomerados internacionalizados. El mercado de agroquímicos en el país pasó de USD 600 millones a USD 2,5 mil millones entre 2002 y 2016 (CASAFE, s.f.). De acuerdo con los datos de importación y exportación de fitosanitarios provistos por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA, s.f.), la importación argentina de agroquímicos ha crecido en promedio un 15% anual en dólares para el período 2006-2017, pasando el neto total de 632 millones de USD en 2006 a 1,6 mil millones en 2017. La exportación neta de agroquímicos aumentó un 10% en promedio, con marcadas oscilaciones interanuales y un aumento de 34% entre extremos de la serie, pasando de 203 a 271 millones de USD entre 2006 y 2017 (García-Bernado, 2020).

Los herbicidas, insecticidas, fungicidas, inoculantes y tratamientos de semilla componen el mercado de fitosanitarios. La relevancia de cada segmento oscila según las condiciones climáticas de cada campaña. No obstante, las mayores exigencias técnicas de aplicación se acumulan campaña a campaña, haciendo crecer todo el mercado (García-Bernado, 2020). Estas exigencias crecientes suceden especialmente entre los herbicidas, dada la aparición de resistencias y tolerancias a los agroquímicos. Ocurre año tras año una selección artificial involuntaria y creciente de variaciones genéticas más fuertes entre las malezas (García-Bernado & Vértiz, 2022).

Este incremento del mercado implica pues capitales de la industria química que compiten por satisfacer la demanda creciente de estos productos. En Argentina, la concentración y centralización del mercado local de agroquímicos cobró la forma, a su vez, de una creciente transnacionalización de empresas de capital local, como ha sucedido en otros sectores, dando cuenta de un proceso general y transversal a la economía nacional (Azpiazu et al., 2011; Wainer & Schorr, 2014). Se trata a su vez de un fenómeno no específico de Argentina, sino de características globales: el mecanismo empleado por las empresas de agroquímicos a escala internacional consistió en comprar compañías locales para absorber de sus paletas de productos, sus redes de distribución y sus marcas (FAO, 2017; Teubal 2000; Wilkinson, 2009).

### **Mercado de semillas (biotecnología y germoplasma)**

Argentina es uno de los principales productores de semillas del mundo, con aproximadamente un millón de toneladas anuales por un valor de 1,5 millones de dólares. Un porcentaje menor se exporta mientras que el resto se consume localmente. En la producción sojera el modelo de “semillero obtentor” es la forma de tercerización de la producción de semillas que ha sido mayoritariamente adoptada. Las empresas multinacionales o empresas locales transnacionalizadas, que explican la proporción mayoritaria el mercado de semillas, no producen directamente. En su lugar, adquieren la producción de otras empresas que trabajan bajo contrato con ellas, a las que aplican estándares de calidad pre-pautados. Estas semilleras son las responsables de reproducir las distintas variedades que luego son tratadas, empaquetadas, embolsadas y comercializadas por las firmas líderes.

Al ser autógama y no perder calidad al ser reproducida, la semilla de soja es auto-obtenida por la mayoría de los agricultores o adquirida bajo la modalidad ilegal conocida como “bolsa blanca” (Perelmuter, 2017). De acuerdo con datos del SISA (Sistema Informático Simplificado Agrícola, 2019) el total de semilla de soja fiscalizada implantado por campaña alcanzó un máximo de 31% en 2012, para decrecer hasta cubrir tan sólo un 20% del uso (SISA, 2019).

La disputa por el mercado de semillas de soja en Argentina tiene como protagonista a Don Mario, una empresa de origen nacional que logró constituirse como grupo transnacional comerciando en Sudamérica y Estados Unidos. Nidera, otra empresa de origen local que fue absorbida por capitales chinos en 2014, es el segundo líder. Estos capitales se constituyeron como grandes semilleros a partir del desarrollo de nuevas variaciones genéticas de soja. Entre ambos inscribieron la mayor cantidad de variedades en el Registro Nacional de Cultivares para el período 1996-2015. De acuerdo con datos de la consultora Kleffmann Group (2012)<sup>4</sup>, Don Mario controlaba casi la mitad del mercado de semillas de soja, y entre Don Mario y Nidera acumulaban el 83% del mismo para el año 2013. El resto de las compañías explicaron porcentajes minoritarios de este mercado. En cambio, entre los maíces, Dekalb (el semillero controlado por Monsanto) explicaba el 50% del mercado para el mismo año, lo cual implica una posición totalmente dominante, puesto que en segundo lugar se encontraba

---

4 El autor de este artículo agradece a la consultora por acceder a publicar los datos de informes en el marco de una colaboración con su investigación doctoral.



nuevamente Nidera, capturando un 10% del mismo. Siendo un mercado con mayores niveles de competencia entre las segundas líneas, otras empresas como La Tijereta (controlada por Monsanto), Pionner o Syngenta peleaban por fracciones de entre 5% y 10% del mismo.

### **Mercado de fertilizantes**

El mercado de fertilizantes es un segmento bastante menos relevante económicamente. Según la Cámara de Fertilizantes de Argentina (FERTILIZAR, 2016), se trata de un mercado que oscila en torno a las tres millones de toneladas anuales, repartiéndose entre fertilizantes fosfatados (producidos en base a roca fosfórica) y nitrogenados (producidos en base al gas natural), siendo los primeros más utilizados en la producción de soja y los segundos en la de maíz y el resto de los cultivos (FERTILIZAR, 2016). La oferta local de fertilizantes nitrogenados está cubierta mayoritariamente por Profértil SA, controlada por YPF, y en segundo lugar por Bunge —ambas empresas tienen fábricas de fertilizantes nitrogenados en el territorio nacional—, mientras que la demanda de fertilizantes fosfatados es suplida por la misma firma Bunge en una porción minoritaria e importada en un mayor porcentaje (Failde & Morhorlang 2013). En este marco, el planteo de algunos especialistas es que en este tipo de cultivos no se fertiliza lo suficiente (Bassi & Grasso, 2015), por lo que el mercado tiene mucho por crecer aún.

## **Agricultura**

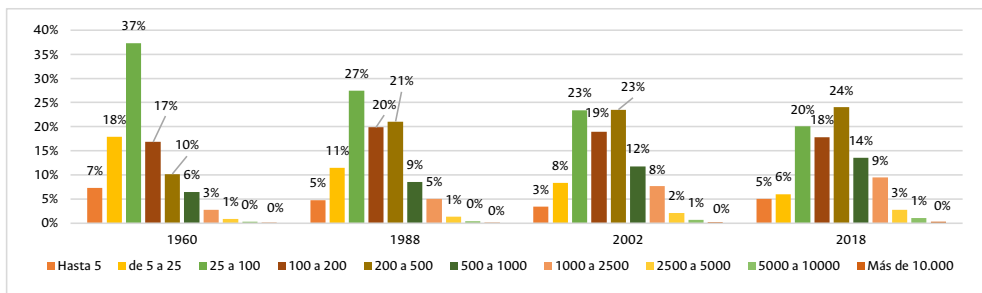
El segundo eslabón de la cadena es el propiamente agrícola. Este eslabón se construye a partir de la concurrencia de decenas de miles de capitales dispersos. En efecto, el último Censo Nacional Agropecuario (CNA) arrojó que 42428 explotaciones agropecuarias implantaron soja durante la campaña 2017-2018, concentrándose el grueso de las unidades en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Considerando la complementariedad de cultivos, esta es una excelente aproximación al universo total de proveedores de insumos para la industria cerealera. Se trata de un conjunto de capitales económicos dispersos en un radio aproximado de 500 km alrededor de San Lorenzo-Rosario en la Provincia de Santa Fe, aunque todos los años produce soja incluso hasta a más de 1200 km de distancia de este punto de entrega (SIIA, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, s.f.).

Si bien existe evidencia histórica de una creciente concentración de la actividad agrícola sojera, esto no opaca el nivel de dispersión de los ofertantes como característica fundamental del eslabón. Se enfatiza este aspecto que, en ocasiones, no aparece suficientemente ponderado los análisis sectoriales. Por un lado, se puede observar una tendencia a la concentración en el plano productivo, que se expresa del “amesetamiento” de la distribución de unidades en la figura 2, donde se expone el total de unidades productivas organizadas por rango de superficie controlada. Específicamente, se observa una mayor cantidad de explotaciones dentro de los rangos medios y altos de la distribución. Se puede verificar que hacia la década de 1970 las unidades que explotaban de 25 a 100 hectáreas alcanzaban el 37% del total. Las unidades dentro de este rango fueron decreciendo con el correr de las décadas, alcanzado el 27% en 1988, el 23% en 2002 y el 20% en 2018. Como contrapartida, aquellas

que explotaban de 100 a 200 hectáreas se mantuvieron en niveles similares para los cuatro conteos analizados (1960 = 17%, 1988 = 20%, 2002 = 19%, 2018 = 18%), mientras que las unidades de mayor tamaño fueron creciendo en relevancia (en el rango de 200 a 500 ha. fueron contabilizadas 10% de explotaciones en 1960, 21% en 1988, 23% en 2002 y 24% en 2018). Dentro de explotaciones controlando de 1000 a 2500 ha. también se comprueba un incremento, pasando del 10% en 1960 al 21% en 1988, 23% en 2002 y 24% en 2018. En el estrato de 500 a 1000 ha., el peso relativo ha pasado de 6% en 1960 a 14% en 2018, demostrando una creciente relevancia de las unidades de tamaño medio y grande. Finalmente, unidades productivas de más de 1000 hectáreas arrojan un incremento considerable entre 1960 y 2002, pasando del 3% al 8%. Este valor permanece estable en el censo siguiente, aumentando solo un punto porcentual hacia 2018. Los aumentos han sido más moderados entre unidades de mucho mayor tamaño, acompañando la idea de que la concentración se produce principalmente entre estratos medios y medios-grandes a lo largo de los últimos cincuenta años.

Este conjunto de unidades productivas relativamente dispersas emplea anualmente más 100.000 trabajadores, aun con una tendencia al decrecimiento durante la última década (Villulla et al., 2019), en buena medida bajo la forma de tercerización (García-Bernado & Vértiz, 2022) y mediada por relaciones contractuales con contratistas de servicios (Lombardo & Tort, 2018; Muzlera & Hernández, 2016; Villulla & Amarilla 2011).

**Figura 2.** Porcentaje de Unidades Productivas según Rango de Superficie controlada (ha). Región pampeana



Fuente: elaboración propia a partir de INDEC (1960, 1988, 2002, 2018).

Teniendo en cuenta una serie de condiciones económicas, geográficas y productivas, un empresario agrícola o encargado de producción puede optar por sembrar cultivos que son reemplazables entre sí. La decisión de siembra está basada principalmente en el “margen bruto” —un cálculo elemental entre el dinero que tiene que ser desembolsado para afrontar una producción determinada y la ganancia esperada considerando los posibles precios a futuro—, aunque también se suele considerar condicionamientos productivos vinculados a la sustentabilidad de mediano plazo, como las rotaciones de cultivos. De hecho, la producción sojera, hasta un cierto límite, va en detrimento de la producción de maíz. Esto sucede porque el maíz y la soja son cultivos de verano con ventanas de siembra y cosecha prácticamente idénticas, por lo que compiten por

el uso del suelo. Año tras año, el eslabón primario puede optar, dentro de ciertas condiciones productivas que limitan la decisión, por un cultivo u otro. Este punto es determinante puesto que plantea un límite a la capacidad de la molienda de proveerse con una cantidad suficiente de producto en caso que los precios relativos de los cultivos cambien en detrimento de la soja.

Respecto de la comercialización de mercancías agrarias de este tipo, en primer grado, involucra la salida desde el lugar de producción hasta el punto de acopio. La comercialización secundaria, en cambio, comprende el traslado desde los centros de acopio hasta los puertos de exportación o hasta las industrias. Finalmente, la comercialización terciaria comprende el transporte del grano o producto industrializado desde la planta elaboradora o el puerto exportador hasta el comprador en interior o exterior. No siempre la producción realiza los tres tramos, puesto que existe posibilidad de entrega directa del grano a una industria, evitando el paso intermedio del acopio. La venta directa a puerto, si bien es posible, resulta engorrosa en términos logísticos, por lo que durante los últimos años se ha vuelto más común la figura del corredor de granos (*broker*), que intermedia entre los puntos de entrega en puertos y el ofertante de granos.

De acuerdo al informe de Cohan y Costa (2011), en Argentina las exportaciones de granos se realizan aproximadamente en un 90% por buque, un 7% por camión y el resto por ferrocarril y barcazas. Debido a la cercanía de las zonas productivas con las portuarias y el desmantelamiento de la estructura ferroviaria, el camión prima entre el transporte interno con un 84%, mientras que el ferrocarril traslada un 14,5% de la producción y las barcazas un 1,5%.

Por otra parte, la remisión de la producción a acopios sitúa un intermediario que ofrece cierta libertad a las empresas agrarias respecto de cómo y cuándo liquidar su producción. Sin embargo, el estacionamiento o almacenaje de granos conlleva un costo que redundará en pérdida de ingresos para el capital. Por esto mismo, durante la década de los 2000 se comenzó a difundir masivamente el almacenamiento en silo-bolsa a campo, que permite a las empresas por un costo menor especular con el sobrante de la cosecha. Este factor colabora a equiparar la balanza de poder hacia el eslabón agrícola. Los silo-bolsa permitieron a los dueños de los granos contar con mayor libertad para evitar el acopio tradicional, que cobra servicios de estacionamiento por venta a futuro o un precio determinado por la venta en el momento o disponible, y obtener mejores posibilidades de arbitraje entre el precio disponible y futuro.

Argentina, como la mayoría de las naciones capitalistas en la etapa neoliberal, no tiene un manejo público de stocks, por lo que no impone a los dueños de los granos la necesidad de guardar, ni compra compulsivamente una parte de su producción. El almacenaje tanto en campo como en acopio está sujeto a la necesidad de vender la producción para pagar deudas y financiar el relanzamiento del ciclo. La capacidad de especulación del capital agrario está flanqueada, pues, por el límite real del capital para poder cubrir sus deudas y realizar los pagos necesarios para volver a sembrar. Aquí existe un mecanismo por el cual los capitales en mejores condiciones productivas por razones geográficas y naturales tienen una ventaja de escala, mientras que existe una parte muy considerable de producciones para las cuales este tipo de decisiones económicas están limitadas por sus ganancias irregulares y, en líneas generales, peores.

## Molienda

En Argentina se ubica uno de los principales nodos de procesamiento de soja del planeta. En él, las etapas de industrialización primaria y exportación se encuentran mayoritariamente integradas: las principales molineras constituyeron complejos integrados verticalmente que albergan acopios, fábricas de aceite y puertos. Si bien el sector de molienda está compuesto por cientos de empresas de distinto porte y distribuidas lejos y cerca de los puertos, el mayor núcleo concentrador se ubica en la región de San Lorenzo, en el río Paraná. Allí se instalaron las principales empresas comercializadoras de soja y subproductos del país, que coinciden en buena medida con los principales actores en el mercado mundial, con una gran presencia de capitales de origen estadounidense (Burgos et al., 2014). Se trata de un mercado altamente concentrado: el 11% de las empresas con capacidad de procesamiento de granos de más 20 mil toneladas diarias explican el 51% de la molienda, mientras que el 61% de las empresas, con capacidad para procesar hasta mil toneladas diarias representan solo el 4% (INDEC, 2019).

La capacidad instalada de la molienda de soja argentina ascendió durante todo el período 2002-2018 y se ha multiplicado más de cuatro veces en veinte años (tabla 1). La capacidad total actual de la molienda de soja y girasol argentina supera los 67 millones de toneladas, por lo que la producción agrícola nacional no puede abastecer la capacidad de procesamiento disponible. De hecho, supera las 200 mil toneladas teóricas diarias desde 2015 (figura 3) momento en que se pone en evidencia la sobreinversión del sector. Esta sobre capacidad es un condicionante al poder de mercado que las cerealeras pueden jugar sobre el eslabón agrario.

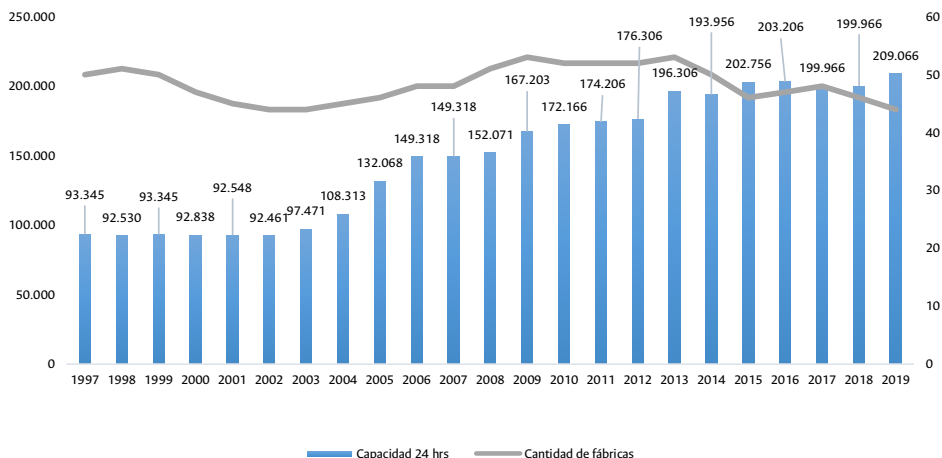
**Tabla 1.** Resumen de la capacidad (tn) de oleaginosas (extracción por solvente y presas continuas)

Plantas de producción*	2002		2012		2017	
	Cantidad de fábricas	Cap. en 24 hrs	Cantidad de fábricas	Cap. en 24 hrs	Cantidad de fábricas	Cap. en 24 hrs
CABA y alrededores	3	352	2	775	4	920
Buenos Aires	15	16.270	16	20.500	12	20.230
Santa Fe	19	65.271	23	160.756	22	160.406
Córdoba	4	9.820	6	18.950	5	18.720
Entre Ríos	5	1.010	4	1.970	4	1.970
Santiago del Estero	-	-	1	3.000	1	3.000
Salta	1	40	1	40	1	40
Misiones	1	140	1	140	1	140
La Pampa	1	300	1	300	1	300
Total (funcionando)	49	93.176	55	206.431	47	204.806

*Nota:* se analizan los aspectos: Capacidad instalada (t). Plantas de producción Totales (cantidad de fábricas) Capacidad en 24 hrs.

*Fuente:* elaboración propia, a partir de Burgos et al. (2014) y Hinrichsen (2018).

**Figura 3.** Capacidad instalada. Plantas de producción de aceites vegetales en Argentina (cantidad de fábricas y capacidad de molienda en 24 hrs), 1997-2019

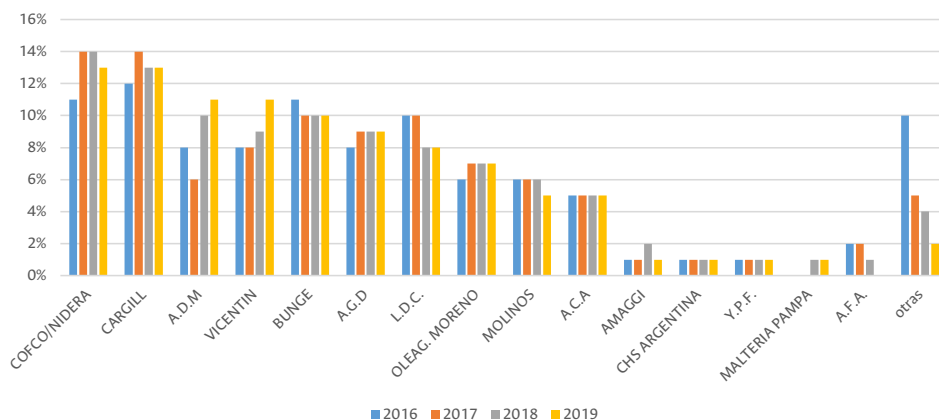


Fuente: elaboración propia a partir de CIARA (2021).

## Comercialización

Hasta el 2019, el control administrativo del comercio exterior de granos y derivados estuvo en manos de este reducido conjunto de corporaciones —la mayoría multinacionales— con la presencia de capitales nacionales fuertes como Vicentín y AGD. Esta situación es un resultante de la desregulación del comercio exterior de los años de 1990, que permitió a las empresas la fabricación y adquisición de puertos que luego integraron a las moliendas en creciente expansión (Dulcich, 2016; Teubal, 2003). A su vez, el incremento de la capacidad de molienda de este grupo de empresas conllevó también el aumento en su relevancia en el comercio exterior y, por lo tanto, en su importancia en la totalidad de la economía nacional. Las primeras diez firmas explicaron en los últimos años casi el 90% del total de los saldos exportables (figura 4). Esto también implica una posición dominante, de una naturaleza distinta a la que tiene la industria química y semillera.

**Figura 4.** Participación por firma (%) del total de toneladas exportadas (aceites vegetales, harinas y granos)

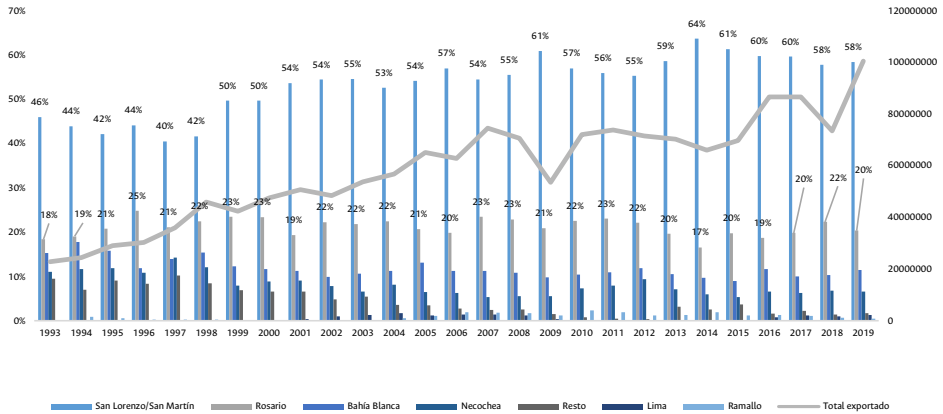


Fuente: elaboración propia, a partir de Ministerio de Hacienda (2017).

El complejo San Lorenzo es el mayor centro de exportación, alcanzando regularmente el 60% del volumen total de granos y subproductos exportados por año, seguido por el complejo Rosario, ambos en la provincia de Santa Fe. Las dos regiones se encuentran a menos de cien kilómetros de distancia y albergan la mayor concentración de fábricas procesadoras de soja de América (CIARA, 2021). Entre ambas alcanzan el 80% del total de toneladas exportadas de productos generados por la cadena. Su peso se ha consolidado debido al incremento de los saldos exportables. El caudal trasladado desde esas latitudes ha aumentado en veinte puntos porcentuales desde mediados de la década de 1990. Como contrapartida, un porcentaje crecientemente minoritario se exporta a través de Bahía Blanca y del complejo Necochea, al sur de la Provincia de Buenos Aires. En el caso de los aceites, aproximadamente un 90% se exporta a través de San Lorenzo y Rosario (figura 5).

Los acopios y puertos intermedios (como Lima, Buenos Aires) descuentan al precio que abonan el costo del transporte del producto hasta el punto de molienda y embarque. La distancia entre el precio internacional del grano y el pagado en el punto de entrega se constituye, entonces, a partir de los descuentos propios de los derechos de exportación, la readecuación del producto para su procesamiento o eventual almacenaje (el denominado “zarandeo” y secado), los descuentos impositivos y derechos de exportación, las comisiones del acopiador y los costos de transporte (implícitos en el precio que se abona).

**Figura 5.** Exportaciones de Aceites, Granos y Subproductos por Puerto (en millones de Tn)



Fuente: elaboración propia, a partir de Ministerio de Hacienda (2017).

## Interacciones agro-industriales: gobernanza y mecanismos de poder

Ahora, es factible analizar las relaciones de poder en las que pueden identificarse asimetrías, dada la estructura industrial concentrado-agrario y disperso-industrial concentrado de los eslabones principales de la cadena. Esta sección se realiza con base en testimonios a informantes clave entrevistados en el marco del trabajo de investigación doctoral del autor del presente artículo.

### Entre la molienda y los agricultores

En el caso del eslabón industrial comprador versus el eslabón agrario, a través de testimonios de técnicos responsables de la producción y dueños de empresas, se observa que las empresas compradoras tienen un manejo relativamente arbitrario de los precios que terminarán pagando contra-entrega. Los agricultores desconocen el precio final que recibirán. Esto se ve reforzado por el entramado relativamente complejo de relaciones comerciales que se activa al momento de entregar el grano, que involucra a un corredor (o *broker*) que intermedia (sin almacenar) entre los puntos de entrega y el vendedor o el acopiador.

El relativo desinterés que pueden tener algunos administradores del capital respecto de los costos financieros de sus operaciones se ve acompañado con la incertidumbre de no saber exactamente qué precio se obtiene por la producción dadas las múltiples deducciones que se le aplican al precio

de referencia y cierta “caja negra” que toma lugar una vez que se entrega el grano. Dicho por un experto en comercio internacional: “Argentina tiene el costo de *fobbing*<sup>5</sup> más alto del mundo”, siendo entre un 10% y 12% la diferencia entre el precio “pizarra” y el precio real que percibe el capital agrario, luego de los descuentos de transporte<sup>6</sup>. El testimonio coincide con lo que arroja un sondeo internacional de USDA (Meade et al., 2016). Por lo tanto, si bien es difícil de precisar en términos exactos, lo que aparece con frecuencia en los testimonios de empresarios es la idea de que la industria maneja los precios de manera relativamente arbitraria<sup>7</sup>.

Esta discrepancia entre precios internos pagados por la industria y precios internacionales ha sido abordada por una serie de investigaciones sobre “precios de transferencia”, una forma de fraude al Estado cuyo mecanismo consiste en, básicamente, subdeclarar los precios recibidos internacionalmente (Grondona & Burgos, 2015), algo que aparece presente en el más reciente informe sobre la quiebra fraudulenta de Vicentín (Gaggero & García-Zanotti, 2021).

Por otra parte, hay un elemento aún más difícil de sistematizar cuantitativamente, vinculado a la capacidad de la industria de afectar la intención de vender de los agricultores por intermedio de las amplias redes de información que existen hoy gracias a la conectividad celular. La conectividad pareciera ser una herramienta para hacer jugar el poder del mercado, cuando los cerealistas – intermediadores entre la industria y la producción agraria– hacen correr los “rumores” respecto de cambios en los precios.<sup>8</sup> En Argentina, donde las retenciones son una parte importante del precio interno y sufren cambios a menudo, esto puede ser una forma de empujar a vender. Un mecanismo así podría beneficiar a la industria en la medida en que los rumores jueguen a favor de que los empresarios agrarios vendan a precios más económicos una producción que una vez

---

5 El precio FOB es el precio del commodity embarcado o precio internacional. El Precio FAS (Free Alongside Ship) es el precio de la mercadería pre-embarque o precio local. El costo de *fobbing* es la diferencia entre FOB y FAS. Un precio de *fobbing* alude al mayor costo para embarcar los bienes y, por lo tanto, a un menor precio pagado localmente.

6 Entrevista realizada el 26 de mayo de 2018.

7 “En nuestra zona contemplas un 12 o 15% que se te va en comercialización para soja y un 25% en maíz. Ahora el precio en el cual te liquidan, eso es un arreglo comercial. Si estas más cerca de Rosario vas a conseguir precios más llenos. Más lejos, tenés algunos mercados donde podés entregar, ahí se cuenta el precio Pizarra menos algo menos [...]” (entrevista realizada el 15 de marzo de 2018). “Nosotros, el gringo, normalmente, vos te vas a manejar con la pizarra. No es lo que te pagan, yo digo “pizarra en Rosario, está 14 mil pesos la tonelada hoy. Hoy hay un montón de puertos, tenés que medir el puerto, vamos a tomar “pizarra rosario”. “Tenés que ver dónde tiene el compromiso tu acopiador y donde hay cupo para entregar [...] A la hora de este costo tenés ensilamiento [...], después hay un costo que se llama de paritaria, los gastos administrativos, después sumas a eso el costo de flete y toda la cuestión impositiva que es automática. Lo que tenés, por eso es importante el puerto, es a dónde va tu mercadería, porque no es lo mismo vender en San Martín que tengo 200 km, que si lo vendo en Bunge que tengo 20 km. Hay ciertas cosas que yo no puedo controlar. Si vos sos mi acopiador y me decís que lo mandaste a San Martín, te tengo que decir que sí” (entrevista realizada el 18 de junio de 2018). “El gringo no sabe exactamente qué precio recibe. Te explico, el productor con salir empatado y poder volver a producir, ya está hecho. Por lo tanto, no está mirando si el corredor le dio este precio y el de allá le dio aquel, sobre todo cuando los contratos se hacen con tiempo de anticipación” (Entrevista realizada el 25 de marzo de 2018).

8 “A mí me llega información todo el tiempo, pero los que manejan información son los exportadores, por ejemplo, te dicen “hay ruido a retenciones, fijen precio de soja a futuro”. Y no está el boletín oficial, entonces inyectan ese miedo para empujarte a vender. Hoy en día el flujo de información es tal que hasta el productor más chico tiene acceso a la información” (entrevista realizada el 18 de junio de 2018).

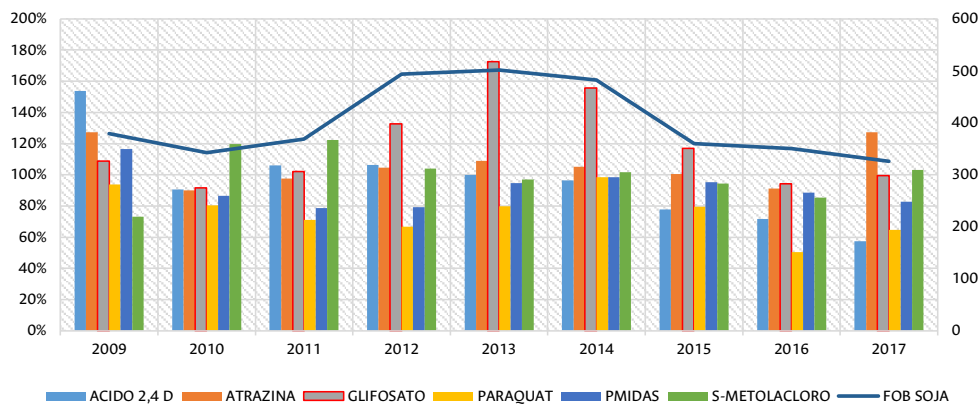


industrializada tenga un valor mucho mayor, debido a que también está sujeta a las subas de los precios de su insumo fundamental. O bien colaborar con suplir “baches de oferta” en el suministro interno de granos. Así, la industria puede obtener un beneficio extra por el arbitraje que realiza entre la producción agraria y los compradores de sus productos industrializados. Esta mayor conectividad, sin embargo, también puede jugar a favor de los agricultores, porque permite mejores comparaciones entre ofertantes de precios por los granos. Sin embargo, con los contratos ya pactados, las limitaciones de cupo y los convenios entre acopios y puntos de entrega esta circulación de información no implica necesariamente libertad de opción.

### Entre las empresas de agroquímicos y los agricultores

Al analizar los costos importados de agroquímicos para un período largo de tiempo identificamos que estos insumos imitan la dinámica de precios de la soja. Esto habilita a pensar que las empresas abastecedoras ajustan el precio del producto en función del precio de la soja anticipando la mayor demanda de insumos, o bien que capturan una ganancia extraordinaria que surge de la misma renta agraria generada por el aumento internacional de precios (figura 6).

**Figura 6.** Costo unitario de principales agroquímicos importados (USD/vol)



Fuente: elaboración propia a partir de SENASA (s.f.).

No obstante, nuevamente trabajando con base a testimonios de campo, aparece otra situación donde concretamente se puede visualizar el poder de mercado de las empresas químicas y semilleras. El sector de agroinsumos depende fuertemente de poder financiar la cosecha para conseguir clientes. A la inversa, el capital agrario parece ser, en líneas generales, incapaz de producir sin niveles altos de financiamiento. La deuda es el mecanismo que endurece el vínculo entre ambos eslabones de la cadena. En los años recientes se multiplicó un mecanismo de financiamiento según el cual algún actor

de la cadena de los insumos —la mayoría de las veces una empresa de agroquímicos, aunque en ocasiones también una “agronomía” o distribuidora local— entrega los insumos a pagar en el momento de la cosecha.

La compra directa de productos pagados al contado es, de hecho, muy poco usual. Tan inusual que las grandes empresas de agroinsumos han optado por establecer una base de contactos de administradores de la producción que clasifican según su capacidad de pago<sup>9</sup>. Mediante este sistema, extienden créditos a clientes que tienen analizados de acuerdo con su volumen de compra y el porcentaje de insumos comprados a través del canal propio —la empresa agroquímica— en relación al tamaño total de su operación. Estas empresas, que trabajan con estrategias de fidelización que involucran las ya muy conocidas charlas técnicas destinadas a productores agropecuarios y asesores (Hernández et al., 2013), también son las financistas de una parte muy importante de los insumos básicos para la producción como una forma de expandir la cantidad de productos que venden a su clientela usual.

Por supuesto, no siempre que una empresa financia al capital agrario el resultado es cobrar lo adelantado con interés. Las situaciones de empates, pérdidas y quebrantos son comunes y los traspies del capital agrario impactan también en sus prestamistas. Esto implica que las empresas de agroinsumos suelen quedarse sin poder cobrar lo adelantado<sup>10</sup>. Frente a esta situación, ha sucedido que empresas de agroquímicos y semillas fuercen a los administradores que contrajeron la deuda a producir para ellos, por no estar preparadas para administrar campos, propiedades o máquinas que resulten del cobro de las mismas, o por ser los endeudados totalmente insolventes. La opción entonces es volver a financiar insumos y apropiarse de los beneficios del nuevo ciclo de rotación, esta vez teniendo a los antiguos dueños del capital como administradores de la producción. En estos casos, no tan infrecuentes, la empresa de agroinsumos absorbe la parte de la ganancia que le correspondería a los dueños del capital hasta que las deudas quedan saldadas, lo cual puede durar uno o varios ciclos<sup>11</sup>.

Siendo que la mayoría de las empresas de agroquímicos tiene una paleta de productos que puede cubrir la enorme masa de las necesidades productivas del capital agrario, y que la mayoría de ellos tienen sus patentes liberadas —puesto que son tecnología antigua—, se trata de un mercado extremadamente consolidado y sumamente competitivo. Es probable que el papel de prestamista que adoptan las propias empresas de agroquímicos sea resultado de la dinámica extremadamente competitiva en la que se encuentran. La posibilidad de conseguir un cliente nuevo conlleva la chance de vender una cantidad de productos asociados —semillas, fitosanitarios, fertilizantes—, lo que implica una disputa feroz entre un reducido grupo de empresas por una base dispersa de decenas de miles de compradores.

---

9 El conocimiento de esta red surge de la entrevista al Gerente de *Go to Market* (división de marketing que contacta a los clientes) de Bayer Argentina y se ha establecido en todas las firmas líderes (Entrevista realizada el 11 de diciembre de 2017).

10 En una charla preparatoria de nuestro trabajo un gerente de Dupont Argentina comentó que la empresa contaba con alrededor de cinco mil hectáreas producto de remates judiciales. Esto presentaba un problema para la empresa que no disponía en ese momento de procedimientos internos para hacer usufructo de las mismas.

11 “Se juntan con nosotros a ver qué carajo venden en el campo para seguir. Somos sus aliados porque tengo 200 hectáreas de soja, yo (por la empresa) puse los insumos y ellos pusieron el campo y yo tuve que poner guita para poder producir. En dos años los mataron las tasas. Tenés que ser eficiente produciendo porque te la pones en seguida.” (Entrevista realizada el 23 de marzo de 2018).

La combinación de dinámica competitiva y gran capacidad financiera expresa una capacidad económica muy concreta. Solo una empresa con la espalda económica de estas corporaciones puede soportar un financiamiento de 180 o incluso 360 días que es ofrecido en ocasiones a los productores de soja<sup>12</sup>. Se da una situación paradójica: las empresas pueden intentar arribar a acuerdos en los precios de agroquímicos que ofrecen en el mercado local, pero deben ofrecer financiamientos extraordinarios para mantener a sus clientes que son quienes, a la larga, pagarán el precio de los insumos y el interés sobre el capital prestado.

### *Entre las semilleras y los agricultores*

Año tras años las empresas semilleras presionan a los gobiernos del país para regular el uso de semillas de manera que puedan cobrar regalías que hoy se les escapan. En este punto, su poder es débil y el hecho de que hayan fracasado los múltiples intentos por imponer nueva legislación expresa la relativa paridad de poderes entre el eslabón agrario compuesto por miles de capitales dispersos que constituyen la ruralidad —debilitada— de la región pampeana. En Argentina no hubo gobierno hasta el momento que pueda avanzar con la antipática medida de legislar contra el uso propio de las semillas. De cualquier modo, como ya mencionamos, las semilleras están integradas con las empresas de agroquímicos, de modo que su manera de entablar relaciones estrechas con los agricultores está atravesada por su capacidad de vender el paquete integrado por germoplasma, biotecnología y tratamiento químico.

### *Otras formas de poder económico en eslabones consolidados de la cadena*

En ocasiones el poder económico del eslabón industrial no es ejercido contra otros eslabones de la cadena sino frente al Estado. Puede tomarse de ejemplo los conocidos casos de fraude fiscal. En Argentina, las empresas exportadoras y de molienda fungen de agente fiscal de retención sobre estos derechos, lo que le permite cierto “juego” de declaraciones juradas —retrasos en declarar— cuando se espera movimientos en las alícuotas, incluso cuando los mismos hayan sido ya retenidos al capital agrario al momento de vender la cosecha. Esta situación ha suscitado cuestionamientos públicos en ocasiones, pero nunca una investigación de fondo ni un replanteo al rol fiscal de las exportadoras. En segundo lugar, las empresas de molienda son, en los hechos, acopios: compran y *stockean* granos que, frecuentemente, serán pagados a futuro. Esto permite, en situaciones excepcionales, el mismo fraude económico en el que incurrían los acopios tradicionales, declarando quiebras y vendiendo el grano sin abonarlo. La sospechosa convocatoria de acreedores del grupo Vicentín en 2020, siendo el cuarto exportador más importante del país el año anterior, guarda un tipo de maniobra de este estilo. Por otra parte, las empresas cerealeras y aceiteras han constituido un triángulo exportador con sus filiales en países limítrofes, lo que

---

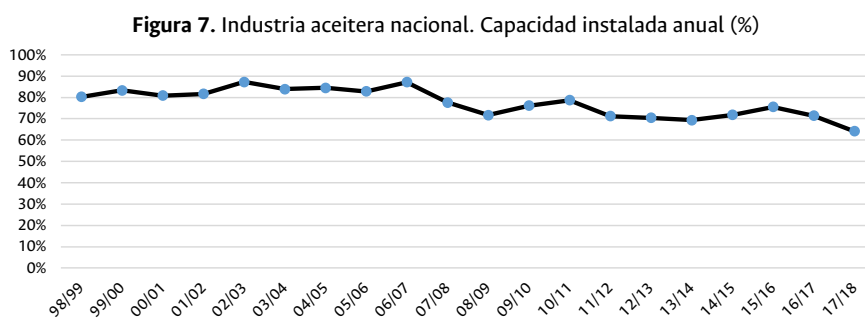
12 Durante el año 2014 la industria de agroquímicos en Argentina estuvo convulsionada porque la empresa BASF decidió expandir su financiamiento hasta los 540 días, lo cual puso en aprietos a todos los competidores (Entrevista realizada el 11 de diciembre de 2017).

les permite obtener tasas especiales por las menores alícuotas de exportación que existen entre Argentina y el MERCOSUR, situación que ha aparecido en el debate público en ocasiones a lo largo de veinte años pero, nuevamente, no ha implicado una revisión de este sistema.

## La coyuntura 2018-2020: evidencias de la subordinación imperfecta

Al no tener mecanismos de subsunción directa como los que existen en otros complejos agroindustriales, el impacto de la decisión de siembra que realizan decenas de miles de capitales dispersos puede conllevar complicaciones por el lado de la oferta de producto para las molindas. Esta dificultad hipotética no estuvo presente como problema real sino hasta que la estructura relativa de precios internos del maíz y la soja se alteraron generando el traspaso de casi dos millones de hectáreas de soja a maíz entre las campañas 2015/16 y 2016/17 (SIIA-Ministerio de Agricultura, s.f.), debido a un cambio en los precios relativos internos producto de la baja en los derechos de exportación. Por razones climáticas, el año 2018 profundizó el problema.

De hecho, desde 2012 la industria aceitera enfrenta una sobreinversión creciente que se expresa en la capacidad instalada ociosa (figura 7). Se trata de un problema común a toda la industria de la oleaginosa, siendo normal que la producción de aceites de soja trabaje con altos niveles de sobreinversión también en China, el otro polo molinero más relevante del mundo (Gale et al., 2019). Esto hace que la misma industria maneje márgenes de *crushing*<sup>13</sup> relativamente pequeños (CME Group, 2020), debiendo en ocasiones operar a pérdida para no frenar la maquinaria.



Fuente: elaboración propia a partir de CIARA (2021).

En Argentina el problema de la sobrecapacidad no se manifestó sino hasta combinarse con la baja en el volumen de soja procesado, debido al estancamiento en la producción sojera. Esto se tradujo también en caída en las exportaciones de expellets y harinas desde 2015 (TradeMap, s.f.)<sup>14</sup>.

13 Con *crushing* se alude al aplastamiento que se realiza en la industria de la soja para separar el grano de los aceites. El costo de *crushing* es el cálculo económico sobre ese procedimiento.

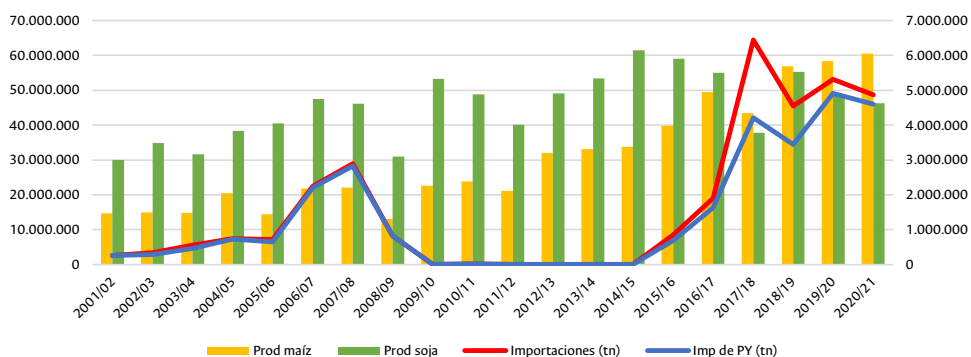
14 Sin embargo, no llega a ser todavía un problema para el Estado nacional, que contó con una liquidación récord de divisas en 2021, producto al alza en los precios de los commodities agrícolas en general.

Hasta el año 2012, la industria logró consolidar la capacidad de procesamiento desestacionalizando las ventas de soja (Cohan & Costa, 2011), a través del manejo de stocks e importación temporaria (principalmente de Paraguay). Sin embargo, de aquel año en adelante esas importaciones fueron limitadas lo que no pareció afectar la capacidad instalada hasta el año 2015, cuando la baja tendencial en la oferta local de soja expuso una dependencia real de dichas importaciones (figura 8).

No fue hasta el ingreso de la gestión Macri al gobierno nacional que la demanda industrial por liberar el régimen conocido como “importación temporaria” se cumplió. Las nuevas autoridades eliminaron el requerimiento de estar inscripto y habilitado en el Registro de Operadores de Soja Autorizados, creado a su vez en 2012 para limitar esta operatoria. Dicha modificación permitió cubrir el problema creciente de la falta de producto para desestacionalizar la molienda frente a la inversión industrial creciente que caracterizó toda la etapa, aunque no fueron montados controles específicos para prevenir los posibles fraudes fiscales que habían motivado originalmente la restricción.

Más allá de la existencia o no de fraude fiscal, la presión por quitar la normativa expresa una dificultad de fondo del sector que no puede garantizar la oferta interna de soja por no poder subordinar plenamente al eslabón agrario. El problema de la falta de oferta se extremó con la histórica sequía de 2018, que arruinó un porcentaje de la producción y generó una bajante del río Paraná que limitó la circulación de barcos y barcazas. El revés climático expuso la incapacidad de la industria de ordenar su oferta de producto con los mecanismos blandos de poder que ejerce sobre los agricultores – manejo arbitrario de precios internos y circulación de información seleccionada—<sup>15</sup>.

**Figura 8.** Producción de soja y maíz y volúmenes importados (total y Paraguay) en toneladas



Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (s.f.) y SIIA-Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (s.f.)

15 Por si las dificultades climáticas no fueran suficientes, su debilidad relativa se manifestó con la decisión del gobierno de Alberto Fernández de frenar por un breve lapso la importación temporaria, en el marco de negociaciones generales con la industria.

## Conclusiones

A lo largo de este artículo se analizó la dinámica productiva de la cadena sojera haciendo énfasis en los eslabonamientos agroindustriales en los que emerjan relaciones de poder. Se partió del interés objetivo de la industria aceitera en sostener una oferta regular de su insumo básico para mantener el flujo productivo, que choca con la gobernanza de mercado de la cadena, constituida sobre la base de la dispersión del eslabón agrario y la competencia de la industria por los granos. En esta misma dirección, se observa que la considerable capacidad instalada de la industria, que excede la capacidad productiva del país, supone un límite para ejercer mecanismos de poder como los que existen en otras cadenas agroindustriales. Por otra parte, la complementariedad de la soja y el maíz, que permite el reemplazo de un cultivo por otro, suponen una amenaza a la provisión de soja para la industria aceitera. En otras palabras, resulta fundamental para la industria procesadora —la molienda y los exportadores, que constituyen un eslabón económicamente integrado— sostener un nivel de oferta de producto que es generado por un eslabón sobre el cual tiene una gobernanza limitada, mientras que el capital agrario mantiene una limitada libertad para “optar afuera”, poniendo en evidencia que su subordinación al capital industrial es imperfecta.

Bajo condiciones normales, la paleta de opciones de cultivos posibles estará determinada privilegiadamente por las expectativas de recoger una ganancia, por lo tanto, esta decisión se da en un marco acotado que la limita a un grupo pequeño de cultivos o actividades complementarias como la ganadería. Allí es donde el manejo arbitrario de precios internos y la circulación de información privilegiada emergen como mecanismos extra para morigerar los efectos del precio como mediador fundamental de la relación entre eslabones. Por contraste, en otro tipo de encadenamientos industriales —agrícolas con conglomerados fuertemente integrados verticalmente, la producción primaria se ve reducida no solo en sus posibilidades de optar por cultivos sino directamente en forma en cómo debe desarrollarse el proceso productivo en sí y los insumos que se deben utilizar. Formas de subsunción directa como esta pueden hallarse en otros complejos agroindustriales como los cítricos (Radonich et al., 2007), la yerba mate y el tabaco (Rofman et al., 2008) o en la lechería (Vértiz, 2017). En el caso de la producción de cereales y oleaginosas esto no sucede de esta manera.

Dos nodos industriales concentrados rodean la producción sojera a nivel local e internacional. En la cadena de la soja y los cereales hay dos posiciones dominantes, aquella de los elaboradores de insumos agrarios, que producen los agroquímicos y semillas —que se han integrado— y, por otra parte, fertilizantes; y la que ejercen los capitales industrializadores y exportadores, que también se han integrado y mantienen una formidable capacidad productiva, resultante de la expansión regular de las instalaciones de la región Timbúes-Rosario durante todo el período 1997-2020. Como observamos, el comercio de granos y subproductos en Argentina está dominado por un grupo muy pequeño de empresas demandantes que compiten entre sí por la compra de productos de decenas de miles de pequeños capitales agrarios. Sin embargo, su capacidad de ejercer poder de mercado está condicionada también por la sobrecapacidad productiva creciente.

Existen, no obstante, otras formas de poder de mercado que tienden a empujar a una creciente integración a circuitos industrializados, en la que el eslabón primario se vuelva más dependiente y las posibilidades de optar se reduzcan: el manejo de precios, el endeudamiento con el eslabón industrial de insumos, y la capacidad de incidir por la vía de la circulación de información privilegiada juegan este papel.

Las consecuencias que este doble cercamiento tiene en la actividad agraria, lleva a indagar sobre los mecanismos por el cual ambos eslabones pueden presionar sobre la ganancia del que está en medio y garantizarse una nueva ronda de negocios. Sin embargo, los mecanismos de subsunción no logran garantizar la oferta permanente de producto. La industria enfrenta la relativa libertad de los agricultores de producir cultivos suplementarios –sobre todo maíz– frente a cambios relativos en los precios internos y se ve forzada a importar soja de países lindantes, enfrentando encarecimiento del producto, escases de oferta y decisiones políticas que pueden limitar el mecanismo de abastecimiento. De este modo, la industria cerealera argentina enfrenta una tensión que se refleja en la tendencia al aumento en la capacidad ociosa, algo que puede verse también entre los industriales de China, el principal polo molinero del mundo. Cómo revolverá a futuro la industria aceitera su incapacidad de subordinar plenamente al eslabón agrario es parte de la dinámica económica que marcará el rumbo del sector y, dada su relevancia de para la economía nacional, de todo el país.

## Referencias

- [1] Azpiazu, D., Pablo M., & Schorr, M. (2011). Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad (2002-2008). *Cuadernos del CENDES*, 28 (76), 97-119. <https://www.redalyc.org/pdf/403/40319833006.pdf>
- [2] Bassi, J., & Grasso, A. (2015). Ley de fertilizantes para la conservación y el mejoramiento de la fertilidad de los suelos argentinos de uso agropecuario. En F., García (dir.), *Simpósio Fertilidad*. International Plant Nutrition Institute y Asociación Civil Fertilizar. Rosario, Santa Fe, Argentina.
- [3] Bernhold, C. (2021). Social Partners for Social Upgrading? On Corporate Strategies in Argentinian Agro-Industrial Value Chains. *Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft* 163, 235-64. <https://doi.org/10.1553/moegg163s235>
- [4] Borras, S., Franco, J., Isakson, S., Levidow, L., & Vervest, P. (2016). The Rise of Flex Crops and Commodities: Implications for Research. *Journal of Peasant Studies*, 43(1), 93-115. <https://doi.org/10.1080/03066150.2015.1036417>
- [5] Burgos, M., Mattos, R., & Medina, A. (2014). *La soja en Argentina (1990-2013): cambios en la cadena de valor y nueva articulación de los actores sociales* [documento de trabajo No. 63]. Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina (CEFIDAR). [https://www.academia.edu/17055296/LA\\_SOJA\\_EN\\_ARGENTINA\\_1990\\_2013\\_CAMBIOS\\_EN\\_LA\\_CADENA\\_DE\\_VALOR\\_Y\\_NUEVA\\_ARTICULACION\\_DE\\_LOS\\_ACTORES\\_SOCIALES](https://www.academia.edu/17055296/LA_SOJA_EN_ARGENTINA_1990_2013_CAMBIOS_EN_LA_CADENA_DE_VALOR_Y_NUEVA_ARTICULACION_DE_LOS_ACTORES_SOCIALES)

- [6] Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes (CASAFE). Mercado Argentino de productos fitosanitarios. Consultado el 20 de febrero de 2022. <https://www.casafe.org/publicaciones/datos-del-mercado-argentino-de-fitosanitarios/>
- [7] Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA). (2021). Monitor agroindustrial. Base de datos y actualización de las cifras del sector agroindustrial, cierre anual. <https://www.ciaracec.com.ar/monitor/nk3523lj.pdf>
- [8] CME Group. (2020). *CBOT Soybean Crush: Reference Guide*. <https://www.cmegroup.com/education/files/soybean-crush-reference-guide.pdf>
- [9] Cohan, ., & Costa, R. (2011). *Panorama general de las nuevas formas de organización del agro: las principales cadenas agroalimentarias* [documento de proyecto]. Cepal. <https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/3930/S2011100.pdf>
- [10] Deconinck, K. (2020). Concentration in Seed and Biotech Markets: Extent, Causes, and Impacts. *Annual Review of Resource Economics*, 12, 129-147. <https://doi.org/10.1146/annurev-resource-102319-100751>
- [11] Deloitte. (2017). 2017 Global Chemical Industry Mergers and acquisitions Outlook - Driving Forward through Global Uncertainty. <https://www2.deloitte.com/xe/en/insights/industry/dcom/2017-global-chemical-industry-m-and-a-outlook.html?site=insights-global-en>
- [12] Dulcich, F. (2016). Reestructuración productiva en un contexto de apertura y desregulación. *H-industri@*, 10 (18), 79-105. <https://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/875>
- [13] Dussel-Peters, E. (2018). Introducción. En E. Dussel-Peters (coord.), *Cadenas Globales de Valor. Metodología, teoría y debates*. Universidad Autónoma de México.
- [14] ETC Group. (2013). *Semillas, suelos y campesinos*. <https://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/Cartel%20Before%20Horse%20SPANISH-web-Oct2013%20.pdf>
- [15] Failde, D., & Morhorlang, H. (2013). *Análisis de diagnóstico tecnológico sectorial. Agroquímicos*. Buenos Aires.
- [16] Food and Agriculture Organization (FAO). (2017). *The future of food and agriculture: Trends and challenges*. <https://www.fao.org/3/i6583e/i6583e.pdf>
- [17] FERTILIZAR. 2016. Evolución Mercado de Fertilizantes Argentino 2016, disponible en <https://fertilizar.org.ar/estadisticas/>
- [18] Gaggero, A., & García-Zanotti, G. (2021). *El proceso de vaciamiento de Vicentin SAIC* [informe]. Banco Nación.
- [19] Gale, F., Valdes, C., & Ash, M. (2019). *Interdependence of China, United States, and Brazil in Soybean Trade* [reporte]. United States Department of Agriculture. <https://www.ers.usda.gov/webdocs/outlooks/93390/ocs-19f-01.pdf>
- [20] García-Bernado, R. (2020). Impacto del modelo productivo agrario en la industria química argentina en los años recientes (2006 - 2017). *H-Industri@*, 14 (26), 85-108. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/1774>
- [21] García-Bernado, R. (2022). Volúmenes de capital como factor determinante de la concentración económica en el agro pampeano (2002-2018), *Realidad Económica*, 345, 52, 63-90. <https://ojs.iade.org.ar/index.php/re/article/view/189/152>



- [22] García-Bernado, R., & Vértiz, P. (2022). Tendencia económicas y sociales recientes en la agricultura pampeana. Una crítica al enfoque de producción en red. *Mundo Agrario* 22(51), e181. <http://doi.org/10.24215/1515994e181>
- [23] Gereffi, G. 1994. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. En G. Gereffi & M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism* (pp. 95-122). Praeger.
- [24] Gereffi, G. (2018). Políticas de desarrollo productivo y escalamiento: la necesidad de vincular empresas, agrupamientos y cadenas de valor. En E. Dussel-Peters (coord.), *Cadenas Globales de Valor. Metodología, teoría y debates*. Universidad Autónoma de México.
- [25] Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2016). *Global Value Analysis: a primer*. Durham.
- [26] Graziano da Silva, J. (1994). Complejos agroindustriales y otros complejos. *Agricultura y Sociedad*, (72), 205-240. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=82956>
- [27] Grondona, V., & Burgos, M. (2015). *Estimación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero* [documento de trabajo No. 71]. Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE). <https://www.iade.org.ar/noticias/estimacion-de-los-precios-de-transferencia-el-caso-del-complejo-sojero>
- [28] Hendrickson, M. K., Howard, P. H., Miller, E. M., & Constance, D. H. (2020). *The food system: concentration and its impacts* [reporte]. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.35433.52326>
- [29] Hernández, V., Fossa-Riglos, M. F., & Muzi, M. E. (2013). Agrociudades pampeanas: usos del territorio. En C., Gras & V., Hernández (coord.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp.123-150). Biblos.
- [30] Hinrichsen, J.J (2018). Anuario 2018, Broker-Corredor. Bolsa de Comercio de Rosario.
- [31] Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1960). Censo Nacional Agropecuario. [https://biblioteca.indec.gob.ar/bases/minde/1c1960ag16\\_13.pdf](https://biblioteca.indec.gob.ar/bases/minde/1c1960ag16_13.pdf)
- [32] Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1988). Censo Nacional Agropecuario. <https://biblioteca.indec.gob.ar/bases/minde/1c1988ag9.pdf>
- [33] Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2002). Censo Nacional Agropecuario. [https://sitioanterior.indec.gob.ar/index\\_agropecuario.asp](https://sitioanterior.indec.gob.ar/index_agropecuario.asp)
- [34] Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2018). Censo Nacional Agropecuario. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-8-87>
- [35] Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2019). *Informes técnicos*, vol. 4. [https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/internet\\_03\\_200DA9C5BB1D.pdf](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/internet_03_200DA9C5BB1D.pdf)
- [36] Lauesen, T., & Cope, Z. (2015). Imperialism and the Transformation of Values into Prices. *Monthly Review*, 67(3). <https://monthlyreview.org/2015/07/01/imperialism-and-the-transformation-of-values-into-prices/>
- [37] Lombardo, P., & Tort, M. I. (2018). *Contratismo de servicios de maquinaria en el agro pampeano. Heterogeneidad de actores y vínculos*. Orientación Gráfica Editora.
- [38] Magnasco, E., & Di Paola, M. M. (2015). Agroquímicos en Argentina ¿Dónde estamos? ¿A dónde vamos? Informe Ambiental Anual 2015, 147-163. [https://farn.org.ar/wp-content/uploads/2020/06/2015\\_IAF.pdf](https://farn.org.ar/wp-content/uploads/2020/06/2015_IAF.pdf)

- [39] Martínez-Salgado, C. (2012). El muestreo en investigación cualitativa: principios básicos y algunas controversias. *Ciência & Saúde Coletiva*, 17(3), 613-619. <https://doi.org/10.1590/S1413-81232012000300006>
- [40] Meade, B., Puricelli, E., McBride, W., Valdes, C., Hoffman, L., Foreman, L., & Dohlman, E. (2016). *Corn and soybean production costs and export competitiveness in Argentina, Brazil, and the United States* [Economic Information Bulletin No. 154]. United States Department of Agriculture. [https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/44087/59672\\_eib-154\\_errata.pdf?v=0](https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/44087/59672_eib-154_errata.pdf?v=0)
- [41] Mejía-Navarrete, J. (2000). El muestreo en la investigación cualitativa. *Investigaciones sociales*, 4(5), 165-80. <https://doi.org/10.15381/is.v4i5.6851>
- [42] Ministerio de Hacienda. (2017). Informes de cadenas de valor. Subsecretaría de Programación Microeconómica y Secretaría de Política Económica. [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/sspmicro\\_cadena\\_de\\_valor\\_oleaginosa.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/sspmicro_cadena_de_valor_oleaginosa.pdf)
- [43] Muzlera, J., & Hernández, V. (2016). El contratismo y su integración al modelo de agronegocios: Producción y servicios en la región pampeana. *Mundo Agrario*, 17(34), 1-22. [https://www.redalyc.org/pdf/845/Resumenes/Resumen\\_84545851005\\_1.pdf](https://www.redalyc.org/pdf/845/Resumenes/Resumen_84545851005_1.pdf)
- [44] Oliveira, G. T., & Schneider, S. (2016). The Politics of flexing Soybeans: China, Brazil and Global Agroindustrial Restructuring. *Journal of Peasant Studies*, 43(1), 167-94. <https://doi.org/10.1080/03066150.2014.993625>
- [45] Perelmuter, T. (2017). Ley de semillas en Argentina: avatares de una reforma que (aún) no fue. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (47), 76-109. <https://www.ciea.com.ar/web/wp-content/uploads/2018/10/xxxriea-47-a-imprensa-01-75-110.pdf>
- [46] Radonich, M., Steimbregger, N., & Kreiter, A. (2007). Reestructuración productiva en regiones frutícolas de exportación. Marco teórico metodológico para el estudio de las estrategias empresariales. En M., Radonich & N., Kreiter (eds.) *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias* (p. 260). La Colmena.
- [47] Rofman, A., García, A., García, L., Lampreabe, F., Rodríguez, E., & Vázquez Blanco, J. M. (2008). Subordinación productiva en las economías regionales de la posconvertibilidad. *Realidad Económica*, (240), 97-132. [https://www.iade.org.ar/system/files/ediciones/realidad\\_economica\\_240.pdf](https://www.iade.org.ar/system/files/ediciones/realidad_economica_240.pdf)
- [48] Romero, F. G. (2014). Los agroquímicos: concentración y dependencia en la Argentina (1976-2014). *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (41), 59-101. <https://www.ciea.com.ar/revista-interdisciplinaria-de-estudios-agrarios/revista-num-41/>
- [49] Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) (s.f.). Información sobre importaciones y exportaciones de agroquímicos de la dirección de Agroquímicos, Productos Farmacológicos y Veterinarios de Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria. Consultado el 1 de septiembre de 2020.
- [50] Sistema Informático Simplificado Agrícola (SISA). (2019). *Informe de Soja 2019*. [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/inase\\_if\\_soja19\\_2020.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/inase_if_soja19_2020.pdf)
- [51] Sistema de Estimaciones Agrícolas (SIAA). (s.f.). Estadísticas agrícolas 2022. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Consultado el 1 de marzo de 2022. <http://www.siaa.gov.ar/estimaciones/>

- [52] Sturgeon, T. (2013). De cadenas de mercancías (commodities) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización. *Eutopía*, 2, 11-38. <https://revistas.flacsoandes.edu.ec/eutopia/article/view/1027>
- [53] Teubal, M. (2000). Globalización y nueva ruralidad en América Latina [reporte]. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). <https://www.eldis.org/document/A30309>
- [54] Teubal, M. (2003). Soja transgénica y la crisis del modelo agroalimentario argentino. *Realidad Económica*, (196), 52-74. <https://www.iade.org.ar/system/files/articulos/3-teubal.pdf>
- [55] TradeMap. (s.f.). List of importing markets for a product exported by Argentina. Consultado el 1 de marzo de 2022. [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c032%7c%7c%7c%7c1507%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c032%7c%7c%7c%7c1507%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- [56] Trigo, E. (2016, noviembre). Veinte años de cultivos genéticamente modificados en la agricultura argentina. ArgenBio. <https://www.argenbio.org/novedades/71-mas-novedades/mas-novedades-argentina/11684-Veinte-A%C3%B1os-de-Cultivos-Gen%C3%A9ticamente-Modificados-en-la-Agricultura-Argentina>
- [57] Vértiz, P. (2017). La cúpula agroindustrial del complejo lácteo argentino. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (46), 59-103. [https://www.ciea.com.ar/web/wp-content/uploads/2018/01/Patricio-V%C3%A9rtiz\\_La-c%C3%BApula-agroindustrial-del-complejo-l%C3%A1cteo-argentino-integraci%C3%B3n-subordinada-de-la-producci%C3%B3n-prima.pdf](https://www.ciea.com.ar/web/wp-content/uploads/2018/01/Patricio-V%C3%A9rtiz_La-c%C3%BApula-agroindustrial-del-complejo-l%C3%A1cteo-argentino-integraci%C3%B3n-subordinada-de-la-producci%C3%B3n-prima.pdf)
- [58] Villulla, J. M., & Amarilla, A. (2011). ¿Qué es un contratista? Una síntesis crítica para un intento de caracterización social [ponencia]. VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. [https://www.conicet.gov.ar/new\\_scp/detalle.php?keywords=&id=37081&congresos=yes&detalles=yes&congr\\_id=7178958](https://www.conicet.gov.ar/new_scp/detalle.php?keywords=&id=37081&congresos=yes&detalles=yes&congr_id=7178958)
- [59] Villulla, D., Fernández, D., & Capdevielle, B. (2019). Los números rojos de la Argentina verde. Facultad de Ciencias Económicas. <https://www.ciea.com.ar/web/wp-content/uploads/2021/12/Los-n%C3%BAmeros-rojos-de-la-Argentina-verde.pdf>
- [60] Wainer, A., & Schorr, M. (2014). Concentración y extranjerización del capital en la Argentina reciente: ¿Mayor autonomía nacional o incremento de la dependencia?. *Latin American Research Review*, 49(3):103-125. <https://doi.org/10.1353/lar.2014.0044>
- [61] Wallerstein, I. M. (2005). *Análisis del Sistema-Mundo: una introducción*. Siglo XXI.
- [62] Werner, M., Bair, J., & Fernández, V. (2014). Linking Up to Development? Global Value Chains and the Making of a Post-Washington Consensus. *Development and Change*, 45 (6), 1219-1247. <https://doi.org/10.1111/dech.12132>
- [63] Wilkinson, J. (2009). The Globalization of Agribusiness and Developing World Food Systems. *Global Agribusiness* 61(4), 38-51. [https://www.researchgate.net/publication/274282859\\_The\\_Globalization\\_of\\_Agribusiness\\_and\\_Developing\\_World\\_Food\\_Systems](https://www.researchgate.net/publication/274282859_The_Globalization_of_Agribusiness_and_Developing_World_Food_Systems)