

La concentración del comercio exterior de poroto y aceite de soja en Argentina y en Brasil.*

Martin Burgos[†]

Introducción

En los últimos 30 años, Argentina y Brasil realizaron su inserción internacional con los países asiáticos sobre la base de la exportación de alimentos, aprovechando su crecimiento económico, su mejora de ingresos y la modificación de sus pautas alimentarias hacia un mayor consumo de proteína. En particular, Argentina vivió un proceso de fuertes inversiones en la zona de Rosario que se realizó sobre la base de una estrategia de plataforma de exportación de aceite de soja, proceso que acompañaron los diferentes gobiernos. Estas inversiones requirieron numerosos cambios institucionales en ambos países para que pueda modificarse el esquema de negocio del sector agroexportador y que pase de ser coordinado por el Estado Nacional a ser coordinado por las empresas transnacionales.

Este pasaje de una regulación estatal a una cadena de valor controlada por las principales empresas comercializadoras se corresponde a nivel global con lo que varios autores identifican como un cambio en el “régimen alimentario”. El régimen alimentario es el conjunto de instituciones y regulaciones que permiten que los mercados de alimentos se desarrollen articuladamente con el resto de los sectores capitalistas en cada una de sus etapas. De esa forma, luego de un régimen de tipo colonial bajo la hegemonía británica durante el siglo XIX, en el siglo XX Estados Unidos impone un régimen de subsidios donde las ayudas alimentarias al tercer mundo cumplen un papel clave en la exportación de su sobreoferta de alimentos.

En los años ochenta, con la apertura y la desregulación de los mercados aparece una creciente influencia de las grandes empresas transnacionales en lo que se llama el tercer régimen alimentario, el *corporate food regime* (McMichael P., 2013). Los actores claves pasan a ser los *traders*, además de las finanzas y la presencia hegemónica del supermercadismo a nivel global como homogeneizador de las pautas de consumo (Burch & Lawrence, 2009). Este régimen alimentario surge de la descomposición de los Estados nacionales y de la emergencia de la OMC como organizador del comercio de alimentos a nivel mundial, con la progresiva incorporación de los países excomunistas de Europa y de China en los mercados globales y con ella el boom de la soja (Xu, 2019).

En ese marco, las empresas transnacionales ampliaron su control sobre el comercio mundial de alimentos y se insertaron en la cadena en la industria aceitera de los países exportadores. En este trabajo pretendemos dar una medida y una evolución de la concentración del complejo sojero-exportador en Argentina y en Brasil desde el 2000 para dar cuenta de la dinámica de mediano plazo del sector. Nos centraremos primero en la concentración de las exportaciones de soja para luego enfocarnos en la concentración a nivel de la industria aceitera. Anticipando las conclusiones, los datos indican que tanto

* Ponencia presentada en el marco del Taller de Investigación y Debate “Situación reciente y perspectivas de la producción y comercialización de granos”, organizado por el PROINGRA, FCE/UBA, 30/9 y 1/10 DE 2021.

[†]Coordinador del Departamento de Economía Política del Centro Cultural de la Cooperación.

para las exportaciones como para la capacidad de *crushing* las empresas transnacionales fueron concentrando mercados hasta la crisis financiera de 2008, año a partir del cual se reduce el proceso de concentración. Una tercera parte del trabajo se orienta a dar una explicación de ese fenómeno a través de la crisis financiera de 2008, su impacto sobre las grandes comercializadoras occidentales y el papel que se asignó a las filiales sudamericanas en su estrategia global.

De la concentración del comercio

El cambio del *food regime* trajo aparejado fuertes movimientos dentro de las grandes corporaciones transnacionales. Las empresas que Morgan denominaba “los pulpos mundiales de las cereales” en *Merchants of grain* hoy ya no son las mismas. Algunas no pudieron resistir el proceso de competencia que ocurrió desde los años ochenta, hasta concentrarse en las 4 grandes que hoy llamamos las empresas ABCD (por ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus). La empresa suiza André cerró sus puertas en el año 2000 vendiendo sus últimos activos a Glencore a nivel global y en Argentina a Bunge (Cereal del Plata). En cuanto a la belga Continental, esta vendió en 1998 su sector de granos a Cargill en una cifra millonaria. Con esta operación se fusionaban las dos principales exportadoras mundiales de cereales, que representaban en esa época 42% de las exportaciones de maíz de Estados Unidos, 31% de soja y 19% de trigo. La compra de Gavilon, la tercera compañía exportadora de cereales en Estados Unidos, por parte de la japonesa Marubeni en 2013 muestra que la competencia sigue fuerte en un mercado de cereales marcado por cambios estructurales importantes. Esta compra es relevante ya que Marubeni, empresa históricamente especializada en el comercio de trigo, había realizado acuerdos con Sinograin para el abastecimiento chino. La última compra notable es la de Nidera y Noble de parte de la empresa china COFCO que se completó entre los años 2014 y 2016.

Si nos referimos a los principales exportadores de poroto de soja de Estados Unidos, Cargill, ADM y la cooperativa japonesa Zen Noh representaban 65% del total entre 1998 y 2001. Dado que los datos de las empresas exportadoras en Estados Unidos son difíciles de conseguir, buscamos en varias fuentes para poder reconstruir los datos. Entre esos se destaca el trabajo del *food circle* donde trabajan varios investigadores de la Universidad de Missouri, entre los cuales se encuentran Mary Hendrickson y William Hefferman¹. Estos datos se corresponden con los aportados por otras investigaciones que agregan como detalle que la participación de Cargill se situaba en 31% en esa época (Hayenga & Wisner, 2000). Si suponemos que Zen Noh explica toda su participación por las exportaciones de los Estados Unidos hacia Japón, esta se situaba en 13,5% en 2001². En consecuencia, ADM representaría 20,5% de las exportaciones totales en ese año. Desde entonces se vuelve difícil encontrar datos de exportaciones de poroto de soja y la mayoría de las investigaciones y papers son de índole más militante/activistas y refieren a los datos presentados (Hendrickson, Wilkinson, Heffernan, & Gronski, 2008) (Murphy, Burch, & Clapp, 2012).

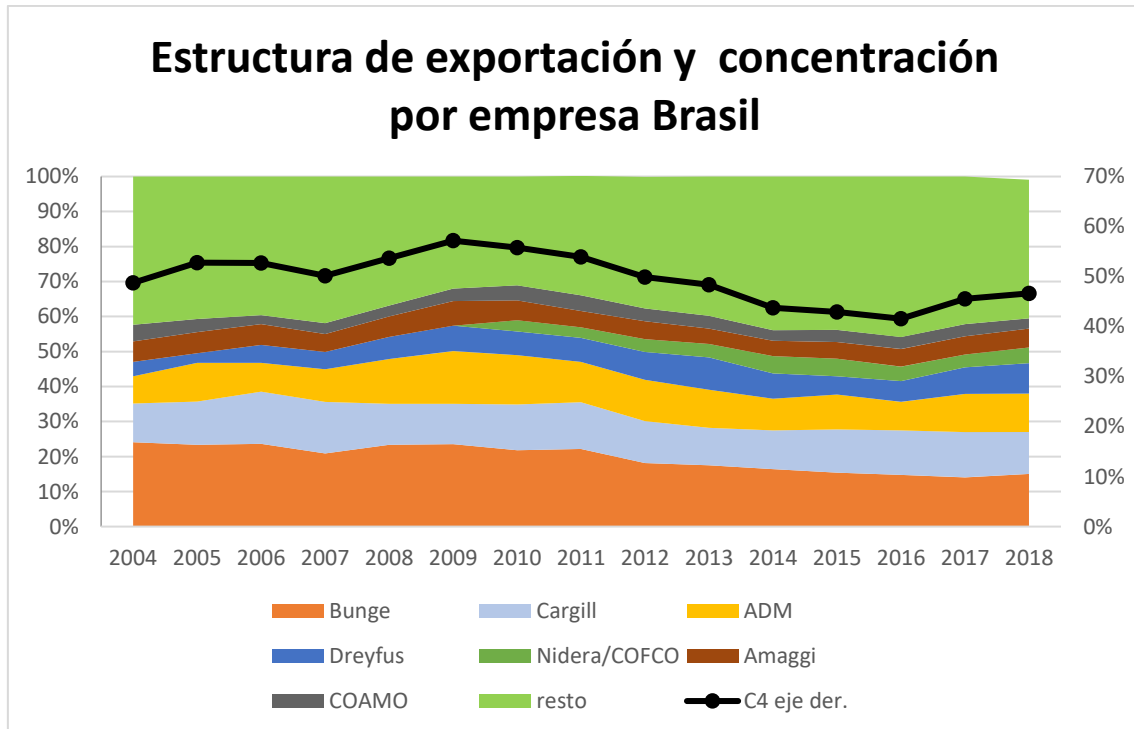
En el caso brasileño se pudo construir una serie desde 2014 de las exportaciones del complejo sojero (poroto, harina, aceite) por empresas. Como lo vemos en el gráfico, la concentración siguió creciendo hasta 2009 cuando las 4 principales empresas

¹ <http://www.foodcircles.missouri.edu>

² Esto se justifica por lo que en su sitio institucional Zen Noh indica que sus exportaciones son para el uso interno en Japón. <https://www.zgcusa.com/About-Us>. Luego de 2008, los porcentajes de las exportaciones de Estados Unidos a Japón caen a 5% del total. Asimismo, esos datos son consistente con los comentarios del Food Circle que mencionan que Zen Noh es un jugador menor frente a Cargill y ADM.

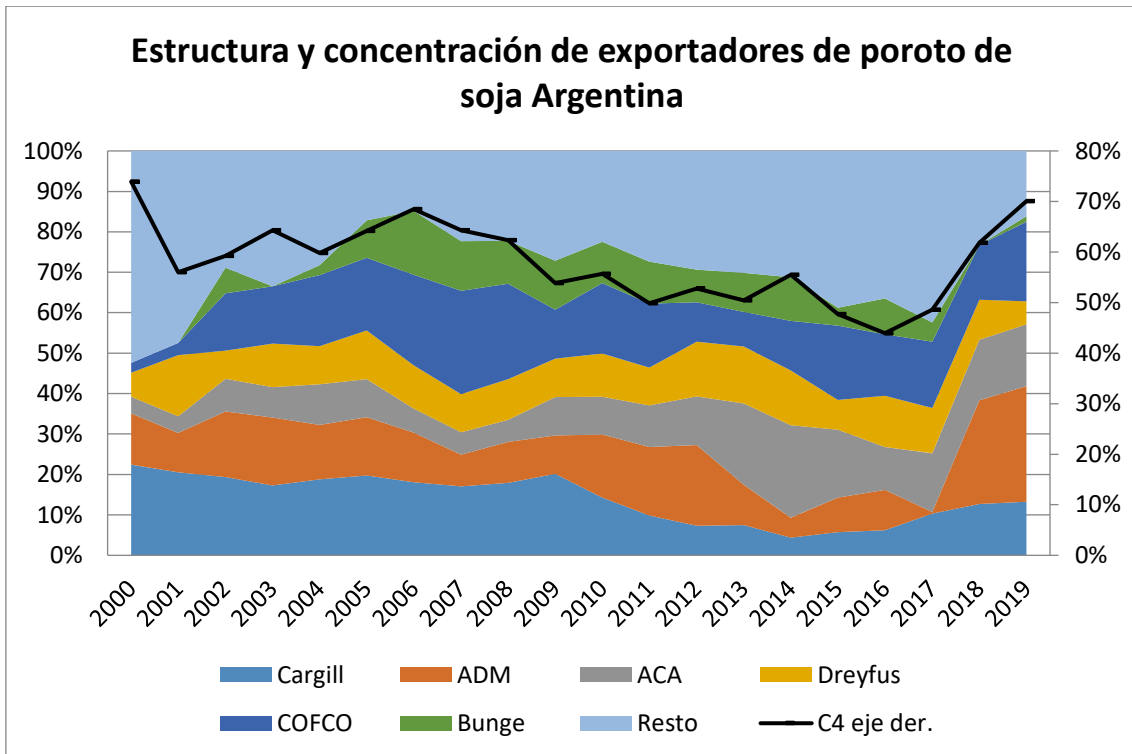
exportadoras sumaban 57% del total de las exportaciones. Resulta notable que las 4 empresas más importantes son siempre las mismas ABCD desde 2004, mientras que las empresas brasileñas más importantes se encuentran rezagadas aunque como Amaggi (promedio de 5% del mercado), la cooperativa COAMO (4%), Bianchini (3%) y Caramaru (2%) tienen un peso bastante importante.

No obstante, entre 2010 y 2016 se ve un descenso en los niveles de concentración que cae hasta 42% en un contexto de un avance de las empresas brasileñas y un retroceso de la proporción de empresas transnacionales (incluida Nidera). A partir de 2016 empieza a revertirse ese proceso hasta que la concentración llega a 47% en 2018 en el marco del avance de la empresa pública china COFCO y una recuperación del terreno de las ABCD.



Fuente: Trase.earth. Los datos son en toneladas y aunque la página no lo detallan las exportaciones totales son similares a la suma de las exportaciones de porotos de soja, de aceite de soja llevada a su equivalente en soja (18%) y de harina de soja (80%).

En el caso argentino, la mayor información oficial disponible nos permite dividir entre los exportadores de poroto y de aceite de soja. En el caso del poroto de soja, las principales 4 empresas exportadoras (Cargill, ADM, Dreyfus, La Plata Cereal/Bunge) concentraban 56% de las exportaciones en el año 2001 y crece hasta 69% en el año 2006 (Cargill, ADM, Nidera, Bunge). Desde entonces, la concentración de las 4 primeras va reduciéndose hasta llegar a 44% en 2016 (ADM, la cooperativa ACA, Dreyfus y COFCO), y luego en los últimos tres años este índice vuelve a subir muy fuertemente hasta llegar a 70% (ADM, COFCO, ACA, Cargill).

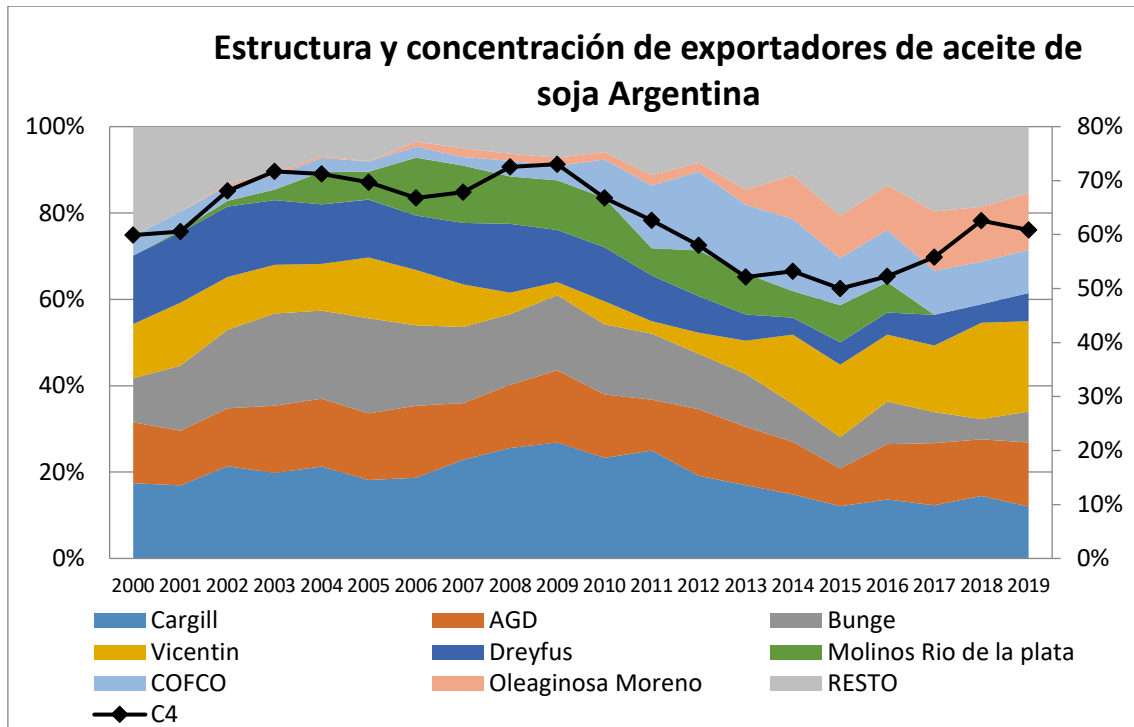


Fuente: DGA

El estudio de Amaya Guerrero nos muestra que la llegada de las grandes inversiones de las *traders* internacionales sumado a la crisis macroeconómica del fin de la convertibilidad rompieron el predominio de la empresa Productos Sudamericanos que luego será absorbida por Dreyfus en 2003. Desde entonces el proceso de concentración se mantiene constante (las 4 principales empresas representan alrededor de 60% del total entre los años 2000 y 2010) aunque al cerrarse el dato en 2010, ese trabajo no puede captar el proceso de reducción de la concentración posterior (Amaya Guerrero, 2013).

En el caso del aceite de soja, la concentración en las 4 primeras empresas exportadoras fue creciendo desde 60% del total en el año 2000 (Cargill, Dreyfus, Vicentin, Aceitera General Deheza) hasta 73% en 2009 (Cargill, Bunge, Aceitera General Deheza y Dreyfus), para luego conocer una reducción importante hasta llegar al 50% en 2015 (Vicentin, Cargill, COFCO y Oleaginosa Moreno/Glencore) antes de volver a crecer hasta 61% en 2019 (Vicentin, Aceitera General Deheza, Cargill, Oleaginosa Moreno/Glencore).

De nuevo, retomando el trabajo de Amaya Guerrero, los indicadores concuerdan en un crecimiento de la concentración de las 4 primeras empresas desde 50% en 1996 hasta 70% en 2010, pero el trabajo no capta la desconcentración posterior (Amaya Guerrero, 2013).



Fuente: DGA

Luego de todos los datos recopilados, podemos comparar lo que ocurre en Brasil y en Argentina, en el cual son notables las tendencias similares en el índice de concentración de las exportaciones, subiendo entre inicios del siglo y la crisis de 2008/2009 (este dato también se puede ver en el caso de Estados Unidos) y luego cae hasta el año 2015/2016 para volver a subir luego. Evidentemente existe un patrón en la concentración del mercado exportador que, más allá del producto (poroto o aceite) o la evolución de precios internacionales, marca una dinámica particular.

La diferencia principal entre ambos países en su evolución de los últimos 20 años es que mientras en Brasil los 4 primeros exportadores son las empresas ABCD, en Argentina la rotación en los primeros lugares es constante y la presencia de las empresas nacionales es destacable, en particular ACA en porotos y Vicentín y Aceitera General Deheza en aceite. Una de las particularidades es que las empresas argentinas tienen mayor trayectoria que las brasileñas. Mientras Vicentin nació en 1929, AGD lo hizo en 1948, Molinos Rio de la Plata en 1902, marcando una historia larga del país como proveedor de granos para exportación mundial. Las empresas brasileñas son más nuevas y nacen con la revolución verde de los años setenta, e incluso varias son contemporáneas de la llegada de la soja en Brasil y de la conversión del país en uno de los grandes proveedores de alimentos a nivel mundial, como Amaggi (1977) Bianchini (1960) o Caramaru (1964). Como lo vimos, las *traders* occidentales también estaban hace mucho tiempo instaladas en Argentina³, mientras que en Brasil su llegada fue más reciente (a excepción de Bunge).

Los datos de los cuales disponemos nos permiten realizar también un ejercicio de estimar cuanto de la soja es comercializada a nivel mundial por las *traders* occidentales y por COFCO, y qué porcentaje representan. Como lo vemos a continuación, llevamos todos los datos a un cálculo de poroto-equivalente en toneladas de la misma manera que

³ De hecho, cuando se crea Nidera en Rotterdam en 1920 se compone su nombre en base al acrónimo de los puertos en los que los empresarios fundadores comerciaban, en los cuales la A es por Argentina.

lo hace *trase.earth* y estimamos que Cargill y ADM representan 30% de las exportaciones de soja de los Estados Unidos ya que no tenemos mejores datos.

Estimación de exportación por empresa año 2017 (En toneladas de poroto-equivalente)

	EEUU	Argentina	Brasil	Paraguay	TOTAL
Cargill	16.500	4.100	11.000	1.700	33.000
Bunge		3.100	12.000	380	15.000
ADM	16.500	800	9.300	1.400	27.000
Dreyfus		2.700	6.500	430	10.000
COFCO		3.900	3.500	960	8.000
Sub total	33.000	13.800	42.300	4.900	94.000
TOTAL	55.000	34.600	68.000	9.500	167.000

Fuente: elaboración propia en base a FAO, DGA, *trase.earth*.

Como lo podemos ver, las ABCD dominan el mercado mundial de la soja y explican 52% de las exportaciones mundiales en un cálculo que consideramos conservador⁴, mientras que COFCO representa 5% de las exportaciones mundiales. La presencia en Brasil y Estados Unidos es notable, ya que supera los 60%, mientras que en Paraguay (51%) y Argentina (40%) la participación de esas 5 empresas es llamativamente menor.

Puesto en términos de toneladas, las 5 empresas consideradas representan 94 millones de toneladas de porotos de soja (que luego una parte se transforma en aceite y harina) y si le asignamos un rendimiento de 2,5 toneladas por hectáreas promedio, entonces estas 5 empresas comercian el producto de 236 millones de hectáreas de tierras arables. Para tener una dimensión del dato, es el equivalente a la superficie total del territorio de la Argentina continental.

Concentración industrial

La particularidad de la soja es que es un mercado con muchos vínculos con la industria y por lo tanto tiende a concentrar los volúmenes físicos en las puertas de las plantas de crushing. Esto llevó a que, además de su actividad habitual de mercaderes de granos, aparezca como gran novedad la impronta de sus inversiones en industria aceitera a partir de los años noventa.

Si nos referimos a la capacidad de procesamiento de la soja, los datos del *food circle* de Missouri nos permiten armar una serie de la concentración de las 4 principales empresas de Estados Unidos, Cargill, ADM, Bunge y AG Processing. Si bien no son los datos de exportación, ya que mucha de esa capacidad es utilizada internamente, nos da noción del poder de mercado que implican y del fuerte proceso de concentración que se dio en Estados Unidos a lo largo de los últimos 50 años.

⁴ El cálculo se considera conservador ya que los datos del Cono Sur se encuentran respaldados, mientras que los datos de los exportadores de Estados Unidos están faltantes y preferimos no inferir un dato, mientras que no se incorporan las exportaciones de otros países (aunque su peso es residual en el total).

Estados Unidos:

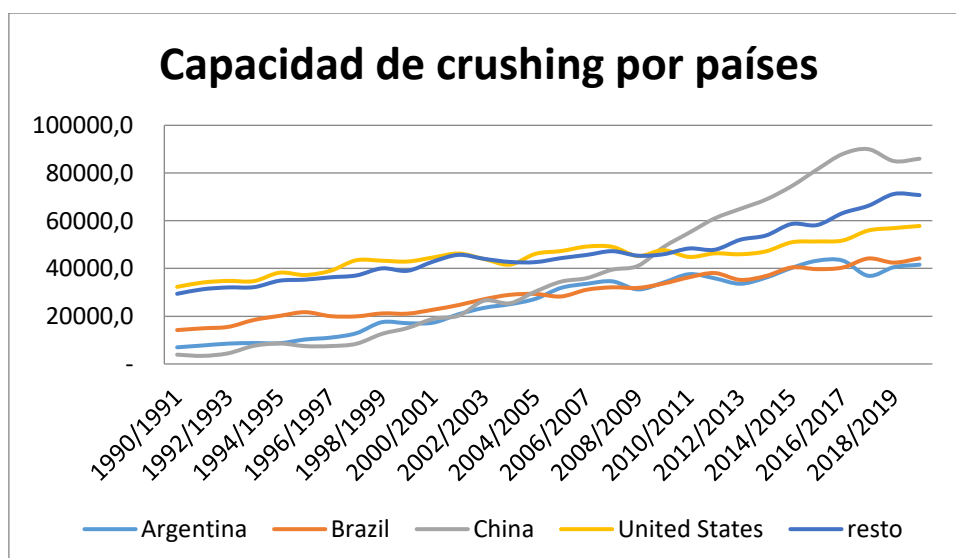
Grado de concentración de las 4 primeras empresas por capacidad de procesamiento de soja.

	Cargill	ADM	Bunge	C4
1977	15%	15%	s/d	54%
1982	s/d	s/d	s/d	61%
1987	22%	30%	13%	71%
1997	s/d	s/d	s/d	80%
2002	21%	26%	24%	80%
2007	21%	37%	15%	85%
2011	21%	21%	25%	76%

Fuente: foodcircles.missouri.edu, (Hendrickson, Wilkinson, Heffernan, & Gronski, 2008), (US Soybean Export Council, 2011) y (Baines, 2013). Los datos de 2007 son de (Schvarzer & Tavosnaska, 2007).

Estos mismos datos muestran que en 2002 las empresas Cargill, ADM y Bunge representaban 71% del total de la capacidad de crushing de Estados Unidos, siendo por lo tanto que la cooperativa AG Processing es un actor menor (9% del total) al lado de estas 3 empresas. Los datos presentados por Joseph Baines nos proporcionan alguna desagregación sobre las principales 3 empresas, y son compatibles con otros datos como los contenidos en un informe de la FAO de 2003 que menciona que la empresa ADM tenía 31% del mercado de soja (poroto y aceite) de Estados Unidos (FAO, 2003).

En 2011 Bunge tenía 13 plantas y 25% de la capacidad de crushing de Estados Unidos, ADM 13 plantas con 21%, Cargill 15 plantas con 21% mientras que Ag Processors tenía 9 plantas con 11% del total (US Soybean Export Council, 2011). Bunge creció notablemente luego de comprar Central Soya en 2001, lo mismo para Cargill luego de la compra de Continental Grain en 1998, en el marco de una ampliación de las instalaciones de *crushing* en Estados Unidos, que pasaron de 39 millones de toneladas anuales en 1996 a 57 millones en la actualidad.



Fuente: USDA

Si observamos la capacidad de crushing por países, vemos que aparte del crecimiento vigoroso de China, Estados Unidos se encuentra relativamente estancado entre 1997 (43 millones de toneladas de capacidad de crushing) y 2013 (45 millones), a la vez que crecen a gran velocidad las inversiones en Argentina (12 a 33 millones de toneladas de capacidad entre 1997 y 2013) y Brasil (19 millones de toneladas en 1997 y 35 millones de toneladas en 2013). Estos datos indican que a fines de los años noventa ocurrió una reconfiguración espacial de las inversiones de las empresas transnacionales, a tono con los cambios en los movimientos de los flujos de comercio.

Es así como Argentina y Brasil se convirtieron en grandes recepcionistas de inversiones en esa época, mientras que se fueron cerrando plantas en Estados Unidos. Este proceso de relocalización fue amplio y acompañó el crecimiento de la producción del Cono Sur. Por ejemplo, ADM no tenía inversiones en América del Sur ni en China en 1996, mientras que en 2003 ya tenía 9% de su producción industrial saliendo del hemisferio sur y 15% de China (Goldsmith, Li, Fruin, & Hirsch, 2004). En total, ADM cerró 9 de sus plantas en Estados Unidos, Bunge cerró 3 y Cargill 1, mientras anunciaban fuertes inversiones en América del Sur. En 1996 Cargill anunció la apertura de su planta en San Martín (Argentina) y en 2003 completó su planta en Santarem, Brasil, en tanto mientras ADM compró dos plantas en ese país. Bunge preveía una inversión de 500 millones de dólares para instalar 3 plantas adicionales en Brasil y compró Ceval (la mayor exportadora del país) además de la compra de la empresa Cereal del Plata en Argentina en 2002 (Goldsmith, Li, Fruin, & Hirsch, 2004).

Evidentemente, la trayectoria de estas empresas transnacionales en Brasil difiere: mientras ADM se instaló en los años noventa, Bunge lo hizo en 1905, Dreyfus en 1942 y Cargill ya se había incorporado en 1965, instalando su primera planta de aceite de soja en 1973. Pero en 1995 solo Cargill contaba con 3 plantas aceiteras. En estos años la capacidad de crushing de Brasil creció enormemente, desde 40 mil toneladas por día en 1977 a las 90 mil toneladas en 1982, y las 116 mil toneladas de 1995, aunque aún lejos de los niveles actuales que casi triplican esos datos (Sediyama, Júnior, Calegario, & Siqueira, 2013).

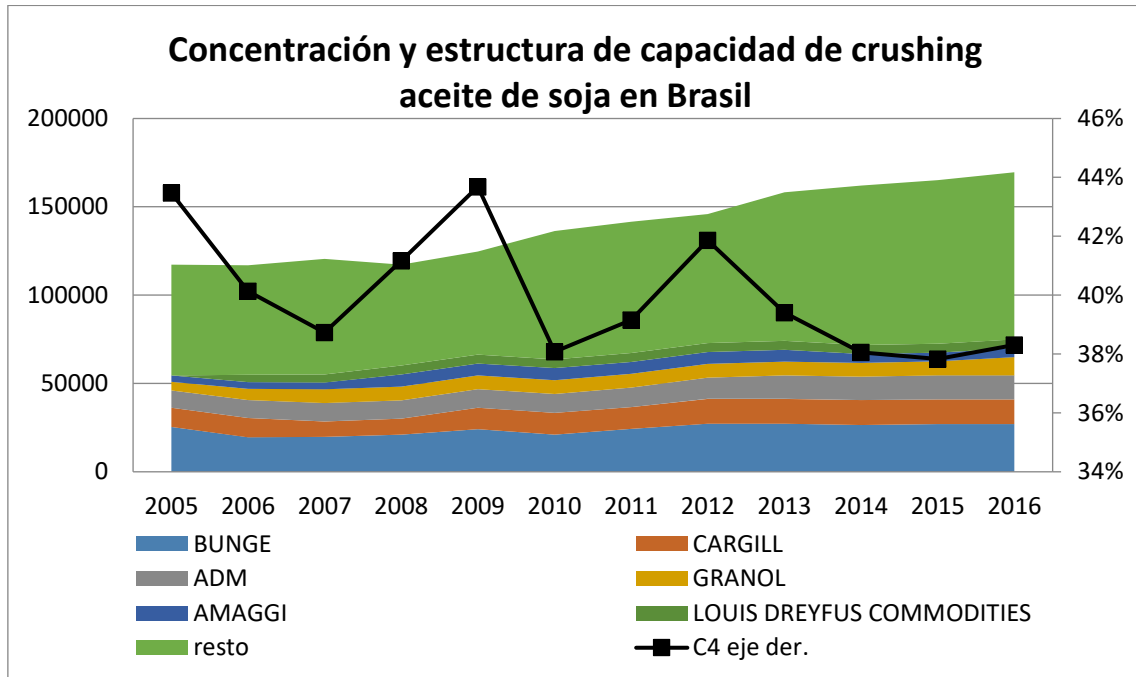
Las estructuras de mercado no eran muy concentradas según los datos que pudimos recopilar. En efecto, en 1993 Ceval (Bunge) tenía 17% de la capacidad de crushing en Brasil, Cargill el 6,43%, Sadia el 6% y Sanbra (Bunge) el 5,9%⁵, por lo que la concentración medida como el peso de las 4 empresas más importantes era de 35%. En 2003, las cuatro mayores empresas eran Bunge con 20% del mercado, Cargill con 9,26%, ADM con 8% y Coinbra (Dreyfus) con 6,65%, sumando 44% (Sediyama, Júnior, Calegario, & Siqueira, 2013), datos que coinciden en parte con los de algunas ONG (WWF, 2002).

Esos datos son compatibles con los de *trase.earth* en cantidad de plantas y nos dan estadísticas más sistematizadas y actualizadas sobre la capacidad de crushing de las principales empresas⁶. Asimismo, estos datos dan a pensar que Bunge fue perdiendo una porción de mercado ya que solo representaría 16% del mercado de crushing, seguidos por Cargill y AGM con 8% cada uno y Dreyfus con 5%. Es interesante notar que más de la

⁵ Es importante recordar aquí que Sanbra es una empresa subsidiaria de Bunge, con lo cual es necesario sumarlo al 17% de Ceval (Costa & Silva, 2020).

⁶ Estos niveles de concentración son menores que los aportados en otras fuentes tales como (Schvarzer & Tavosnanska, 2007) para quien en Brasil la concentración de las 4 primeras empresas es de 48% en 2006. Esa misma fuente nos da niveles de concentración similar para Argentina a los retenidos para este trabajo.

mitad de la capacidad de crushing es de empresas nacionales de menor nivel que no se dedican principalmente a la exportación, sino que utilizan la soja industrializada como insumo para alimentos en el mercado doméstico. Si bien resulta difícil comparar con los datos utilizados anteriormente, las 4 principales empresas del mercado representan 38% del total, lo cual indicaría una reducción de la concentración, pero con un fuerte predominio de Bunge.



Fuente: trase.earth

Cantidad de plantas y capacidad de crushing en Brasil (Año 2016)

	plantas	capacidad de crushing en tn/día	en % del total
Bunge	8	27.000	16%
Cargill	6	14.000	8%
ADM	5	13.600	8%
Dreyfus	3	8.000	5%
COFCO	2	5.200	3%
Amaggi	2	5.000	3%
Sub total	26	72.800	43%
Total (USDA)		170.000	100%

Fuente: trase.earth y USDA (para capacidad diaria total).

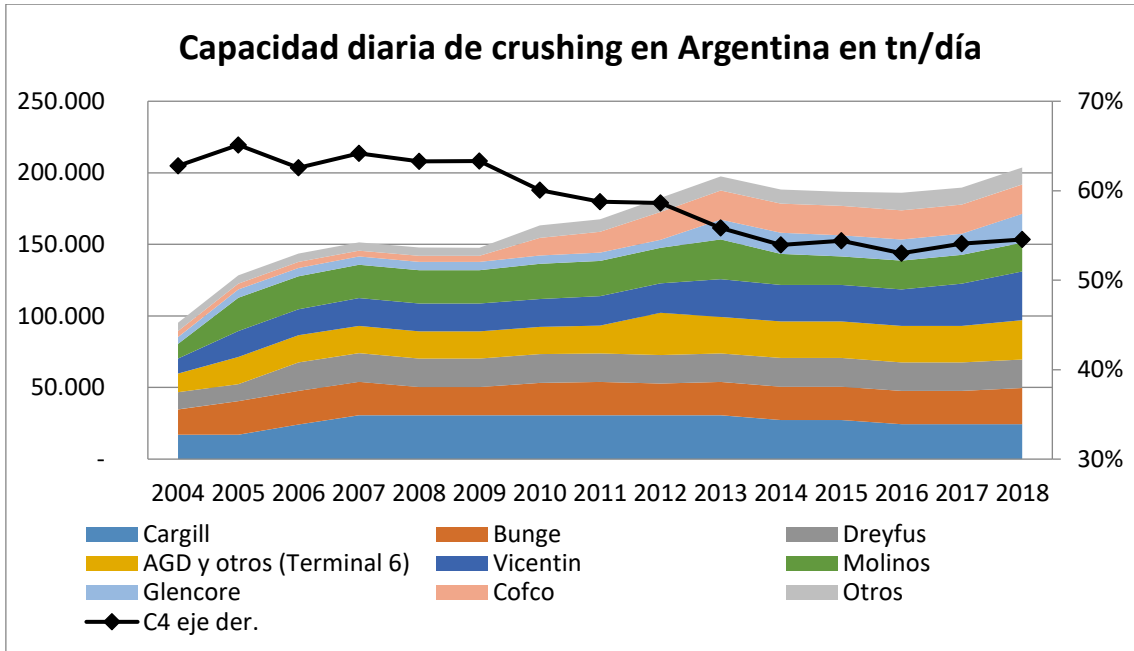
Aparecen dos tendencias fuertes que se produjeron en la década de los años noventa: una mayor concentración del mercado y una mayor extranjerización, ya que en 2003 las empresas ABCD eran las más importantes de Brasil, habiendo sido desplazadas las empresas nacionales, algo similar a lo que pudimos apreciar en las exportaciones. Por otra parte, la ampliación de la capacidad desde fines de los años noventa fue importante, pasando de 18 millones de toneladas anuales en 1996 a 50 millones en la actualidad según los datos del USDA.

La diferencia importante entre Brasil y Argentina es que la orientación del aceite brasileño es más hacia su mercado interno, mientras que la producción argentina está más orientada hacia la exportación.

Con el parámetro de comparación de Brasil, podemos apreciar que las principales aceiteras en Argentina en el año 2001 eran Louis Dreyfus (Lagos con 1 millón de toneladas anuales y Timbues con 300 mil) junto a Cargill (1,2 millones de toneladas, de la cual Quebracho 700 mil y Galvez 340 mil) y Bunge (San Martín 500 mil y San Gerónimo sur 140 mil) (Burgos, Mattos, & Medina, 2015). No obstante, la presencia de empresas locales como Molinos Río de la Plata, Aceitera General Deheza y Vicentín fue siempre relevante en el sector⁷. De hecho, una encuesta de la Bolsa de Comercio de Rosario indica que la capacidad de crushing de las plantas oleaginosas que mencionamos triplicaron su capacidad y varias superan las 2 millones de toneladas por año, de forma que Cargill representaba 12% del mercado, Dreyfus 12%, Bunge 6%, mientras que COFCO (8%), Vicentín (6%) Renova (Vicentín y Glencore) representan 20% y Molinos Río de la Plata otros 12% (Bolsa de Comercio de Rosario, 2019).

La capacidad de crushing de Argentina pasó de 10 millones de toneladas por año en 1996 a 44 millones en 2019, en un contexto de progresiva reducción de la concentración económica medida por la porción de mercado que ocupan las 4 principales empresas en cada año (de 63% en 2004 a 55% en 2018), con mucha rotación en los primeros puestos.

⁷ La industria aceitera tiene una larga historia en Argentina y su participación en las exportaciones industriales fue creciendo desde 10% en 1973 a 34% en 1984. Las plantas se orientan principalmente a la exportación y su funcionamiento se acerca a la competencia oligopolística (Gutman & Feldman, 1989). De esa forma, la industria aceitera se constituyó en un componente importante de la agroindustria luego de un proceso de concentración iniciado durante los años noventa. Durante los años noventa, diversas firmas aceiteras han adquirido líneas férreas y terminales portuarias, integrando verticalmente los servicios de transporte y almacenaje (Burgos, Mattos, & Medina, 2015).



Fuente: Natalia Carlini sobre la base de JJ Hinrichsen SA (Carlini, 2019)

En los datos presentados se puede ver que las empresas transnacionales occidentales fueron perdiendo terreno como porcentaje de capacidad de crushing en Argentina, pasando de más de 55% de promedio entre 2004 y 2009 (contando a Nidera que luego se fusionará con COFCO) a 45% promedio entre 2013 y 2018. Ese fenómeno se explica principalmente por la compra de Nidera por parte de COFCO, transformando este último en un exportador de primera importancia para Argentina, mientras que la capacidad de crushing de las empresas nacionales se mantuvieron alrededor de 45% del total a lo largo del período.

En los principales mercados demandantes de derivados de soja también se generaron numerosos cambios. Los datos de FAO mencionan que ADM tenía entre 30 y 40% del mercado de soja (poroto y aceite) en la Unión Europea en el año 2003 (FAO, 2003). En un informe de investigación de regulación de competencia de la Comisión Europea se menciona que Bunge tendría 15 a 25% de la capacidad de crushing europea, ADM tendría entre 10 y 20%, Cargill de 5 a 15% del total, mientras que la neerlandesa Cefetra tendría de 10 a 20% y Nidera (COFCO) 10 a 20% (Comisión Europea, 2017). Respecto a la empresa Dreyfus no se muestran datos, aunque en Francia se menciona que tiene 10 a 20% del mercado nacional (Chain reaction, 2019).

En China, como lo analizamos anteriormente, las empresas transnacionales fueron perdiendo mucho terreno en los últimos años, mientras la industria se encuentra en sobrecapacidad de producción y en una fuerte competencia con numerosas empresas existentes. Luego de las compras de Chinatex por parte de COFCO en 2016, se espera un proceso de concentración mayor que podría incluir un acuerdo entre COFCO y SINOGRAIN. En la actualidad, 60% de la capacidad de crushing es controlada por las empresas chinas, tomando en consideración las empresas estatales, cooperativas y privadas.

Resulta difícil con los datos de los que disponemos realizar una apreciación global de la capacidad instalada por empresa, pero como antecedente debemos tener en cuenta que en 2006 se calculó que la suma de las plantas de Brasil, Argentina y Estados Unidos daban

como resultado que Bunge tenía 18% de la capacidad total, Cargill y ADM 16% cada uno, Dreyfus 6,8%, sumando una concentración en las 4 primeras empresas de 54,4%, mientras que las empresas argentinas (Vicentin, Molinos Río de la Plata, Aceitera Deheza) y brasileñas (IMCOPA, COAMO) seguían con menos de 5% (Schvarzer & Tavosnanska, 2007).

En la tabla siguiente se resume la información más actualizada sobre capacidad de trituración industrial por país que se pudo recolectar, aunque esta parece parcial. Lo llamativo en este mapa es que una de las empresas más importantes (ADM) no tenga presencia en la industrialización de soja en Argentina.

Capacidad de crushing de principales empresas sobre el total nacional (Años 2011 a 2019).

	EEUU	Argentina	Brasil	China	Unión Europea
Cargill	21%	12%	8%	6%	5 a 15%
Bunge	25%	6%	16%	6%	s/d
ADM	21%	-	8%	5%	10 a 20%
Dreyfus	s/d	12%	5%	1%	10%
COFCO	s/d	8%	3%	24%	10 a 20%
SUMA	67%	38%	40%	42%	

Fuente: elaboración propia en base a (Carlini, 2019) para Argentina, trase.earth para Brasil, (Solidaridad Network, 2017) para China, (Chain reaction, 2019) para la Unión Europea y (US Soybean Export Council, 2011) para Estados Unidos. Para ADM en China se la asignó la capacidad de producción equivalente a la tenencia accionaria de esa empresa en Wilmar (22%).

Si sumamos la capacidad de crushing de los países con mayor capacidad de producción del mundo vemos que la suma de estas 5 empresas representa 110 millones de toneladas anuales, sobre un total de 205 millones de toneladas de capacidad de crushing si sumamos China, Argentina, Brasil y Estados Unidos, es decir más de la mitad.

Capacidad de crushing por empresas en Argentina, Brasil, Estados Unidos y China (miles de toneladas anuales)

Cargill	23.097
Bunge	25.979
ADM	31.493
Dreyfus	7.401
COFCO	22.707
SUMA	110.676

Fuente: elaboración propia en base a (Carlini, 2019) para Argentina, trase.earth para Brasil, (Solidaridad Network, 2017) para China, (Chain reaction, 2019) para la Unión Europea y (US Soybean Export Council,

2011) para Estados Unidos. Para ADM en China se la asignó la capacidad de producción equivalente a la tenencia accionaria de esa empresa en Wilmar (22%).

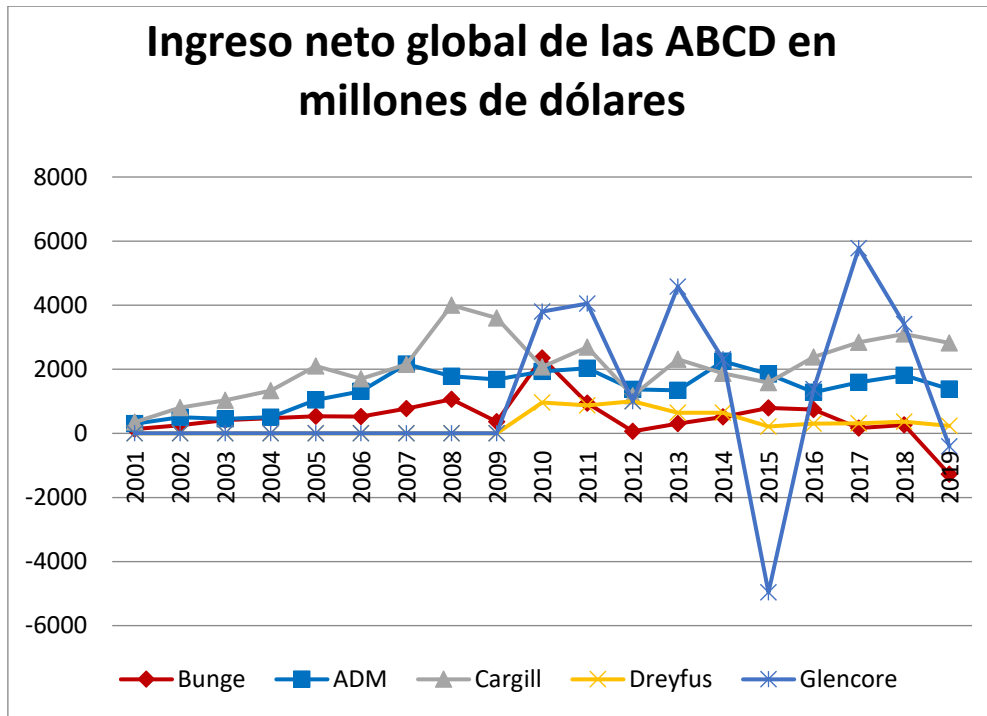
¿Decadencia de las ABCD?

Esos datos revelan un fenómeno importante, que es la evolución de la concentración industrial. Esta fue creciente de fines de los años noventa en todo el mundo, marcada por la extranjerización de la capacidad de producción brasileña con la venta de Ceval a Bunge principalmente y la instalación de ADM, Cargill y Dreyfus. En China ese proceso se dio a continuación de la bancarrota de las empresas aceiteras nacionales en 2004/2005 y su posterior recompra por las empresas occidentales.

Luego de la crisis de 2008, las fuerzas se fueron reequilibrando en el sentido de una mayor presencia de empresas nacionales chinas, además de la consolidación de grupos económicos locales en el sector en Argentina y Brasil. La consolidación de esos grupos locales en el caso sudamericano se debe en gran medida a los buenos precios de los commodities que se vivieron entre 2003 y 2014, que incluso parece haber causado una tendencia a la baja del proceso de concentración en el sector gracias a ganancias extraordinarias que se dieron en ese momento. Eso nos lleva a otra pregunta: ¿por qué luego de 2009 las empresas de Estados Unidos y Europa parecen haber frenado su expansión, o por lo menos crecieron menos que las empresas locales? Una parte de la respuesta podría deberse al impacto diferencial de la crisis financiera en Estados Unidos y en América Latina, que tuvo un proceso de recuperación rápido en 2010/2011.

En respaldo a esa idea, los resultados globales de las principales empresas involucradas muestran fuertes subas hasta 2008 y desde ahí las trayectorias difieren. Mientras ADM logra mantener sus ingresos netos en alrededor de 1800 millones de dólares anuales, Cargill y Bunge conocen fuertes caídas. A pesar de todo, Cargill logra mantener niveles de ingresos netos similares a los de ADM y luego mejorarlos a partir de 2016, mientras que para Bunge la caída es continua y pasa a terreno negativo en 2019. Esta situación hizo que se hablara en los últimos años de una posible fusión de Bunge con ADM o Glencore, entre otras empresas interesadas⁸.

⁸ Recordemos que, para estas empresas, la parte del *agribusiness* es de 60 a 70% del total de los ingresos netos. La excepción es Glencore, que tiene su *core* de negocio en el sector minero y se vio afectado por la fuerte caída de precios de 2014/2015.



Fuente: información de prensa, información de las empresas, (Clapp, 2015) y (Chain reaction research, 2019).

La mejora de los ingresos de ADM, Cargill y Dreyfus a partir de 2015 se debe poner en relación con el proceso de concentración que retoma vigor en Argentina y Brasil según los datos recolectados. En un contexto de caída de precios internacionales, es posible que la fragilidad de algunas empresas locales las exponga a una nueva ola de fusiones y adquisiciones que redundaría en un nuevo proceso de extranjerización, que puede ser a mano de las empresas occidentales, pero también a mano de las empresas chinas.

En su tesis doctoral, García Zanotti muestra que después de 2008 las subsidiarias de las empresas transnacionales instaladas en Argentina redujeron sus inversiones y multiplicaron la salida de capitales ya que las casas matrices debían solventar la crisis financiera mundial (García Zanotti, 2020). En efecto, del análisis de los balances de las subsidiarias de Cargill, Bunge y Dreyfus en Argentina muestra que las 3 empresas incrementan su salida de capitales en 2008 con la intención de remitir utilidades a sus casas matrices. Esta salida de capitales fue calculada en 1.700 millones de dólares en 2008, 517 millones de dólares en 2009 y 853 millones de dólares en 2010 sumando esas 3 empresas. Entre los mecanismos utilizados sobresalieron los giros de dividendos (en el caso de Cargill) y los mecanismos comerciales como el uso de guaridas fiscales (Bunge y Dreyfus) y los precios de transferencia.

Asimismo, García Zanotti señala que esa salida de capitales superó la inversión productiva en el destino del excedente, y que las inversiones más significativas se realizaron hasta los años 2008-2009. A partir de 2012, el excedente empieza a decaer, lo que reduce en términos absolutos las inversiones financieras, productivas y la salida de capitales de esas empresas. En esos años, los propios balances de las empresas señalan como problemáticas la sobrecapacidad de molienda argentina y el stockeo de los productores que dificultaron el abastecimiento de las plantas aceiteras.

El autor también señala que las empresas nacionales, en contraste, tuvieron un comportamiento más orientado hacia la inversión productiva, lo que se debe a su menor

exposición en los mercados financieros internacionales y lo que es consistente con los datos de caída del grado de monopolio en el sector aceitero.

Para el caso de Brasil, García Zanotti encuentra que el mecanismo de salida de capitales difiere ya que es más bien financiero, pero con los mismos resultados ya que calcula a 1.000 millones de dólares la fuga para el año 2009. De esa forma, vemos que se trató de una estrategia global de esas empresas para poder lograr liquidez ante la crisis financiera que atravesaba Estados Unidos y de la cual estaba saliendo indemne Argentina y Brasil gracias a los buenos precios de los commodities vigentes entonces.

Conclusiones

En este trabajo abordamos la concentración del comercio y de la industria aceitera en el mercado de la soja en Argentina y Brasil en los últimos 20 años a fin de mostrar su dinámica cambiante en el mediano plazo.

Como lo analizamos, el grado de concentración en los mercados de exportación de soja y sus derivados es muy importante a nivel global. La principal diferencia entre Brasil y Argentina es que el primero encuentra en los primeros lugares a las 4 empresas más importantes en el mundo, ADM, Bunge, Cargill y Dreyfus, mientras en Argentina el liderazgo está más disputado y cambiante a lo largo de los últimos 20 años, destacándose la presencia de empresas nacionales entre los primeros puestos.

El mercado de exportación de poroto y aceite de soja se vio impactado por la crisis financiera internacional de 2008 por la vía de los malos resultados de las grandes comercializadoras globales. Estos terminaron afectando las decisiones de las filiales locales que abandonaron su expansión y parece haber adoptado la estrategia de remitir utilidades para mejorar las finanzas de la casa matriz. De esa forma, el grado de concentración en los mercados exportadores de Brasil y Argentina se redujo entre 2008 y 2015.

Bibliografía

- Amaya Guerrero, R. (2013). Concentración exportadora en el complejo sojero argentino (1996-2010). *Revista de economía y comercio internacional* 4.
- Baines, J. (2013). Food Price Inflation as Redistribution: Towards a New Analysis of Corporate Power in the World Food System. *New Political Economy* 19-1.
- Bolsa de Comercio de Rosario. (2019). *Nueva encuesta: en el Gran Rosario 20 fábricas tienen casi el 80% de la capacidad de molienda nacional. Unas 165.700 tn/día*. Rosario: BCR.
- Burch, D., & Lawrence, G. (2009). Towards a third food regime: behind the transformation. *Agriculture and Human Values* 26.
- Burgos, M., Mattos, E., & Medina, A. (2015). *La soja en Argentina (1990-2013): cambios en la cadena de valor y nueva articulación de los actores sociales*. Buenos Aires: CEFIDAR DT.
- Carlini, N. (2019). *Un modelo econométrico de los determinantes del margen de molienda de soja en el período 2010-2017*. Tesis de Maestría en Finanzas - Universidad San Andrés.
- Chain reaction. (2019). *Feeds and livestock in Brazil, China, EU consume most cerrado soy*. Chain reaction.

- Chain reaction research. (2019). *Cargills new policies insufficient to fully mitigate deforestation risks in brazil*. Chain reaction research.
- Clapp, J. (2015). ABCD and beyond: From grain merchants to agricultural value chain managers. *La Revue canadienne des études sur l'alimentation* 2-2.
- Comisión Europea. (2017). *Merger procedure - Case M.8199 - Bunge / European oilseed processing facilities*. Bruselas, Bélgica: Comisión Europea.
- FAO. (2003). *Financing normal levels of commercial imports of basic foodstuffs in the context of the Marrakesh Decision on least-developed and net food-importing developing countries*. Roma: FAO.
- García Zanotti, G. (2020). *Trayectorias divergente en la financiarización de las grandes empresas extranjeras no financieras en Argentina y Brasil durante el nuevo milenio (2000-2017)*. Buenos Aires: Tesis doctoral UNQ.
- Goldsmith, P., Li, B., Fruin, J., & Hirsch, R. (2004). Global Shifts in Agro-Industrial Capital and the Case of Soybean Crushing: Implications for Managers and Policy Makers. *International Food and Agribusiness Management Review* 7-2.
- Hayenga, R., & Wisner, M. (2000). Cargill's Acquisition of Continental Grain's Grain Merchandising Business. *Review of Agricultural Economics* 22-1.
- Hendrickson, M., Wilkinson, J., Heffernan, W., & Gronski, R. (2008). *The Global Food System and nodes of power*. OXFAM.
- McMichael, P. (2013). A food regime genealogy. *The Journal of Peasant Studies* 36-1.
- Murphy, S., Burch, D., & Clapp, J. (2012). *El lado oscuro del cereal. Las mayores comercializadoras de cereal del mundo y la agricultura mundial*. OXFAM.
- Schvarzer, J., & Tavošnanska, A. (2007). *El complejo sojero argentino. Evolución y perspectivas*. Buenos Aires: CESPACT N° 10.
- Sedyama, A. F., Júnior, L. G., Calegario, C. L., & Siqueira, P. H. (2013). Análise da estrutura, conduta e desempenho da indústria processadora de soja no brasil no período de 2003 a 2010. *Revista de Economia e Sociologia Rural* 51-1, Brasilia.
- Solidaridad Network. (2017). *China's Soy Crushing Industry. Impacts on the Global Sustainability Agenda*. Beijing: NORAD-Moore Foundation.
- US Soybean Export Council. (2011). *How the global oilseed and grain trade works*.
- WWF. (2002). *Corporate actors in the South American soy production chain*. World Wide Fund for Nature Switzerland.
- Xu, Z. (2019). Food Dependency and Global Food Crisis. *International critical thought* 9-2.