

EL DESEMPEÑO DE LAS GRANDES EMPRESAS Y LAS COOPERATIVAS EN LA “SOJIZACIÓN”. LOS CASOS DE CARGILL Y DE LA ASOCIACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS

José Pierri

El trabajo analiza los cambios en la cúpula empresaria del sector aceitero y de empresas exportadoras de granos entre 1988 y el año 2006 y describe y analiza algunas de las razones de las diferencias entre la evolución de una gran empresa privada, Cargill, y la principal exportadora del sector cooperativo, la Asociación de Cooperativas Agrarias.

Parte de la hipótesis de que el cambio en el mercado mundial fue el factor determinante de la sojización y en el predominio de un pequeño grupo de empresas que hoy lo controla en forma oligopólica. En ese sentido se propone analizar críticamente algunos de los supuestos de la teoría respecto de la evolución de las grandes empresas y el llamado capitalismo gerencial.

Las fuentes estudiadas son publicaciones de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación y de la F.A.O, junto a legislación de transporte, puertos y de carácter general puestas en práctica en el período estudiado.

1980/2004. El “boom” de la soja

El extraordinario crecimiento de la producción y exportaciones del complejo sojero, lo convirtió en la razón principal de lo que algunos denominaron la “2ª revolución de las pampas” y motivó la realización de numerosos estudios para explicar las razones del “boom” y sus consecuencias.

Abundan trabajos que atribuyen el fenómeno a las políticas de liberalización económica, otros que lo vinculan, principalmente, a la innovación tecnológica y otros que analizan sus consecuencias ecológicas (sobre los suelos y la diversidad biológica) como sobre las sociedades rurales (despoblamiento y la falta de acumulación en las zonas agrícolas), pero no se analizó en profundidad las características y el desempeño en nuestro país de las grandes empresas transnacionales comercializadoras de granos y su influencia sobre las formas y consecuencias que adquirió la sojización.

En ese sentido estudiar la historia de Cargill, su desempeño en la “sojización” en nuestro país y compararlo con el de una entidad cooperativa como es la Asociación de Cooperativas Agrarias ayuda a entender las razones y consecuencias del fenómeno.

La historia de Cargill

En 1865 Will Cargill, hijo de una familia de agricultores de Wisconsin adquirió un elevador de granos en Iowa y comenzó, así, la historia de esta multinacional, hoy la más importante del mundo en el comercio de granos.

En poco tiempo controló la mayoría de los elevadores de Minnesota y Wisconsin y posteriormente construyó una línea ferroviaria para transportar granos a Chicago, consiguiendo una ventaja estratégica en la

comercialización del producto. A partir de allí y hasta el presente la familia Cargill y los descendientes de John Macmillan –emparentado mediante un casamiento con una integrante del clan–, mantienen el control de la compañía.

Cargill mantuvo su lugar como importante empresa del sector, pero sin alcanzar los niveles de control del negocio que logrará en la 2ª posguerra mundial. El poder relativo de la empresa lo demuestra el conflicto que afrontó con la Junta de Comercio de Chicago- de la cuál fue expulsada en 1937 -, y con el Secretario de Agricultura del gobierno federal.¹ El conflicto muestra, además de los límites del poder de Cargill y sus enfrentamientos con el Estado, el carácter especulativo y poco transparente del negocio, tal como lo señalara Dan Morgan:

“Los funcionarios de la compañía dirían más tarde que Cargill aprendió una lección invaluable, que con el correr de los años le sería de gran ayuda. Mediante la utilización de corredores independientes podían mantener más en secreto aún la mayor parte de sus actividades comerciales”².

¹ “En septiembre de 1937 el maíz era una mercancía escasa...La Junta de Comercio de Chicago ordenó a Cargill vender un poco de maíz para aliviar la presión, pero la compañía se negó, afirmó que la venta haría derrumbarse los precios y le costaría dos millones de dólares. Frente a ese desafío la Junta detuvo las transacciones con futuros y expulsó del salón al representante de Cargill. El Secretario de Agricultura, Henry Wallace, afirmó que Cargill había tratado de acaparar el mercado, La compañía expulsada uso corredores independientes para sus transacciones en el salón, y cuando por fin se resolvió la disputa y se invitó a Cargill a volver, John hijo desdeñó el ofrecimiento”, Morgan, Dan, Los Traficantes de granos, Ed. Abril, 1986, pág. 88.

² Idem, pág. 88

El despegue definitivo de la firma comenzó en la 2ª posguerra. Al iniciarse el conflicto se entabló una nueva y firme relación entre el Estado y la empresa. Esta se convirtió en armadora de barcos (construyó decenas de petroleros y otros de carácter militar) y el gobierno pagó a Cargill por el uso de sus instalaciones de elevadores y depósitos de almacenamiento durante el conflicto y la temprana posguerra y benefició a las empresas norteamericanas con la política de subsidios a las exportaciones de granos, que será una herramienta estratégica de la política exterior y comercial de los Estados Unidos hasta la actualidad.³ La Ley Pública 480 de 1954 otorgaba préstamos muy convenientes para la compra de granos estadounidenses, pero la operatoria quedaba en manos privadas –entre ellas Cargill–, que eran los últimos destinatarios de los créditos.

En 1947 Cargill inició una agresiva ofensiva en el comercio mundial sobre áreas antes “reservadas” a Bunge y a Dreyfus. En ese año se establece en Buenos Aires y comienza a construir elevadores de granos en San Pablo y Paraná, Brasil. En 1956 Cargill estableció su subsidiaria Tradax en Ginebra y posteriormente la instaló en Panamá, con el fin de minimizar el pago de impuestos y aprovechar la libertad cambiaria de esos países; tal como lo señala Morgan:

“Desde que Cargill tuvo instaladas sus subsidiarias en Panamá y Ginebra pudo actuar con tanta libertad como otras multinacionales. Cuando Cargill vende un cargamento a de maíz a un holandés, el grano

³ A través de esas décadas el Estado subsidió con créditos, seguros para cosecha y asesoramiento científico en y en el comercio exterior controló los embarque hacia Europa y Asia mediante la Agencia de la ONU para la rehabilitación y el Plan Marshall y en 1954 el Congreso aprobó la Ley Pública 480, herramienta central del predominio de las empresas norteamericanas en el comercio mundial de cereales.

*se envía Mississippi abajo y luego se lo envía a Rotterdam: pero en el papel, tal como lo ha seguido el Servicio de Impuestos Internos, su ruta es mucho más complicada. Cargill venderá primero el maíz a Tradax/Panamá que contratará a Tradax Ginebra como su agente. Tradax Ginebra puede entonces arreglar la venta al molinero holandés por intermedio de su subsidiaria Tradax Holanda. Cualquier ganancia se anotará a Tradax Panamá, una compañía protegida contra los impuestos y Tradax Ginebra percibirá solo un honorario por administración”*⁴.

El crecimiento de Cargill entre los '60 y los '80 fue extraordinario; compró dos empresas siderúrgicas en los Estados Unidos, 137 elevadores de granos en Canadá, una algodónera en Memphis, ingreso en el negocio del carbón y, principalmente, aumentó su control sobre la producción y el comercio de la soja y sus subproductos, el aceite y la harina. También incrementó su participación en el negocio internacional de las carnes vacunas y aviar. Poseía a fines de los '70, unas 140 filiales en distintos países del mundo dirigidas desde los '60 desde un castillo rural en los bosques de Minnesota y sus oficinas en Suiza y Panamá.

Cargill en Argentina.

Cargill se instala en nuestro país en 1947. En la primera década se limitó a la operación de investigación fitotécnica para producir semillas. Después de una década, cuando se eliminó el control estatal de las exportaciones, comenzó a operar en la comercialización exterior de granos⁵, actividad en la que progresivamente capturó mayores porciones

⁴ Morgan, D. Ob cit., pág 194.

⁵ Luego del golpe militar de septiembre de 1955 se eliminó el control estatal del comercio exterior de granos, que estableció el peronismo en sus dos primeros gobiernos.

de mercado hasta los años '80, pero aún sin lograr un papel tan destacado como ocupará en los últimos años⁶. Paralelamente siguió operando en investigación y producción de semilla, aspecto que la diferencia de otras grandes comercializadoras.

Entre 1960 y 1990 el desempeño de la empresa fue influido por la política económica de los distintos gobiernos. En períodos de nacionalización del comercio (como el período 1973/75) las actividades de la empresa disminuían pero solían acompañar la acción estatal en las cuestiones operativas de las exportaciones⁷. A partir de 1976 Cargill comenzó un paulatino crecimiento, favorecido por políticas de desregulación económica de esos años, que incluyeron la disminución de la actividad de la JNG y la posibilidad de instalar puertos privados en el país.

A fines de los años '80 la empresa solo contaba con dos plantas industriales para producir aceite, ubicadas en Puerto Quequén, Provincia de Buenos Aires y en Puerto Quebracho, Provincia de Santa Fé, que tenían, respectivamente, capacidad de producir 1.184 tn/m y 4.500. tn/m de aceite diarios (en la planta santafesina exclusivamente de soja)⁸

⁶ La participación Cargill hasta fines de la década del '80 era menor al 10 % del total en el cualquiera de los granos exportados y alcanzaba cifras del 15 % en las de aceite y pellets de soja. Los datos de exportación en SAGPyA y en Pierri, José "El boom de la soja . Un retorno al pasado?" en Realidad Económica N°219, IADE, Abril 2006.

⁷ - "Hubo cambios en el accionar de las empresas?"

- "Por lo que yo conozco creo que no ha cambiado. Cuando hubo comercialización estatal, desde luego que no era lo mismo que ahora. Siempre conservaron su poder económico aunque se retrajeron cuando el Estado era el que comercializaba... muchas veces el estado comercializaba , pero el transporte físico lo hacían las empresas que tenían su aparato, pero sin duda, en esos momentos, perdieron el poder que ahora tienen en el mercado" Entrevista al Ing. Horacio Giberti

⁸ Datos de Anuario J.J.Hinrichsen 1992, pág. 11 a 15.

En la década iniciada en 1990, cuando se produjo un cambio estructural del negocio de los granos, a partir de la disolución de la Junta Nacional de Granos, la privatización de puertos y otras medidas de desregulación económica, comenzó un crecimiento sostenido de las grandes empresas en el sector. En el año 2005 Cargill exportó un 24 % del total de granos de soja, un 20 % de aceite y un 18% de pellets de ese grano, en momentos en que la Argentina se convirtió en el principal exportador mundial de los subproductos y en uno de los tres más importantes exportadores de soja en el mundo ⁹.

En el presente Cargill se muestra como una empresa altamente diversificada verticalmente y ejerce, junto a un pequeño grupo de otras firmas, un control oligopólico en el negocio de los granos, en especial, en la producción y exportación de aceite y su subproducto, la harina de soja. Por su facturación declarada (más de \$ 7.000 millones en el 2004), sus empleados directos (más de 1800) y la importancia fundamental en el estratégico sector de los granos en nuestro país, es una de las empresas más influyentes de la actualidad.

En el área de la producción primaria, Cargill a través propio o de empresas subsidiarias provee fertilizantes y semillas. Monsanto, su subsidiaria, ocupa un lugar de central importancia en la “explosión sojera”; poseedora de la patente mundial de invención de la soja transgénica RR (hoy la más utilizada y factor de un gran aumento de la productividad en los años '90) transformó profundamente las prácticas agrícolas en nuestro país, al introducir el llamado “paquete sojero”, consistente en un muy importante crecimiento en la utilización de esa semilla y distintos

⁹ Datos sobre las exportaciones globales de soja de Argentina y principales exportadores y destinos del complejo sojero en Pierri, José, El sector externo y la producción de soja en Argentina 1960/2001, en Documentos del CIEA, CIEA/IIHES/FCE/UBA, 2004.

agroquímicos necesarios para su cultivo, fenómeno que aumentó fuertemente los costos fijos de producción.

Puede afirmarse que Monsanto provocó y/o aceleró el fenómeno de la sojización al introducir la semilla sin patentarla en el país, posibilitando, de esa manera, su menor costo y la rápida adopción por los agricultores, que expandieron su uso mediante la práctica de la “bolsa blanca”, sin pagar regalías. El rápido progreso de la producción de soja en Argentina fue un modelo luego imitado en otros países donde, si, Monsanto solicitó el cobro de regalías a partir de su control en la provisión de la semilla RR¹⁰.

En el área de acopio de cereales la empresa posee oficinas propias de compra y venta de cereales en Buenos Aires, Diamante, Rosario, Necochea y Bahía Blanca y una red de más de 40 elevadores en toda la región cerealera y de oleaginosas; en las provincias de Santa Fé, Córdoba, Santiago del Estero, Buenos Aires, La Pampa.

Una parte importante del trigo cosechados en nuestro país es procesado industrialmente por Trigalia S.A., una empresa dependiente de Cargill en sociedad con Molinos Río de la Plata. Trigalia es líder en molienda, comercialización interna y exportación de harinas de trigo en el Mercosur (sus marcas más conocidas son Favorita y Letizia).

La elaboración de aceite de soja – y en menor medida de girasol y lino.- se ha convertido en la división de mayor crecimiento y “alma” de la empresa. Así hoy posee establecimientos industriales en Puerto Quequén e Ingeniero White (desde 1996) en la provincia de Buenos Aires, Puerto Quebracho y Villa Gobernador Galvez en Santa Fé que poseen, sumados, una capacidad de producción diaria de 25.700 tn/diarias (quintuplicando su capacidad en 1992, que era de 5.684 tn/día.)

¹⁰ Mario Arbolave. Siembras por administración vs arrendamiento. Márgenes Agropecuarios n° 272, febrero 2008.

Cargill también opera en todos los puertos exportadores de granos del país y posee elevadores propios en Puerto Diamante, en Entre Ríos, en los puertos Quebracho y Punta Alvear en Santa Fé, Ingeniero White, Necochea y San Nicolás en la Provincia de Buenos Aires ¹¹.

El área financiera está cubierta por las empresas Value Investment Group y la Andean Asset Management S.A., que brindan sus servicios a todas las unidades de negocio de la compañía. Funcionan como aseguradoras y también como inversoras de bienes raíces en el mercado inmobiliario. La construcción de una maltería en Alvear, provincia de Santa Fé, que sumada a la ya existente en Bahía Blanca le permitirá convertirse en el principal exportador hacia el mercado regional. Finalmente, en el año 2005 adquirió el frigorífico Finexcor, empresa líder que le permite incursionar en el negocio de las exportaciones de carnes, cuando el sector deja atrás un largo período de estancamiento y se abren expectativas de ventas externas, posibilitadas por la erradicación de la aftosa en nuestro país¹².

¹¹ Desde 1979, vía un Decreto del gobierno militar se abrió la posibilidad al sector privado para instalar y operar puertos, aspecto que posibilitó a las empresas transnacionales controlar progresivamente el comercio exterior de granos. “En este período (los ’80) las empresas transnacionales pasan nuevamente a monopolizar el comercio exterior de granos...” En Rossi, Carlos, León, Carlos y Cocchi, Horacio, “Comercio exterior y pérdida de ingresos; la subvaluación de los granos argentinos”, Rev. Argentina de Economía Agraria, 1987, V.I, T.I..

¹² La fuerte inversión en maltería y sus objetivos en Clarín Rural del 3 de septiembre del 2005.

La influencia de Cargill en las exportaciones del complejo y en el boom sojero

Los datos estadísticos permiten observar cómo a medida que aumentaron los volúmenes de exportación de aceite, pellets y granos de soja también se incrementó más que proporcionalmente los volúmenes de ventas externas de Cargill y de la cúpula de empresas del sector, en su mayoría empresas transnacionales al igual que la empresa norteamericana, como Bunge, Dreyfus, Toepfer, ADM Arg. y Nidera.

Cuadro 1: Exportación de aceite de soja (Volumen total en tn. y participación por empresa)

AÑO	Vol. Total	1er. Export.	2o. Export.	3er. Export.	4o. Export.	5o. Export.
1988	896.733	Cargill 17%	Indo 6%	Nidera 6%	FACA 5%	Chabas 5%
1989	760.131	Cargill 16%	IMSA 9%	Toepfer 7%	A.G.D. 7%	Chabas 7%
1990	1.245.792	Cargill 15%	Chabás 13%	A.C.A. 9%	Vicentin 7%	Ichco 7%
1991	1.008.242	Vicentin 15%	Cargill 15%	Indo 9%	ByB 9%	Chabas 8%
1994	1.449.206	Cargill 18%	A.G.D. 12%	Pcereal 10%	Vicentin 9%	Nidera 8%
1995	1.472.489	Cargill 24%	A.G.D. 9%	Vicentin 8%	Guipeba 7%	Pecom 7%
1996	1.657.795	Cargill 22%	A.G.D. 11%	Dreyfus 9%	Vicentin 9%	Nidera 8%
1997	1.931.741	Cargill 19%	A.G.D. 12%	Vicentin 12%	Dreyfus 9%	Guipeba 9%
2000	3.142.398	Cargill 19%	Dreyfus 5%	A.G.D. 13%	Vicentin 12%	Bunge C.9%
2001	3.518.163	Cargill 18%	Bunge 15%	Dreyfus 15%	A.G.D. 14%	Vicentin 13%
2002	3.592.171	Cargill 23%	Bunge 18%	Dreyfus 15%	A.G.D. 12%	Vicentin 11%
2003	4.337.464	Cargill 21%	Bunge 20%	A.G.D. 14%	Dreyfus 13%	Vicentin 11%
2004	4.588.119	Cargill 24%	Bunge 19%	AGD 15%	Dreyfus 12%	Vicentin 10%
2005	4.924.680	Bunge 21%	Cargill 20%	AGD 15%	Dreyfus 13%	Vicentin 13%

Fuente: Pierri, José, El boom de la soja. Un retorno al pasado?, Realidad Económica N° 219, abril 2006.

Cuadro 2: Exportación de granos de soja (toneladas).

Año	Vol. Total	1° export.	2° export.	3er. export.	4o. export.	5o. export.
1987	1.291.862					
1988	2.096.266	F.A.C.A.15%	A.C.A. 10%	Richco 9%	A.F.A. 9%	Conagra 8%
1989	429.849	Emiliana18%	Richco 16%	Nidera 13%	A.C.A. 12%	Contine.10%
1990	3.258.675	Richco 22%	Emiliana 16%	A.C.A 10%	A.F.A. 8%	Cargill 6%
1994	2.914.450	ExRich,16%	Cargill 11%	Dreyfus 8%	A.F.A. 8%	A.C.A. 7%
1995	2.608.266	Cargill 19%	ExRich.14%	ProSud 11%	A.F.A. 9%	Contin. 7%
1996	2.114.360	ProSud 25%	Contin. 12%	A.F.A. 9%	A.C.A. 9%	ExRichc 8%
1997	724.972	Cargill 33%	ProSud 27%	A.C.A. 5%	Agrocer. 5%	Gear 4%
2000	4.136.071	ProSud 29%	Cargill 24%	Toepfer 11%	P.Cereal 9%	Dreyfus 5%
2001	7.453.837	Cargill 23%	Dreyfus 14%	Toepfer 10%	P.Cerea10%	ADMArg. 9%
2002	5.131.630	Cargill 26%	ADMArg14%	P.Cerea10%	A.C.A. 10%	Dreyfus 8%
2003	8.850.612	Cargill 20%	Toepfer 16%	P.Cerea16%	ADMArg12%	Dreyfus 12%
2004	6.667.817	Cargill 20%	ADMArg14%	Toepfer 13%	Dreyfus 10%	Nidera 10%
2005	9.822.626	Cargill 24%	Toepfer 15%	Dreyfus 13%	ADMArg10%	Nidera 10%

Fuente: Pierri, José, El boom de la soja. Un retorno al pasado?, Realidad Económica N° 219 abril 2006, pág. 57.

El cambio en la cúpula de mayores exportadores muestra la creciente y decisiva importancia que adquirieron las empresas transnacionales en las exportaciones. Cargill, Bunge y Dreyfus en el caso de las productoras y exportadoras de aceite de soja y Cargill, Toepfer, ADM Arg., Dreyfus y Nidera en los granos. Estas empresas tenían en 1990 una participación menor y sobre volúmenes más bajos de exportación, pero en el año 2005 las cinco principales transnacionales controlan más del 70 % de las ventas externas de granos y han desplazado a empresas y cooperativas nacionales del negocio.

En el rubro del aceite y harina las tres más grandes multinacionales controlan un 60 % de las ventas externas que sumados a algo más del

20 % de las dos más grandes nacionales les permite desplazar – al igual que en los granos – a otras firmas más chicas y/o cooperativas nacionales que ocupaban los primeros lugares como exportadoras a comienzos de los '90¹³.

Un aspecto que se vincula y explica las razones del crecimiento de las grandes transnacionales, en particular de Cargill, es el cambio de destino de las exportaciones de aceite, el subproducto de mayor valor unitario y que determina para aquellos que lo producen también la propiedad de su subproducto, la harina de soja.

Cuadro 3: Exportaciones de Aceite de soja por Destino. (en toneladas)

año	TOTAL	1ºdestino	2ºdestino	3ºdestino
1988	896733	USA 14%	Irán 11%	China 9%
1989	760131	Irán 25%	Urss 19%	Bangl.8%
1990	1245792	Irán 29%	China13%	Urss 9%
1991	1008242	Irán 19%	China18%	Bangl12%
1992	946180	Irán 23%	Venez13%	Chile 6%
1993	1189098	Irán 18%	Colomb9%	Venez 8%
1994	1449206	Irán 17%	Brasil 12%	Venez10%
1995	1472490	Venez14%	Irán 13%	Brasil 8%
1996	1657795	Irán 16%	China 15%	Marrue 8%
1997	1931741	China 27%	Venez11%	Pakist.8%
1998	2453567	Bangl.13%	China 11%	Pakist 11%
1999	3034649	India 17%	Bangl.14%	China 12%
2000	3142398	India 20%	Irán 14%	Bangl 13%
2001	3024647	India 30%	Bangl 9%	Irán 9%
2002	3592171	India 31%	China 14%	Venez 6%
2003	4337484	China37%	India 22%	Bangl 7%

Fuente: Elab. propia sobre información SAGPyA

¹³ Un análisis los principales cambios operados con la sojización en Bordas, Marcelo y Pierri, José, Cambios en la ocupación del suelo y en la industria y comercialización externa que acompañaron la expansión sojera 1980/2004., CD 4 Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios, FCE/UBA, 2005.

Al comparar los datos de los cuadros de las mayores firmas exportadoras y el cambio de destino de las ventas externas puede concluirse que el extraordinario crecimiento de las exportaciones de aceite (aumentan un 400 % aproximadamente entre 1994 y el año 2003) coincide con la consolidación de ventas hacia destinos exóticos, como China, India, Bangladesch y Pakistán (que alcanzan una cifra superior al 64% del total en el año 2003), y que esos aumentos de volúmenes y nuevos mercados son abastecidos casi exclusivamente por un pequeño grupo de grandes firmas, entre las que se encuentra Cargill.

Razones de secreto estadístico impiden precisar con exactitud el destino de exportación por empresa ¹⁴, pero puede inferirse, sin dudas, que una parte sustancial de aquellos nuevos destinos son abastecidos y aprovechados por las grandes transnacionales aceiteras - de vertiginoso crecimiento en nuestro país cuando se abren aquellos mercados entre 1995 y el año 2005 -.

Las transnacionales poseen ventajas competitivas frente a otras empresas medianas de capitales nacionales. Las aventaja en el plano interno a partir de su posesión de las plantas aceiteras, de su subsidiaria que provee semillas y agroquímicos, de su red de acopiadores y puertos propios que le permiten un control decisivo sobre toda la cadena agroindustrial. Por otra parte es casi imposible que empresas nacionales puedan competir en las ventas hacia destinos exóticos de oriente frente al "gigante" norteamericano que ya posee sólidos vínculos con esos y otros destinos mediante su casa matriz en Estados Unidos, a través de

¹⁴ Dicha información fue solicitada en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, en el Instituto Nacional de Estadística y Censos, en la Biblioteca y Archivos Estadísticos del Ministerio de Economía de la Nación y en los distintos ámbitos se negaron esos datos amparándose en la Ley 17622 que establece el Secreto Estadístico para algunos sectores de la economía.

Tradax Panamá y Ginebra y oficinas comerciales en cada uno de los países destino de exportación ¹⁵.

La teoría y práctica de la producción y comercio mundial de granos 1980/2004

Los hechos destacados en los apartados anteriores parecen justificar los enfoques que teorizaron a comienzos del siglo XX sobre la creciente subordinación de la actividad campesina a los dictados de los agentes de comercialización de la producción que imponen los tipos de producción y sus estándares ¹⁶. Las grandes empresas transnacionales han liderado inducido y acelerado el proceso de sojización en nuestro país, aspecto que incluye la utilización del “paquete sojero” - semilla, fertilizantes, herbicidas -, en gran medida provista desde el exterior por las mismas empresas que comercializan los granos (en este caso Cargill). Según Giberti el sistema tecnológico es hoy más dependiente e inestable en lo referido a la conservación de suelos ¹⁷

El ejemplo de Cargill y sus subsidiarias también confirma plenamente las opiniones de Teubal sobre la generalización de articulaciones

¹⁵ La red de empresas y/o oficinas comerciales en los distintos países del mundo puede encontrarse en la página web de información institucional de Cargill.

¹⁶ “Incluso Chayanov, que teoriza sobre la supervivencia campesina, es consciente de que los campesinos tienden a ser subordinados a los agentes de comercialización de su producciónDe este modo se va perfilando la injerencia directa de la comercialización en los procesos productivos agropecuarios” Teubal, Miguel, Complejos y sistemas agroalimentarios, aspectos teóricos metodológicos”, en Giarraca, Norma, Estudios rurales, La Colmena, 1999. Pág. 101.

¹⁷ “ Es importante decir que una cosa era la extensión que realizaba el INTA, que apunta al desarrollo integral del productor agropecuario, como hombre, y otra cosa es el asesoramiento que pueden brindar las empresas, que solo atiende a la transmisión de técnicas...” Horacio Giberti, Testimonio

entre los integrantes del sistema agroindustrial que operan al “margen de los mercados abiertos”, controladas por las grandes empresas con un alto grado de integración vertical, en las que:

*“(...) por cierto, cuando existe una integración vertical plena en el sentido institucional – cuando una empresa o grupo económico es propietario de importantes etapas del proceso de transformación – la integración vertical (entendiendo esta como el proceso que permite el núcleo de poder determinar que, cuanto y con que tecnologías producir) también tiende a ser mayor”*¹⁸

En efecto, tal como se señaló, Cargill indujo y aceleró la sojización cuando proveyó en un principio su semilla resistente al glifosato sin necesidad del pago de patente por su uso y controló las diversas etapas de la comercialización interna y externa a través de su extensa red de acopiadores y de su control con otro puñado de empresas, de las instalaciones industriales para la producción de aceite, práctica que le permitió controlar una parte sustancial del mercado de esos productos.

La teoría y la práctica de la “gran empresa”

El análisis teórico institucional de la evolución de las grandes empresas cerealeras en el mundo y en particular de Cargill puede ser abordado desde el encuadre teórico que propone Chandler¹⁹, que analiza el surgimiento de la empresa moderna.

Si bien Chandler analizó otro tipo de empresas (comerciantes mayoristas de productos primarios dentro de los Estados Unidos, empresas

¹⁸ Teubal, Miguel, op. cit., pág. 109 - 115-

¹⁹ Chandler, A., La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987.

de transporte y grandes empresas industriales), debe considerarse que en esa época –fines del siglo XIX y comienzos del XX-, también se consolidan las grandes empresas comercializadoras de cereales a nivel mundial, tales como Dreyfus, Bunge y Born, André, y, en el caso de Cargill, también se transforma en una importante firma.

En ese sentido, debe analizarse críticamente la opinión de Chandler que afirma que la mayor complejidad de la producción y la distribución en la economía de comienzos del siglo xx hizo necesaria una nueva función en las empresas, la de coordinación económica, que motivó la aparición del directivo asalariado:

“En los casos en los que las nuevas empresas pudieron coordinar estos flujos de materiales de forma rentable, sus directivos también asignaron recursos para la producción y distribución futuras. A medida que la tecnología se volvía más compleja y más productiva y que los mercados continuaban ampliándose, asumieron el control de los sectores fundamentales de la economía norteamericana” ²⁰.

Las funciones gerenciales en las empresas cerealeras no se deben a una mayor complejidad en la producción – a la cual no se dedican prioritariamente – y si a las complejidades de distribuir y comercializar millones de toneladas de distintos granos entre decenas de países en el mundo.

El estudio empírico de la evolución de las grandes cerealeras y de Cargill muestra que la consolidación de las mismas dependió, en determinante medida, del lugar en el orden mundial que ocupase el Estado en el cual estaban ubicadas sus casas matrices. Así el caso de Bunge, André y Dreyfus reflejaba, el poder de los países europeos a comienzos del siglo XX y el monopsonio que ejercía Europa en el comercio de gra-

²⁰ Chandler, A., op. cit.

nos sobre los países productores de granos más débiles como Argentina, Rumania, Rusia, Australia, Nueva Zelandia. En el mismo sentido, la consolidación de Cargill como “gran jugadora” en el comercio mundial acompañó a la hegemonía internacional en la posguerra mundial de los Estados Unidos ²¹.

Por otra parte, el nacimiento y crecimiento de Cargill – ligada al comercio internacional –, no se ajusta a las razones que Chandler les atribuyó a otras grandes empresas:

“Una razón evidente, aunque aún no contrastada, de por qué los Estados Unidos se convirtió en la cuna del capitalismo gerencial fue el tamaño y naturaleza de su mercado interior. En la 2ª. parte del siglo XIX, el mercado norteamericano era el mayor y el de mayor crecimiento en el mundo”²².

Igualmente merecen mayores estudios en relación a la evolución de Cargill, la opinión de Valdaliso y García López sobre que las ventajas de la gran organización:

“La función empresarial, se encuentra sobre todo en aquellas oficinas centrales que llevaron a cabo una planificación estratégica, basada en una diversificación relacionada a partir de recursos y capacidades

²¹ Valdaliso y García atribuyen el poder de las empresas norteamericanas en la posguerra, afirman “Entre el fin de la Segunda Guerra Mundial y principios de los años sesenta, las empresas norteamericanas conocieron un período de mayor expansión y prosperidad, disfrutando de una posición de hegemonía tanto en las industrias de la Segunda Revolución Industrial como en otras nuevas” Valdaliso, Jesús y Lopez Garcia, Santiago, Historia económica de la empresa, Crítica, Barcelona, 2000, pág. 400.

²² Chandler, pág. .673.

organizativas disponibles , puesto que esa estrategia permitió a las empresas crecer, crear nuevas capacidades e innovar (este sería el caso de IBM)”(...) “En líneas generales... las empresas que mantuvieron su liderazgo en sus respectivos sectores fueron aquellas que llevaron a cabo una estrategia de innovación más o menos continua, basada en la explotación de sus recursos y capacidades organizativas más distintivas y en las que la dirección no perdió el control de lo que sucedía en los diferentes departamentos o divisiones” ²³

Tal como lo expresan partes anteriores de este trabajo, el crecimiento de Cargill no puede explicarse exclusivamente por el tamaño del mercado norteamericano, ni principalmente por aspectos técnicos, organizativos como de investigación y desarrollo, monopolio de patentes de invención y labor de ingenieros y técnicos propios; sino al conocimiento geográfico y del transporte naviero y ferroviario, del clima, portuario como así también a sus relaciones con los gobiernos nacional y de otros países y a su fluido trato con redes de acopiadores y puertos en los países productores y con los grandes importadores y operadores en los mercados de importación.

Las razones del éxito o fracaso de estas empresas no solo se deben a cuestiones técnicas como organización de recursos propios y capacidad de innovación, sino que están relacionadas en gravitante medida por la situación política internacional y por las acciones que toman en los bordes de la legalidad en las que se mueven en el mercado mundial. Así una ventaja decisiva se encuentra en información confidencial, en las operatorias que le permiten disminuir el pago de impuestos o aprovechar ventajas cambiarias o de legislación de distintos países en los que se encuentran sus subsidiarias.

²³ Valdaliso, Lopez García, pág. 420.

Evolución del sector cooperativo y de la Asociación de Cooperativas Agrarias en el comercio de soja entre 1980 y 2004

Esta entidad nacida en Rosario en 1922 con el nombre de Asociación de Cooperativas Rurales de la Zona Central es hoy la más importantes cooperativa de 2º grado del país. En el presente integra como asociada principal la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (Coninagro) y se destaca junto con Agricultores Federados Argentinos (entidad creada por la FAA en 1932) como una de las entidades cooperativas más importantes exportadores de granos. Una sólida organización institucional y fortaleza económica le permitieron atravesar las sucesivas crisis económicas y conservar una no despreciable capacidad de presión en su relación con el Estado en los distintos gobiernos.

Tradicionalmente no se destacó por su función gremial ni por un alto nivel de exposición pública, mediante paros, protestas o solicitudes, sino que privilegió la negociación directa y las buenas relaciones con el Estado²⁴. A su vez su carácter de “termómetro” del sector agropecuario se refuerza al estudiar sus reclamos y modalidad de los mismos, intermedios, generalmente, entre las posiciones más extremas de la SRA y CRA por un lado y de la FAA en otro.

La dirigencia de ACA privilegió la eficiencia comercial y adoptó criterios empresariales en su organización en los años '80 y '90 adaptados a la transformación del mercado, nacional y mundial.²⁵, aspecto que

²⁴ Un análisis del comportamiento de ACA en Lattuada, Mario, “Las estrategias de las corporaciones agropecuarias sobre el Estado, CISEA, 1988; Nun, José y Lattuada, Mario, El gobierno de Alfonsín y las corporaciones agrarias, Manantial, 1991; Martínez Nogueira, Roberto, Las organizaciones corporativas del sector agropecuario, en La Agricultura Pampeana, CISEA/ILCA/FCE, 1988.

²⁵ “La experiencia demostró que el crecimiento no sería indefinido, sino que debería adaptarse a un ambiente complejo parcialmente libre y parcialmente

le permitió mantenerse en el negocio de granos aún en momento de quiebras de otras entidades cooperativas vinculadas a la comercialización o financiamiento como es el caso de los fallidos Banco Cooperativo Agrario y Federación Argentina de Cooperativas Agrarias (FACA). Esta última entidad era un importante actor del sector hasta fines de los '80, pero diversos factores, entre ellos la mala administración la llevaron a su liquidación.

El desempeño de la ACA entre los años 89 y 2006 puede observarse en el cuadro 4.

La ACA disminuyó su volumen de ventas de grano y su participación sobre el total en la 1ª mitad de los '90 (10,1% del total en el trienio 1988/1990 y solo un 7,1% en el trienio 1995/1997) mientras que las exportaciones se mantuvieron relativamente (con los altibajos propios de la actividad) y las mantuvo estancadas en las de aceite y pellets de soja (exportó por debajo de las 50.000 toneladas anuales de aceite y algo más de 200.000 toneladas anuales de harina), pese a que las exportaciones de aceite crecieron un 57% entre los mismos trienios y las de harina un 60%.

La caída en la participación de las cooperativas en las exportaciones de granos y la consiguiente concentración en las empresas transnacionales era ya perceptible en la 'decada del '80, así según Coninagro participaba en un 19,9% del total en 1980 y solo alcanzaba un 8,8 % en 1996²⁶.

ocupado por las concentraciones monopólicas ...La ACA y sus asociadas pudieron crecer y afianzarse porque actuaron como empresas eficientes, capaces de conciliar el objetivo económico que las mueve con la finalidad de moral social que está implícita en su propia naturaleza”, Discurso de Roberto Laspiur, Presidente de ACA, 1997 en Lattuada (2006) pág. 164.

²⁶ Indicadores Agropecuarios No. 63 y 67, 1997 en Lattuada (2006) pág. 151.

Cuadro 4: Exportaciones totales y de ACA de granos y subproductos de soja 1988/2006 (en toneladas)

AÑO	Granos Soja	ACA	Pellets de Soja	ACA	Aceite de Soja	ACA
1988	2096266	210850	4521147	188844	884993	31316
1989	429849	51300	4521002	244492	760131	42850
1990	3258675	322310	5157180	277080	1245792	115203
1991	4405636	287968	5803193	237496	1008242	38421
1994	2914450	198986	6641396	203257	1449206	39700
1995	2608266	164535	6895704	156348	1472489	58370
1996	2114360	188991	8329359	223676	1657795	41970
1997	724972	35050	8424324	224415	1931741	47012
2000	4136071	164731	13529216	209643	3142398	55259
2001	7453837	300544	15161509	281235	3518153	63850
2002	6143291	500878	17030342	244500	3592171	71100
2003	8850612	600813	19363984	240083	4337464	75200
2004	6667817	672921	19139472	403271	4588119	88150
2005	9822626	907949	22237415	458401	4924680	106550
2006	8186105	496713	25665754	471644	6086294	121000

Fuente: Elaboración propia sobre datos Anuarios Comercio Exterior SAGPyA

A partir del año 2002 se produjo un firme crecimiento del volumen de exportaciones de la ACA. Comparando el promedio anual del bienio 2001/2001 con el trienio 2004/2006 se observa que las exportaciones de granos, pellets y aceite de soja aumentaron alrededor de un 100%. El extraordinario crecimiento de las exportaciones de la ACA luego del fin de la Convertibilidad de la moneda es superior al también importante, pero menor incremento de las ventas externas totales de esos productos. Así, si el crecimiento de las ventas externas de ACA se

duplicaron las totales de granos solo aumentaron entre esos dos períodos un 42% y las de aceite y harina un 56%.

El crecimiento de la participación porcentual de ACA sobre el total de exportaciones es más pronunciado en las exportaciones de granos de soja (desde un promedio anual menor a las 200.000 toneladas en los '90 a cifras superiores a las 500.000 tn anuales desde el año 2003 con respecto a las de Aceite y harina donde las grandes empresas poseen ventajas dadas por la capacidad de producción de sus industrias, que controlan de manera más abrumadora las ventas externas.

La recuperación del sector cooperativo demuestra los límites de explicar la concentración solo como resultado del cambio en el mercado mundial como entenderlo como consecuencia de la aparición de un nuevo Régimen Social de Acumulación (RSA), parece claro que la devaluación cambiaria originada en el 2001/2002 potenció el accionar de los pequeños y medianos productores y por ende de las entidades cooperativas que los agrupan.

La privatización del comercio de granos, las grandes empresas y la subvaluación de las exportaciones argentinas.

Un aspecto de difícil abordaje, dado el carácter oscuro, controlado por empresas que a través de subsidiarias operan como vendedoras y compradoras de granos y subproductos es el de la evolución de los precios de las exportaciones. Uno de los efectos asociado al "boom sojero" fue la diferenciación – en perjuicio de Argentina – de los precios entre la Bolsa de Chicago y los de nuestro país.

Las diferencias de los precios ya mereció la atención en la década del '80, así Rossi, León y Cocchi han señalado:

“A lo largo del período 1980/85, excepto en el período 1980/82 (cuando Argentina se vio beneficiada por no adherir al bloqueo granario a la URSS y a Irán), el resto de los años el precio de exportación del grano de EEUU, recibió un valor superior al de la Argentina”

“(…) desde 1983 hasta el presente se verifica un fuerte deterioro relativo de los precios de exportación argentinos. En el caso del trigo, la brecha con las cotizaciones FOB estadounidenses llegó a situarse en 41 dólares por tonelada en enero de 1985” ²⁷

Las diferencias de cotización entre uno y otro mercado fueron aprovechadas tradicionalmente, por las grandes empresas, entre ellas, Cargill ²⁸, y fue atribuida a distintos factores; a la ineficiencia de la estructura portuaria y de almacenamiento de granos, a las ventas financiadas de los EEUU, a la mala política comercial argentina, como así también a la posible subfacturación de exportaciones y a la ineficacia de los controles de las declaraciones juradas de las ventas externas por parte del Estado.

En los últimos años la situación persiste, como lo señala Ingaramo:

“Dicho de otra manera , no existe un único precio internacional dado por Chicago, sino que las transacciones reales (que se deben más al mercado consumidor del país de destino) generan distintas formas de corregir aquel precio, a la hora de establecer el valor de compra al pro-

²⁷ Rossi, León, Cocchi, op. cit. pág. 8.

²⁸ Las grandes cerealeras no solo aprovecharon las diferencias de precio en sus ventas a distintos países, sino que, por ejemplo, el precio argentino de 1985 fue el motivo que llevó a Cargill a reconocer la importación de 25.000 tn de trigo desde Argentina hacia los Estados Unidos con el objetivo de fabricar harina para la exportación. Idem, pág. 10.

ductor en Argentina que, como se sabe, debe reflejar todos los costos e impuestos requeridos para llevar un producto de un mercado a otro”²⁹.

Después de privatizar y desregular, en la década del '90, la actividad portuaria y se profundizar el calado en el Río Paraná entre Rosario y el Río de la Plata, se habría logrado eliminar una de las posibles razones de la subvaluación de los precios argentinos, por lo que puede presumirse que la persistencia del fenómeno en los últimos años debe atribuirse a las otras causas señaladas, en particular a la subfacturación de las exportaciones, tal como lo expresa Giberti sobre el accionar de las grandes empresas:

“Tienen bastante poder para establecer los precios, eso sí me consta que manipulan los precios de exportación, que nunca son los reales. La maniobra, en general, es que exportan a un precio declarado y luego el comprador del exterior le abre una carta de crédito y le hace un giro por el resto del precio real. Puede suponerse que eso sigue existiendo”³⁰.

Una solicitada de la Junta Nacional de Granos de septiembre de 1984, denunciaba los menores precios promedio de las exportaciones de granos denunciados por las empresas privadas respecto de las ventas al exterior de la propia JNG y las prácticas los privados de precipitar denuncias de exportaciones en los días que la Junta modificaba los precios índices de exportación, práctica que demostraba y “legalizaba” la subfacturación de esas empresas.

“(…)las cifras de la actual campaña, muestran que la Junta a promediado valores significativamente superiores a los ingresados por la

²⁹ Ingaramo, Jorge, Chicago vs. Venado Tuerto, Clarín Rural 13/3/2004. pág. 5.

³⁰ Entrevista al Ing. Horacio Giberti. .

exportación privada y esa diferencia es, justamente, la que permite afrontar excepcionales pérdidas. Dichas cifras son:

	<i>Promedio</i>	<i>Promedio exp. privada</i>
<i>Trigo</i>	<i>138,39</i>	<i>132,19</i>
<i>Maíz</i>	<i>141,20</i>	<i>134,49</i>
<i>Sorgo</i>	<i>114,17</i>	<i>108</i>
<i>Soja</i>	<i>292,35</i>	<i>278,53</i>
<i>Girasol</i>	<i>347,40</i>	<i>346,72</i>
<i>Arroz</i>	<i>412,31</i>	<i>279,39</i>

2) La fijación diaria de los precios eliminó un sistema que reaccionaba con lentitud ante las subas de mercado, posibilitando declaraciones de venta inferiores a las reales.

3) Además, cuando la Junta subía un precio índice, el exportador tenía el derecho de seguir declarando sus ventas al precio inferior anterior, durante las 24 horas siguientes. Estudios hechos en la Junta demostraron que el grueso de las declaraciones se efectuaban en ese plazo de gracia, verdadera legalización de la subfacturación.”³¹

Reflexiones finales

El carácter complejo de la “sojización” se muestra claramente al evaluar la evolución de la comercialización externa y la producción aceitera del grano. Una aproximación al tema nos permite afirmar las siguientes reflexiones:

El crecimiento de la producción y exportaciones del complejo sojero es ininterrumpido entre 1980 y el presente. Abarca a distintas ad-

³¹ Solicitada de la Junta Nacional de Granos publicada en el Diario Clarín del 13/9/1984, también reproducida por “La Tierra” (publicación de la FAA) el 27/9/1984, mostrando adhesión al contenido de la misma.

ministraciones a cargo del gobierno (desde la dictadura militar hasta el presente)

El aumento de la producción y exportaciones debe vincularse a un profundo cambio en el mercado mundial vinculado a la aparición de nuevos y mayores clientes de aceite y granos de soja como China, India, Pakistán y otros países de extremo oriente.

Las grandes empresas transnacionales indujeron y aceleraron el fenómeno en nuestro país, a partir del control de distintos aspectos del mercado, mostrando una fuerte integración vertical, que en el caso de Cargill, incluye desde la provisión de semilla y fertilizantes hasta las plantas aceiteras, terminales portuarias y filiales en los principales países importadores.

En un contexto de desregulación económica, privatización de la Junta Nacional de Granos, menor ayuda financiera a los pequeños y medianos productores y tipo de cambio sobrevaluado las grandes empresas transnacionales y nacionales, aprovecharon las ventajas dadas por su red mundial de comercialización y su control del negocio en lo interno. Demuestran en los '90 aspectos que hacen a la historia de estas gigantes empresas cerealeras; su predominio se incrementa en momentos en que la legislación le permite controlar segmentos del negocio por fuera de los estrictos mecanismos de un hipotético mercado de libre competencia.

A partir de la devaluación de la moneda y un aumento del ingreso por parte de los pequeños y medianos productores se incrementa sensiblemente el volumen de exportaciones a través de entidades cooperativas, si bien las mismas mantienen una participación muy marginal sobre el total de ventas externas del complejo.

Si bien surge claramente que los sucesivos récords de producción atravesaron distintos gobiernos y políticas económicas, queda pendiente estudiar la influencia de diversas políticas públicas sobre la dispar evo-

lución de las grandes empresas transnacionales y de las entidades cooperativas dentro del complejo agroindustrial de la soja.