
Estado, dependencia y poder en el agronegocio sojero argentino: la arquitectura normativa del modelo (1976-2002)

Diego Taraborrelli

CEDIEP/UNQ

diegotaraborrelli@gmail.com

State, Dependency, and Power in the Argentine Soybean Agribusiness: the Normative Architecture of the Model (1976-2002)

Estado, Dependência e Poder no Agronegócio Sojeiro Argentino: a Arquitetura Normativa do Modelo (1976-2002)

Fecha de recepción: 21 de julio de 2024

Fecha de aprobación: 3 de junio de 2025

Resumen

La bibliografía académica sobre las características dependientes del agro argentino presenta un déficit en el estudio del entramado institucional y normativo que sostiene las prácticas del agronegocio en los espacios rurales. Mediante un enfoque cualitativo, este artículo identifica los pilares normativos que permitieron la consolidación del agronegocio sojero en la Argentina, entre la última dictadura militar y el 2002. La investigación se centra en aquellas regulaciones y políticas públicas que permitieron la introducción de nuevos esquemas de coordinación productiva, paquetes tecnológicos y la comercialización concentrada del complejo oleaginoso argentino. Se concluye que las políticas y regulaciones económicas heredadas del neoliberalismo, en sus distintas fases, cristalizan el desplazamiento del Estado como motor del desarrollo y la consolidación de los grupos económicos locales y de las empresas multinacionales en los espacios de poder político y económico.

Palabras clave: estructura normativa, agronegocios, desarrollo económico, políticas públicas

Códigos JEL: O1, Q1, K29

Abstract

The academic literature analyzing the dependent characteristics of Argentine agriculture presents a gap in the study of the institutional and normative framework that sustains agribusiness practices in rural areas. Using a qualitative approach, this article identifies the normative pillars that enabled the consolidation of soybean agribusiness in Argentina between the last military dictatorship and 2002. The research focuses on the regulations and public policies that facilitated the introduction of new productive coordination schemes, technological packages, and the concentrated commercialization of the Argentine oilseed complex. The study concludes that the economic policies and regulations inherited from neoliberalism, in its different phases, crystallized the displacement of the State as the driving force of development and the consolidation of local economic groups and multinational companies in political and economic power spaces.

Keywords: agribusiness, regulatory structure, economic development, public policies

JEL codes: O1, Q1, K29

Resumo

A bibliografia acadêmica que analisa as características dependentes da agricultura argentina apresenta um déficit no estudo do arcabouço institucional e normativo que sustenta as práticas do agronegócio nos espaços rurais. Por meio de uma abordagem qualitativa, este artigo identifica os pilares normativos que permitiram a consolidação do agronegócio da soja na Argentina entre a última ditadura militar e 2002. A pesquisa concentra-se nas regulamentações e políticas públicas que possibilitaram a introdução de novos esquemas de coordenação produtiva, pacotes tecnológicos e a comercialização concentrada do complexo oleaginoso argentino. Conclui-se que as políticas e regulamentações econômicas herdadas do neoliberalismo, em suas diferentes fases, cristalizaram o deslocamento do Estado como motor do desenvolvimento e a consolidação dos grupos econômicos locais e das empresas multinacionais nos espaços de poder político e econômico.

Palavras-chave: estrutura regulatória, agronegócio, desenvolvimento econômico, políticas públicas

Códigos JEL: O1, Q1, K29

Introducción

Como elemento visible de un cambio estructural, los espacios rurales argentinos han sido estudiados desde distintos enfoques y disciplinas en los que se señalaron sus consecuencias económicas (Gorenstein, 2012; Anlló et al., 2013; Varrotti, 2019), ecológicas (Pengue, 2010), sociales (Gras y Hernández, 2013; Azcuy Ameghino, 2012) y culturales (Hernández, 2007). En esos trabajos se identificaron sus principales características: la expansión de la frontera agropecuaria, el desplazamiento de producciones tradicionales, la concentración y la extranjerización de los complejos productivos, la centralidad del capital financiero y, fundamentalmente, el papel de la tecnología como eje estructurante del modelo de producción agropecuaria consolidado en el país a fines del siglo XX.

La consolidación global del neoliberalismo durante la década de 1970 modificó las dinámicas asociadas a los procesos de producción, distribución y consumo de alimentos. No se trató solo de una extensión cuantitativa de las relaciones mercantiles. Fue un cambio cualitativo condicionado por el nuevo protagonismo que adquirió el capital financiero, las grandes empresas transnacionales y los grupos agroalimentarios. Como parte del proceso, se estimuló la conformación de un régimen de acumulación flexible (Harvey, 2004) caracterizado por la eliminación de las restricciones para la localización, el aprovisionamiento, la producción, la distribución y el consumo agroalimentario.

A partir de 1976, las tendencias globales se impusieron en la Argentina y produjeron cambios sustanciales que significaron el retroceso del Estado Nacional como mascarón de proa del desarrollo económico y social. En el nuevo contexto, las modificaciones en la regulación de las actividades agropecuarias y agroindustriales legitimarían el cambio de los núcleos de poder político y social en la matriz económica argentina.

Los elementos que señalan los múltiples rasgos de la dependencia agropecuaria y agroindustrial argentina, iniciados en las primeras décadas del siglo XX, se consolidarían a partir de este periodo. En términos productivos, se profundiza la dependencia tecnológica (de semillas), de insumos (agroquímicos y fertilizantes) y de maquinaria agrícola. En el plano geopolítico, la exportación en manos de empresas extranjeras limita la capacidad del país para regular su comercio externo y definir un sendero de desarrollo económico autónomo.

Los aspectos normativos y legales que favorecieron la consolidación de un agro dependiente en el país han sido poco explorados por la literatura especializada. Sin embargo, la importancia de analizarlos radica en que las instituciones estatales y el régimen político y legal fijan y constituyen las reglas que determinan las probabilidades diferenciales para lograr la acumulación

y la apropiación de los excedentes por parte de los actores ubicados en los núcleos de poder de los distintos complejos productivos (Acuña, 2013).

En este trabajo se analizan los pilares fundamentales del entramado normativo neoliberal que favorecieron (y favorecen) la acumulación y la apropiación del excedente por parte de las empresas multinacionales y de los grupos concentrados del agronegocio de la soja en Argentina, cuya raíz histórica se encuentra en la última dictadura militar (1976-1983).

El artículo se estructura en cinco apartados después de esta breve introducción. En primer lugar, se analizan los principales elementos que caracterizan algunos de los rasgos dependientes del agro argentino a partir de la década de 1970; en el segundo apartado se revisa el marco normativo que define la apropiación del excedente en el primer eslabonamiento del complejo oleaginoso argentino; en el tercero, se analizan las características de los principales pilares normativos que dan sustento al modelo de producción agropecuaria; y, en el cuarto apartado, se analizan las regulaciones que encuadran el poder ejercido por las empresas multinacionales en el sector exportador de granos. Finalmente, se proponen unas breves reflexiones finales.

1. Características generales del agro dependiente en la Argentina

La evolución histórica de la economía mundo capitalista ha experimentado periódicas transformaciones que conllevaron la relocalización de las actividades productivas, pero sin que desapareciese la configuración jerárquica y desigual que impone la estructura centro-periferia. Como parte de dichas transformaciones, durante la década de 1970 se consolidó la hegemonía internacional del capital financiero en el proceso de acumulación (Wallerstein, 2014; McMichael, 2016; Fernández, 2017). El fenómeno se apoyó, por un lado, en la deslocalización de la manufactura y de la agricultura desde el norte hacia el sur; y, por el otro, en la elaboración de un régimen de administración de las deudas públicas capaz de disciplinar a los Estados con políticas de austeridad, coincidentes con la agricultura de exportación (McMichael, 2016).

Como resultado de esa dinámica global, en la Argentina se introdujeron cambios en las políticas agroalimentarias y agroindustriales que dieron lugar a un periodo de fuertes crisis y profundas modificaciones en su estructura agropecuaria y agroindustrial (Gutman y Lavarello, 2002). Uno de los principales efectos del ciclo de medidas neoliberales iniciado por la Dictadura fue la reorientación exportadora de la producción de alimentos, con el propósito de generar divisas para el pago de la deuda externa. Tanto fue así que la mayor parte de las exportaciones se concentraron en un número reducido de productos, provenientes de las industrias de aceites y harinas

vegetales, y de carne vacuna que, en conjunto, alcanzaban entre 70 y 80% del total de las exportaciones de los últimos años de esa década.

En términos cualitativos la reorientación exportadora argentina implicó la incorporación de cambios al interior de sus estructuras agroindustriales cuyo resultado fue el incremento de la concentración técnica (disminución de plantas y aumento del tamaño medio). Junto con este proceso de concentración, durante la década de 1980 se registró un aumento de la participación del capital extranjero en los núcleos de poder de cada complejo productivo, quienes avanzaron con la compra y fusión de empresas locales agropecuarias y agroindustriales (Kosacoff y Azpiazu, 1989).

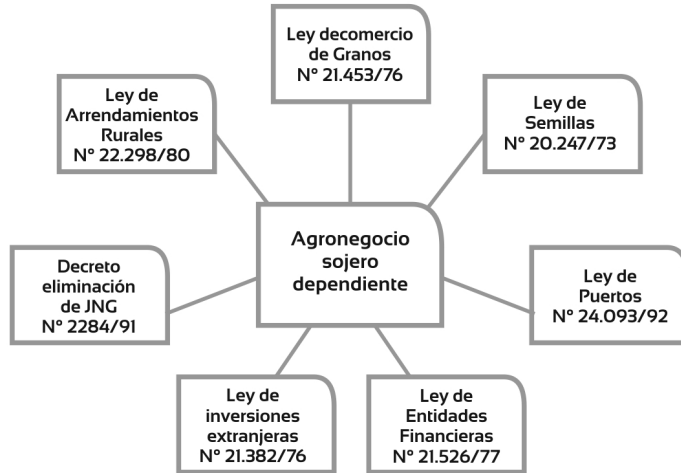
Con la profundización de las políticas neoliberales durante las gestiones presidenciales de Carlos Menem (1989-1999) y Fernando de la Rúa (1999-2001) se terminó por modificar el panorama sectorial¹. Los cambios en las condiciones competitivas, en las tecnologías y en los marcos regulatorios en los que se desenvolvían estas producciones impulsaron un sendero de profundas reestructuraciones empresariales, nuevas modalidades de coordinación intra e intersectorial, y la redefinición de las estrategias de las firmas (Gutman y Lavarello, 2002). Tanto fue así que, durante este periodo, muchas empresas tuvieron que abandonar el mercado por no poder adecuar las escalas productivas y comerciales a las nuevas condiciones de la competencia.

En ese sentido, tal como fuera analizado por McMichael (1989) a nivel sistémico, y por Pierri (2014) a nivel local, en la consolidación de un escenario caracterizado por una alta concentración y extranjerización, el Estado cumplió un papel decisivo mediante la generación de las condiciones normativas e institucionales.

En los siguientes apartados se analizan siete leyes y reglamentaciones sectoriales implementadas entre 1976 y 2002. Si bien existe una miríada de normativas y regulaciones con distinta jerarquía que podrían ser incorporadas en este trabajo, se considera que las seleccionadas son estructurales en la configuración del poder de los agronegocios en el país. En otros términos, las leyes bajo análisis se vinculan al esquema institucional que garantiza la apropiación del excedente a los grupos concentrados y las empresas multinacionales del complejo oleaginoso argentino (figura 1).

1- Si bien la implantación del neoliberalismo en el país se consolidó a través de distintas etapas, con la Dictadura militar y el llamado Proceso de Reorganización Nacional (entre 1976 y 1983) y durante los gobiernos democráticos (1989-2001) que implementaron políticas dictadas por el llamado Consenso de Washington. Por cuestiones de espacio en este trabajo no se profundiza en la diferenciación de estas. Para ampliar la diferenciación entre ambos periodos, ver Fair (2010) y Forcinito y Tolon Estarellés (2009).

Figura n.º 1. Pilares normativos del agronegocio dependiente de la Argentina.



Fuente: elaboración propia

2. El principio de la cadena: la provisión de insumos, semillas y agroquímicos

2.1. Ley N.º 20.247/73 de Semillas y Creaciones Fitogenéticas

La Argentina es uno de los países con mayor consumo de insumos agropecuarios del mundo: cada año se utilizan más de 230 millones de litros de agroquímicos y 24 millones de hectáreas se siembran con semillas genéticamente modificadas, lo que equivale al 15% del total mundial (PQBio, 2021; AgrofyNews, 22 de octubre de 2022). Estos elementos indican que el análisis del marco regulatorio de este segmento constituye un elemento insoslayable en la indagación sobre los agronegocios en el país.

En la Argentina, las regulaciones sobre propiedad intelectual de semillas siguen la evolución de la normativa internacional. Si bien desde principios de la década de 1980 este proceso de reestructuración institucional recibió el impulso de una nueva normatividad establecida a través de algunos organismos multinacionales (OMC, Banco Mundial, OMPI, etcétera), también se liga con la acción directa de las firmas líderes sobre el ordenamiento jurídico y administrativo del Estado nacional.

En 1978, la dictadura reglamentó la Ley N.º 20.247 de "Semillas y Creacio-

nes Fitogenéticas”, promulgada en 1973. Esta ley, además de contemplar un mejor control del comercio interno de semillas, otorgaba derechos de propiedad sobre la creación o descubrimientos fitogenéticos y concedía un amplio derecho a los usuarios de las semillas (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1985). Con la consolidación del agronegocio, a partir de los años noventa, el derecho de los usuarios de las semillas constituyó el centro del conflicto por la propiedad intelectual de los cultivos comerciales extensivos (Acuña, 2019).

Atendiendo al conflicto de intereses entre empresas semilleras y productores, en los primeros años de esa década se impulsaron cambios institucionales que terminaron configurando el sector de los agroinsumos en la Argentina. En el plano internacional, se alinea la regulación interna con las demandas de protección de las variedades vegetales establecidas por la Organización Mundial de Comercio. En el plano doméstico se destaca la creación de un andamiaje normativo estructurado en torno de, al menos, dos organismos autárquicos pero dependientes de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA).

Por un lado, en 1991, se crea la Comisión Nacional de Biotecnología Agropecuaria (CONABIA). Con un perfil “técnico y experto”, la Comisión tendría funciones asesoras y consultivas en torno de la regulación de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM). La creación de la CONABIA, en pleno proceso de consolidación de la agrobiotecnología, definió un rápido esfuerzo para adaptar la legislación nacional a las transformaciones y directrices derivadas de la institucionalidad global. Posteriormente, ante las recurrentes críticas por el uso OGM, desde la Comisión se recomendaron nuevas disposiciones orientadas sostener los mercados globales y no tanto a controlar sus efectos sanitarios y ambientales (Poth, 2019)².

Por el otro, se avanzó en la implementación del nuevo reglamento de la Ley de Semillas y Creaciones Fitogenéticas, que fuera modificado a partir del Decreto N.º 2.183/91. Entre otras cuestiones, el Decreto avanza en la creación del Instituto Nacional de Semillas (INASE) como un organismo descentralizado dentro de la SAGPyA, destinado a imprimir dinamismo y velocidad en la toma de decisiones para la adecuación de los marcos normativos a los vertiginosos cambios tecnológicos. Tanto fue así que, en 1996, desde este

2- A través de la adaptación creativa del marco regulatorio, las nuevas resoluciones administrativas respondían a los riesgos ambientales y sanitarios, pero siempre teniendo como objetivo la resolución de los problemas comerciales que estos riesgos traían aparejados en los mercados globales (Poth, 2019).

Instituto se aprobó la comercialización en el país de la soja genéticamente modificada, hito fundamental mediante el cual la SAGPyA le otorgó la licencia a Nidera, por entonces de capitales nacionales, para comercializar la soja RR (Roundup Ready) resistente al herbicida glifosato, desarrollada por la empresa Monsanto³. Este “paquete tecnológico” significó la incorporación de insumos relativamente baratos (semillas y herbicidas), fundamentalmente porque no implicaba el pago de regalías por el uso del gen RR, dado que Monsanto no obtuvo la patente en la Argentina (Hernández, 2007). De este modo, la rápida adopción de esta tecnología por los productores hizo que, para fines de los años noventa, cerca del 90% de la soja sembrada en el país fuese con esa tecnología (Gras y Hernández, 2013).

La institucionalidad local se reorganizó en línea con el sistema de protección de las variedades vegetales bajo la estructura de la Convención Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV) de 1978. Asimismo, con el desarrollo de la industria biotecnológica, desde las empresas multinacionales se presionó a los países de la periferia para que ajustaran sus marcos regulatorios internos con la legislación internacional de Propiedad Intelectual.

Varios trabajos (Bisang *et al.*, 2006; Sztulwark, 2012; Gutman y Lavarello, 2002) analizaron el proceso creciente de fusiones y adquisiciones entre industrias químicas y semilleras, iniciado hace más de 40 años. Actualmente un puñado de empresas poseen presupuestos en investigación y desarrollo de semillas mayores que los PBI de muchos países de la periferia. Desde esa posición, estos actores tienen la capacidad de ejercer presión sobre las reglas de aprovechamiento de la innovación en la Argentina buscando, fundamentalmente a través de sus socios locales, modificar la Ley de Semillas vigente e impugnar el ejercicio del derecho de los productores a reservar las semillas para uso propio (Sztulwark, 2012; Perelmuter, 2016, 2020; Acuña, 2019)³.

Tal como se puede apreciar, este tipo de organismos, normativas y regulaciones públicas funcionan como la argamasa institucional necesaria para que el capital transnacional concentrado, poseedor de la tecnología, despliegue sus estrategias de acumulación global en el territorio nacional⁴.

3- La Resolución N.º 167 que aprueba la comercialización del evento transgénico tiene fecha del 25 de marzo de 1996. La foja número 1 del expediente es una carta con fecha del 3 de enero del mismo año. El trámite duró apenas 81 días (lavaca.org, 23 de marzo de 2011)

4- Dentro de la UPOV existen dos modelos de las Actas regulatorias, la de 1978 y la de 1991. Mientras que la primera incluye la excepción del fitomejorador, que permite utilizar una variedad ya protegida para lograr nuevas variedades; la de 1991 permite a las empresas obtener derechos sobre las plantas y de ese modo evitar que se utilicen generaciones futuras de semillas, si contiene alguna patente (Marin *et al.*, 2022).

3. La mitad de la cadena: la actividad productiva

3.1. La Ley N.º 21.526/77 de Entidades Financieras

Una de las características distintivas de la actividad agropecuaria es que se conoce de antemano cuál será la inversión necesaria (siembra y pulverización, por ejemplo), pero no cuál será el resultado final al momento de la cosecha debido a la influencia de factores imprevisibles, como los climáticos (Gutman y Feldman, 1989). Estas incertidumbres hicieron que, históricamente, los productores agropecuarios hayan accedido al financiamiento de sus campañas desde lo comercial, con proveedores y clientes o compradores, más que con el sector financiero (bancos u otros instrumentos financieros) (Sánchez Sorondo, 2017).

Con la Ley N.º 21.526 de Entidades Financieras de 1977, se consolidó la hegemonía del sector financiero en la absorción y reparto de recursos. De ese modo, se apuntó a la liberalización del mercado interno y a una mayor vinculación con los mercados mundiales, cuyas consecuencias inmediatas fueron el cierre de industrias nacionales y la salida de divisas, a causa de los déficits comerciales y de servicios, como de los intereses de la deuda (Rapoport, 2019).

Con el nuevo régimen se permitió la descentralizaron los depósitos y la liberación de las tasas de interés. Si bien no desaparecieron como fuente de financiación del sector productivo, los bancos fueron perdiendo su rol de intermediarios financieros y comenzaron a expandirse las fuentes de financiamiento extra bancario en el sector agropecuario (Nava, 2003).

Con esta ley como telón de fondo, durante la década de 1980 se expandió el uso de la prefinanciación de las exportaciones como uno de los caminos alternativos para acceder al crédito con tasas positivas. En ese contexto, los grandes exportadores tenían la posibilidad de acceder a tasas de interés del mercado internacional en el orden de 5 o 6% anual, que les brindaba ventajas sobre otros operadores del mercado de granos, contribuyendo al proceso de concentración comercial. Otra modalidad de financiación para productores eran las ventas directas a las grandes exportadoras, la que compraban anticipadamente las cosechas y, como contrapartida, imponían diferenciales negativos de precios a los productores (las diferencias operaban, en la práctica, como el interés por la financiación otorgada). Del mismo

5- Tal como desarrolla Sztulwark (2012), en la Argentina, si bien no se establecieron las mejores condiciones para el aprovechamiento de la innovación de parte de las empresas semilleras multinacionales a principios de los años 90, la acción de control y la capacidad de presión de las empresas les permitió establecer las reglas para la apropiación de la renta tecnológica.

modo, los grandes proveedores de insumos otorgaban este tipo de crédito a los productores agrícolas a cambio de cierta exclusividad en la compra y uso de sus productos. De esa forma, los productores tenían una menor flexibilidad a la hora de cambiar los insumos o de probar los productos de la competencia (Low, 2016).

En la década de 1990, las tasas de interés altas y positivas, combinada con la necesidad de incorporar maquinaria moderna, generaron un proceso de endeudamiento crónico y masivo que motivó la hipoteca y el remate de millones de hectáreas, maquinarias y herramientas (Villulla, 2010). El financiamiento otorgado por los bancos comerciales fue uno de los grandes responsables de la eliminación de casi 100.000 establecimientos productivos entre 1988 y 2002. En aquella década, el incremento del crédito bancario conllevó la disminución relativa de los sistemas de prefinanciamiento que, de todos modos, siguieron cumpliendo una función fundamental para la inversión tecnológica del sector, especialmente en muchas empresas que estaban excluidas, por sus características o estado patrimonial, del financiamiento ofrecido por la banca pública o privada (Nava, 2003).

La Ley entidades financieras generó el marco normativo del financiamiento para los productores agropecuarios que caracterizaron el proceso de agriculturización, en su fase sojizadora, desde mediados de los años 1990 hasta la actualidad (cuadro 1).

Cuadro n.º 1. Mecanismos de financiamiento habilitados por la Ley de Entidades Financieras

Sociedades de garantías recíprocas	Pool de siembra	Fondo común de inversión	Fideicomiso
Las SGR no prestan dinero, pero facilitan el acceso al crédito a través del otorgamiento de avales.	Son una forma de organización empresarial de la que participan varios socios para maximizar el beneficio a partir del aumento de la escala de producción y la disminución de los riesgos.	A diferencia de los pools, los Fondos Comunes tienen una sólida base jurídica (Reglamento Interno, aprobación de la CNV, controles) y una mayor complejidad organizacional.	Permite la inversión de capital en un negocio que será manejado por un experto (fiduciario). Este esquema permite armar estructuras jurídicas que se ajusten al objetivo buscado.

Fuente: elaboración propia en base a Sánchez Sorondo (2017), Nava (2003) y Low (2016)

La diversidad de posibilidades para la financiación productiva que existe desde el último gobierno de facto (prefinanciación de exportaciones, liquidación de divisas en el exterior, resolución N.º 1825, venta directa anticipada y eliminación de otras tradicionales provistas por el Estado) ha sido determinante para redefinición del entramado productivo de la Argentina, en particular en lo que refiere a las dinámicas establecidas entre las grandes empresas exportadoras y los productores (Pierri, 2014)⁵.

3.2. Ley N.º 21.382/76 de Inversiones Extranjeras

La dictadura militar implementó una serie de medidas orientadas a desregular el ingreso de las inversiones extranjeras. Puntualmente, la Ley N.º 21.382/76 (y sus modificatorias) flexibilizaron los controles sobre las inversiones, los requisitos y todos aquellos aspectos relacionados con la regulación en materia de remesas, utilidades y repatriación del capital. Al mismo tiempo que la Argentina abría sus mercados a las inversiones extranjeras, iniciaba un rápido proceso de firma y ratificación de tratados de inversiones con un alto grado de funcionalidad con las estrategias de los capitales extranjeros. De hecho, la mayoría de los tratados bilaterales firmados a partir de los años noventa apuntaron a garantizar la intangibilidad de las inversiones extranjeras, en base a las condiciones pautadas por ellos y a la limitación de la autonomía de las políticas estatales por fuera de los intereses empresariales (Schorr y Ortiz, 2020).

El esquema de alta desregulación, sumado a los cambios internacionales en el mercado de agroalimentos, dio el pie para la profundización del proceso de concentración y extranjerización que se venía gestando en la industria agroalimentaria argentina desde fines de los años sesenta. En este punto, el caso de la industria aceitera de exportación es elocuente.

Gutman y Feldman (1989) señalan que, en la industria aceitera de exportación, las empresas que operaban en la actividad se redujeron de 46 en 1973 a 36 en 1984. En parte, como resultado de un complejo proceso en el que se combinó la apertura de nuevas empresas y plantas, con el redimensionamiento de algunas existentes, junto con la desaparición de otras firmas y las adquisiciones totales o parciales de otras.

6- Respecto del financiamiento de los otros actores del complejo, es preciso señalar que a medida que se avanza sobre la cadena de valor agrícola y la envergadura de las empresas es mayor, el crédito o financiamiento suele ser más accesible por una cuestión de riesgo de repago y calidad de las garantías ofrecidas. Las principales empresas del sector sean acopiadores, distribuidores o comercializadores utilizan mucho más el financiamiento de entidades financieras, no solo por disponibilidad, sino también por el bajo costo (Sánchez Sorondo, 2017).

Al respecto, estos autores identificaron que casi la totalidad de las inversiones realizadas en el periodo 1978-1985 fueron destinadas a aumentar la capacidad exportadora de las empresas: el 73% de las inversiones se destinaron a la construcción de nuevas plantas, el 14% a la ampliación de las plantas existentes, el 8% a infraestructura de almacenaje y el 5% a instalaciones portuarias.

Entre 1993 y 1999, la extranjerización del complejo oleaginoso se produjo por la compra de activos nacionales. Al respecto, Barreda *et al.* (2018) analizan algunos casos particulares: en 1994, Nidera compró las plantas de procesamiento de Puerto General San Martín y Junín a IMSA, y la planta en Valentín Alsina a Agroindustrias Pampeanas SA. Posteriormente, en 1998, la multinacional suiza Glencore compró el grupo nacional Oleaginosa Moreno, quedándose con las plantas de procesamiento de Daireaux, General Villegas, Necochea y Bahía Blanca. Finalmente, en 2001, Nidera compró Victoria Cereales.

Las nuevas inversiones produjeron cambios importantes en la arquitectura de los complejos productivos y en las estrategias empresariales. Las empresas extranjeras aumentaron su participación (en los sub-productos de la molienda de granos) mediante inversiones orientadas a adquirir o fusionarse con empresas con trayectoria en el mercado local y, en menor medida, a través de inversiones *greenfield* (Schorr y Ortiz, 2020).

3.3. Ley N.º 22.298/80 de Arrendamiento Rural

Las condiciones del arrendamiento, sumadas a los mecanismos de financiamiento y contratación, constituyen un elemento crucial para el sostenimiento del modelo de producción del agronegocio (Murmis y Murmis, 2010).

La Ley N.º 13.246/48 de Arrendamientos y Aparcerías Rurales del peronismo tuvo su última modificación durante la dictadura, en octubre de 1980. Fernández (2010) señala cómo, con la Ley N.º 22.298/80, se derogaron artículos que implicaban revisar el canon de arriendo en el caso de pérdida parcial o total de la cosecha, obligaban al propietario a realizar ciertas mejoras a sus expensas y resguardaban al tomador por el plazo de un año antes de iniciar un desalojo en caso de un incumplimiento. Además, en procura de aceitar las relaciones entre propietario y empresa arrendataria, se redujeron los plazos mínimos que debía durar el arriendo, se eliminó la prohibición de subarrendar y se mantuvo y perfeccionó la flexibilización de la figura del contrato accidental (que no se veía sujeto a las limitaciones temporales de tres años que señala la ley)⁶. En otros términos, con la nueva ley empezó a considerarse a los chacareros como actores que no requerían del tutelaje estatal.

Como resultado de la nueva legislación empezó a crecer la presencia de los

arrendatarios de gran escala que, respaldados por bancos y entidades financieras, concentraron la producción y desplazaron a pequeños productores. Por sus estrategias de acaparamiento de tierras, estos capitales valorarían el acortamiento de los plazos que rigen las relaciones con el propietario, permitiéndoles disminuir riesgos y una recolocación más ventajosa en caso de que se presente la oportunidad. De hecho, los contratos cortos permiten que muchos arrendatarios implementen un esquema de “soja sobre soja”, sin considerar el balance nutricional de los suelos que aporta la rotación equilibrada de los cultivos.

Cuando se analizan los censos nacionales agropecuarios entre 1988 y 2018, si bien la propiedad es la forma preponderante, se observa que la superficie en arrendamiento se incrementó. En las provincias de la región pampeana, el alquiler (en sus diversas modalidades: arrendamiento, aparcería y contrato accidental) llega a representar entre el 55 y el 64% de la superficie, según la provincia.

Tan solo quince grupos económicos producen un poco más de 1.600.000 de hectáreas, con esquemas que integran superficies de entre 50.000 y más de 100.000 hectáreas. Para 2022, la lista daba cuenta de una fuerte presencia de capitales nacionales, con distinto tipo de inserción en otros eslabonamientos del sector agroalimentario: AdecoAgro y Cresud superan las 400.000 ha en producción, otras empresas gestionan poco más de 50.000 (Cazenave & Asociados, La Biznaga, Virreyes Agropecuaria, Managro). En el medio se encuentran aquellas empresas que gestionan entre 100.000 y 300.000 ha, como Los Grobo, MSU, AGD, Lartirigoyen, el Grupo Andreoli y el Grupo Duhau (Sanz Cerbino y Castela Caruana, 2023; Gras y Varrotti, 2013).

Al respecto, tal como señalan Azcuy Ameghino y Fernández (2019), la ventaja con la que compiten los grandes capitales convierte en especialmente frágiles a los actores más pequeños, que necesitan sumar superficie mediante el arriendo y que no lo logran salvo que acepten pagar montos o porcentajes que los llevarían al quebranto. En ese sentido, las asimetrías en el uso de tecnología, los beneficios de las economías de escala, el saber técnico y la eficiente utilización de los factores productivos de estas empresas agropecuarias terminaron empujando a los productores más pequeños, con

7- Si bien por ley los contratos deben pautarse en dinero, en la práctica el precio del arrendamiento se pacta haciendo referencia a la cotización de los productos en los mercados de granos o ganado como Bolsas de Cereales o Mercados de Hacienda. También es frecuente que se pacte determinada cantidad de granos por hectárea por año o cierta cantidad de kilos (Bustamante, 2016).

dificultades para sostenerse en las actividades productivas, a poner sus tierras en arriendo como opción para que no perder la propiedad de sus establecimientos.

4. El final de la cadena: comercialización de la producción agropecuaria

4.1. Ley N.º 21.453/76 de Exportación de Productos Agrícolas

El entramado normativo de la dictadura garantizó a las empresas privadas la rentabilidad de sus ventas externas. Con la entrada en vigor del Decreto Ley N.º 21.453/76 de “Exportación de Productos Agrícolas” y su el Decreto reglamentario N.º 2923/76, se estableció que las ventas de granos al exterior realizadas por exportadores oficiales y privados deberían ser registradas mediante declaración jurada ante la Autoridad de Aplicación. Una vez registradas las declaraciones juradas de venta al exterior (DJVE), el Estado congelaría el tratamiento cambiario-arancelario por plazos que podrían llegar hasta un año. Al respecto, Pierri (2014) señala que, con esa decisión, el perjuicio causado por eventuales variaciones de los precios internacionales sería absorbido plenamente por el Estado. Además, en periodos de estabilidad del tipo de cambio, garantizado por el Estado, la prefinanciación de las exportaciones de granos les posibilitaba a las empresas ingresos financieros superiores a los del comercio, debido a sus posibilidades para acceder a financiamiento más barato en el exterior⁷.

La ley que habilita la exportación privada de productos agrícolas se complementa con el Decreto Ley N.º 22.108/79 de “Instalaciones Portuarias de Elevadores de Granos”. Este Decreto permitía a las empresas privadas a construir y explotar elevadores y demás instalaciones de recepción, almacenamiento y embarque de granos en terminales portuarias que funcionaban bajo el régimen de servicio público. Posteriormente, en 1982, con el Decreto N.º 168/82 se autorizaba a la Junta Nacional de Granos (JNG) a arrendar y vender silos, instalaciones complementarias de almacenamiento y de embarques ubicados en la campaña o en los puertos.

8- Al igual que con la Ley de Entidades Financieras, la “Ley de Granos” impuesta por la última Dictadura militar aún no se ha modificado. Uno de los intentos concretos, rápidamente deshecho, fue en 2002 cuando el entonces Ministro de Economía Remes Lenicov, mediante el Decreto N.º 618/02 anuló y reemplazó el artículo 6 de la Ley N.º 21.453, que habilitaba los plazos para la aplicación de los impuestos sobre las ventas al exterior. Tan solo cinco días después, el mismo gabinete firmó el Decreto N.º 654/02, mediante el cual se derogaba el Decreto N.º 618/02 y se restituía la vigencia del artículo 6º de la Ley N.º 21.453, empujando la renuncia del ministro Remes Lenicov (MATE, 2022).

Con el retorno de la democracia se intentó volver a jerarquizar algunas de las funciones del Estado como fiscalizador y orientador del comercio externo. Sin embargo, no se modificó la regulación del sector en sus aspectos centrales y el sistema de comercialización siguió siendo mixto, con preeminencia del sector privado (Pierri, 2014). Como fuera mencionado, durante toda esa época, la normativa vigente permitía distintas maniobras fraudulentas, como obtener altos rendimientos financieros en moneda local con la seguridad de un tipo de cambio fijado de antemano y otras tendientes a evadir el pago de impuestos mediante prácticas de subfacturación de exportaciones, acompañada, usualmente, por la fuga de divisas (León y Rossi, 2003). Estos dos esquemas eran los mecanismos de valorización financiera que, puede presumirse, proveían el grueso de la rentabilidad de las firmas exportadoras.

Con la presidencia de Carlos Menem, entre 1989 y 1999, se profundizó la privatización de la gestión de las operaciones comerciales y se desregularizó plenamente la operatoria del mercado interno y externo de granos, situación que distingue a la Argentina del resto de los países exportadores de agroalimentos, donde el Estado no se desligó del control del comercio exterior.

El ejercicio de presión de los grandes exportadores sobre el entramado normativo de la comercialización de granos se tradujo en que, a fines de los años ochenta, se terminara por imponer su diagnóstico sobre los diferenciales negativos de precio para las ventas externas desde la Argentina: el "costo argentino" era causado por la ineficiencia del sistema portuario y de navegación. Los exportadores señalaban el mayor flete diferencial del país, por su ubicación en el hemisferio sur, altos costos de operación portuarios y la imposibilidad de la Argentina de financiar sus exportaciones (León y Rossi, 2003). Es decir que, para los grandes exportadores privados, los gastos de carga y elevación, inspección de embarque, almacenaje, uso de muelles, financiación y comisiones de agentes comercializadores de las exportaciones, sellados e impuestos, y la transferencia de divisas incidían sobre el precio *Free On Board* (Jozami, 1994; León y Rossi, 2003; Pierri, 2014)⁹. Para entender esa posición es importante evocar las acusaciones esgrimidas desde de la JNG en las que se exponían las actividades fraudulentas y las subfacturaciones del sector exportador concentrado.

Con la profundización del neoliberalismo durante los noventa, esos argumentos fueron suficientes para finalizar la privatización de la infraestructura del comercio de granos iniciada durante la dictadura. La iniciativa se aceleró con la sanción de la Ley N.º 24.093/92 de "Actividades Portuarias" y el

9- *Free On Board* refiere al precio del bien descontando las tasas, los fletes e impuestos

Decreto N.º 769/93, que estableció el marco legal para la creación y el funcionamiento de puertos privados y actividades industriales. Con el nuevo ordenamiento se favoreció la construcción de puertos privados y plantas de industrialización de aceites de grandes dimensiones, como parte del complejo portuario: Cargill, Bunge Argentina, Louis Dreyfus, Molinos Río de la Plata y Vicentín se convirtieron en las firmas poseedoras de los mayores complejos portuario-industriales propios (Gutman y Feldman, 1989; Pierri, 2023).

Como se observa, las grandes ventajas competitivas internas de los grupos económicos locales y las empresas multinacionales (financiamiento, control de plantas industriales aceiteras o molineras, terminales portuarias y redes de acopio) determinaron la concentración y la extranjerización de la comercialización de granos en nuestro país, desplazando paulatinamente a otros actores históricos del complejo, desde el propio Estado, con la Junta Nacional de Granos, hasta otros de menor envergadura, como corredores de cereales, acopios y cooperativas.

4.2. La eliminación de la Junta Nacional de Granos, Decreto N.º 2284/91

La Junta Nacional de Granos (JNG) fue el agente comercializador de la producción primaria argentina durante la segunda mitad del siglo XX. Entre 1963, cuando se estableció a la JNG como el organismo responsable del control de las instituciones que interviniesen en el comercio interno y externo de granos (Decreto N.º 6698), y 1991, cuando se disolvió la Junta, la política oficial en relación con el mercado de granos se desarrollaría con diferentes matices de intervención oficial. Su máxima expresión se dio entre 1973 y 1976, con el monopolio oficial del comercio exterior, bajo el régimen de la Ley N.º 20.573/73, que reemplazó el decreto de 1963. Si bien durante este periodo las operaciones de los exportadores privados se vieron restringidas, siguieron operando debido a la JNG exportaba por intermedio de las firmas privadas.

En 1976, a través de la Ley N.º 21.288/76, se reestableció la capacidad de las empresas privadas para actuar en el comercio de granos y, de conformidad con esa misma ley (modificada por la N.º 21.469), se volvió a poner en vigor el Decreto Ley N.º 6698 del año 1963 que reducía las competencias y funciones de la JNG.

A principios de la década de 1990, el menemismo definió como Ministro de Economía a un alto ejecutivo de Bunge y Born que, entre sus primeras medidas, retiró el financiamiento a la JNG, desplazando su participación en el mercado de exportación. La designación del ejecutivo de la multinacional agroexportadora, además de su carga simbólica, expresaba el entramado ideológico e identitario del bloque de poder consolidado desde mediados de los años setenta.

A través del Decreto N.º 2.284/91 de "Desregulación Económica", se estableció la desaparición de la mayor parte de los organismos del Estado que intervenían en la comercialización de la producción, entre ellos la JNG. La aplicación del decreto no solo excluyó a la Junta de la posibilidad de participar en nuevas operaciones de comercio interior o externo de granos, sino que desprendió al Estado de todas las instalaciones de elevadores de granos y silos de campaña y portuarios que le permitían tener algún grado de control e información e incidir sobre el sistema de comercialización, dejando el comercio exterior completamente en manos privadas (León y Rossi, 2003; Pierri, 2014)⁹.

Con la eliminación de la JNG se reforzaron las condiciones comerciales del oligopolio de grandes empresas exportadoras, que pasaron a concentrar casi el 60% de las exportaciones de granos para 1996, en perjuicio de los pequeños y medianos productores agrícolas. Estos últimos perdieron las referencias de los valores reales de comercialización y enfrentaron dificultades para acceder al financiamiento. De hecho, los cambios producidos en el mercado agropecuario fueron de tal magnitud que, entre 1988 y 2002, desaparecieron más de 100.000 establecimientos agropecuarios, principalmente de los estratos más pequeños (León y Rossi, 2003), mientras que el número de cooperativas también se redujo. Las cooperativas que lograron sostenerse, en muchos casos, reestructuraron sus funciones para asistir a los medianos y grandes productores, debilitando aún más las opciones y los instrumentos de los pequeños productores (Duarte, 2002).

Conclusiones

El estudio de los pilares normativos del agronegocio permite comprender los procesos de acumulación y apropiación del excedente por parte de los grupos económicos concentrados y las empresas multinacionales en la Argentina.

El análisis permite observar que, lejos de resolver problemas de coordinación (costos de transacción o problemas de información), las instituciones que regulan los complejos agroindustriales expresan un conflicto político y económico de largo aliento. En este sentido, al rastrear el proceso histórico que dio origen a las instituciones y normativas, es posible entenderlas como la expresión de la lucha entre actores desiguales, con una temporalidad es-

10- Tras la liquidación de las Juntas se finaliza el periodo de intervención directa en el comercio de granos y se inicia la de creación de organismos de control. Por ejemplo, en 1996 se creó por Decreto la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA), cuya función principal sería fiscalizar la comercialización del comercio de granos y carnes (Zeolla, 2015).

pecífica. Es posible identificar que la consolidación del entramado normativo e institucional que sostiene al agronegocio argentino se definió en dos etapas. En un primer momento, como se ha observado, las siete regulaciones analizadas encontraron su punto de origen en la política neoliberal de la dictadura. En un segundo momento, ya en el marco del gobierno constitucional de Carlos Menem, se profundizaron los esquemas de liberalización que terminaron de desplazar los espacios de regulación que aún conservaba el Estado, los casos de los puertos privados y de la reforma del Estado son los más significativos.

Las instituciones y normativas analizadas dan cuenta del papel del Estado como garante del proceso de acumulación. Tal como ha sido analizado, si bien las empresas extranjeras han asumido un papel estratégico en los eslabonamientos clave para el funcionamiento interno del modelo de acumulación, el Estado ha ofrecido el marco normativo para favorecerlo. Por lo tanto, es posible sostener que los siete pilares normativos analizados en este artículo constituyen una pieza fundamental en el proceso de subordinación de la Argentina a las dinámicas globales del capitalismo, validando su papel de enclave exportador de productos primarios.

En términos de poder relativo, cuando desde el Estado se intentaron algunos gestos para modificar las regulaciones o los esquemas de poder sectorial (como en la Resolución N.º 125, en 2008, o la intervención de Vicentín en 2020), los actores en las distintas etapas agroproductivas de la Argentina se coordinaron en acciones colectivas orientadas a sostener el *statu quo*. Estas situaciones dan cuenta de que las dificultades políticas y económicas reales heredadas del neoliberalismo, en sus distintas fases, condicionan la capacidad del Estado para planificar un desarrollo amplio e inclusivo, que responda de manera soberana a los intereses nacionales.

Referencias bibliográficas

Acuña, C. (Comp.) (2013). *¿Cuánto importan las instituciones? Gobierno, Estado y actores en la política argentina*. Siglo XXI.

Acuña, J. (2019). Productores agrarios, semillas, reservas para uso propio y los contratos de licencia de uso de tecnología. *Revista Iberoamericana de Derecho Agrario*, (9). <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/81031>

AgrofyNews (22 de octubre de 2022). 230 millones de litros: el INTA analizó la cantidad de agroquímicos que se usan en Argentina y repasó los efectos sobre la salud humana. <https://news.agrofy.com.ar/noticia/202007/230-millones-litros-inta-analizo-cantidad-agroquimicos-que-se-usan-argentina-y-repaso>

Anlló, G., Bisang, R. & Campi, M (Comps.) (2013). *Claves para repensar el Agro Argentino*. Eudeba

Azcuy Ameghino, E. (2012). *Estudios agrarios y agroindustriales*. Imago Mundi

Azcuy Ameghino, E. & Fernández, D. (2019). El Censo Nacional Agropecuario 2018: visión general y aproximación a la región pampeana. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (51), 5-36.

Barreda, N., Kofman, M. & Abraham, L. (2018). El capital extranjero en la transformación de la industria aceitera argentina de las últimas décadas (1970-2010). En N. Lanciotti y A. Lluch (eds.) *Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI*. Imago Mundi.

Bisang, R., Gutman, G., Lavarello, P., Sztulwark, S. & Díaz, A. (2006). *Biotecnología y desarrollo. Un modelo para armar*. Prometeo-UNGS.

Bustamante, E. (2016). Cláusulas de precio en los contratos de Arrendamiento y Aparcería: nulidad del Contrato Canadiense, el Contrato a Kilaje Fijo y otros supuestos. *Revista Jurídica de Agronegocios*, (3),

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (1985). *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*. CEPAL.

Duarte, M. (2002). *El impacto social de la reforma del Estado* [Tesis de Maestría en Sociología Económica, IDAES, Universidad Nacional de General San Martín]. Repositorio Institucional de la UNSAM. https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/225/1/TMAG_IDAES_2002_DM.pdf

Fair, H. (2010). La génesis del proceso de reformas neoliberales en la Argentina. Un análisis de las políticas públicas del periodo 1976-1983. *OIKOS*, 14(30), 155-176. <https://doi.org/10.29344/07184670.30.1023>

Fernández, D. (2010). Análisis de los límites que propone una ley de arrendamientos a la concentración económica de la región pampeana. Cuadernos del CIEA (5). <https://www.ciea.com.ar/documentos-de-trabajo/documen->

tos-de-trabajo-5-2010/

Fernández, V. (2017). *Trilogía del erizo-zorro. Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*. Antrophos

Forcinito, K. & Tolón Estrelles, G. (2009). *Reestructuración neoliberal y después...* UNGS.

Gorenstein, S. (org.) (2012). *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*. Miño y Dávila.

Gras, C. & Hernández, V. (2013). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Biblos.

Gras, C. & Varrotti, A. (2013). El modelo de negocios de las principales megasempresas agropecuarias. En C. Gras y V. Hernández (comps.) *El agro como negocio*. Biblos.

Gutman, G. & Feldman, S. (1989). *Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina*. Documento de trabajo CEPAL (32).

Gutman, G. & Lavarello, P. (2002). Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des)encadenamientos tecnológicos. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (17), segundo semestre.

Harvey, D. (2004). El "nuevo" imperialismo: acumulación por desposesión. *Socialist Register*, 99-129.

Hernández, V. (2007). El fenómeno económico y cultural de la soja y el empresariado innovado. *Desarrollo Económico*, 47(87), 331-365.

Jozami, A. (1994). *Liquidación o reconstrucción del Estado. El caso de la Junta Nacional de Granos*. Emecé.

Kosacoff, B. & Azpiazu, D. (1989). *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*. CEAL-CEPAL.

lavaca.org (24 de marzo de 2011). *15 años de soja: la prueba del delito*. <https://lavaca.org/notas/15-anos-de-soja-la-prueba-del-delito/>

León, C. & Rossi, C. (2003). La Junta Nacional de Granos. *Revista Realidad Económica*, (196), 84-101.

Low, G. (2016). La evolución del financiamiento del sector agropecuario argentino entre 1990 y 2013 en el marco de la agriculturización. *Apuntes agro-económicos*, 10(3). <http://ri.agro.uba.ar/files/download/revista/apuntes/AA2016lowguidomartin.pdf>

Marin, A.; Stubrin, L.; Carrera, E.; Palacín, R. & Mauro, L. (2022). *Caso de estudio Don Mario: Una empresa argentina que gana el mercado global de semillas de soja*. Nota técnica IDB-TN-2274. <https://publications.iadb.org/es/caso-de-estudio-don-mario-una-empresa-argentina-que-gana-el-mercado-global-de-semilla-de-soja>

MATE (2022). La madre de todas las rentas. *Revista Crisis*, (52). <https://revistacrisis.com.ar/notas/la-madre-de-todas-las-rentas>

McMichael, P. (2016). *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias*. Porrúa.
Murmis, M. & Murmis, M.R. (2010). El caso de Argentina. En *Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina*. FAO, 1-42.

Nava, O. (2003). *Políticas de financiamiento de la producción agropecuaria en la Argentina*. CEPAL-IICA Estudio I.EG.33.7, componente A: Fortalezas y debilidades del sector agroalimentario. <https://cdi.mecon.gob.ar/bases/docolec/mecon/docpolecon/cepal/15.pdf>

Pengue, W. (Comp.) (2010). *La apropiación y el saqueo de la naturaleza*. Lugar.

Perelmuter, T. (2016). De soberanías y dependencias: el debate actual en Argentina en torno a la modificación de la Ley de Semillas. *Revista Ciencias Sociales*, (91), junio. <http://gergemsal.sociales.uba.ar/de-soberanias-y-dependencias-el-debate-actual-en-argentina-en-torno-a-la-modificacion-de-la-ley-de-semillas/>

Perelmuter, T. (2020). El rol del Estado en el cercamiento de las semillas en Argentina. *Estudios socioterritoriales. Revista de Geografía*, (28), 060. <https://doi.org/10.37838//unicen/est.28-060>

Pierri, J. (2014). *Producción y comercio de granos, 1980/2012: políticas públicas, grandes empresas y dependencia*. Biblos.

Pierri, J. (2023). Dependencia económica argentina: un análisis a partir del comercio de granos. *Realidad económica*, 53(354), 47-88. <https://ojs.iade.org.ar/index.php/re/article/view/245>

Pierri, J. & Cosenza, L. (2014). Desregulación económica y sus efectos sobre el comercio externo de granos en la década del '90. *Revista interdisciplinaria de estudios agrarios*, (41), 103-130. <https://www.ciea.com.ar/web/wp-content/uploads/2016/11/RIEA-41-04.pdf>

Poth, C. (2019). Biotecnología, ciencia y poder. Un análisis crítico sobre la regulación en torno a las semillas genéticamente modificadas. *Revista administración pública y sociedad*, (7), 77-102.

PQBio (2021). Los cultivos transgénicos en Argentina y en el mundo. *Cuadernos*, (43). https://www.porquebiotecnologia.com.ar/Cuadernos/El_Cuaderno_43.pdf

Rapoport, M. (2019). La teoría de la decadencia económica y el neoliberalismo argentino. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, XXVI(53), 73-108.

Sánchez Sorondo, J. (2017). *Financiamiento del sector agropecuario y agro-industrial en Argentina* [Tesis MBA, Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires]. Repositorio Digital UTDT.

Sanz Cerbino, G. & Castelao Caruana, M. (2023). *Reflexiones sobre el agro-negocio en Argentina: hacia una tipología del sector*. II Jornadas CEUR "Espacio, tecnología y acumulación: los senderos del desarrollo y sus límites", 26 al 28 de julio, Buenos Aires, Argentina.

Schorr, M. & Ortiz, R. (2020). Argentina: factores de impulso al proceso de primarización reciente. En S. Gorenstein (Coord.) *Territorios primarizados en la Argentina. Viejas y nuevas fragilidades socioeconómicas* (pp. 73-92). CK.

Sztulwark, S. (2012). *Renta de innovación en cadenas globales de producción. El caso de las semillas transgénicas en Argentina*. UNGS.

Varrotti, A. (2019). Las megaempresas del agronegocio: un estudio del modelo agrario a partir de las prácticas empresariales. *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía*, (26), eO26. <https://doi.org/10.37838/unicen/est.26-O26>

Villulla, J. (2010). *La política económica de los '90 y sus efectos sobre la organización social del trabajo agrícola en la pampa húmeda, 1991-2001*. Documentos del CIEA (5). <https://www.ciea.com.ar/documentos-de-trabajo/documentos-de-trabajo-5-2010/>

Wallerstein, I. (2014). *El capitalismo histórico*. Siglo XXI.

Zeolla, N. (2015). Desarrollo de la regulación estatal de la comercialización de granos en la Argentina. *Realidad económica*, (294), 132-155. https://www.iade.org.ar/system/files/ediciones/realidad_economica_294.pdf