

**Actores sociales del agro argentino en las relaciones
comerciales con la República Popular China (2001-2010)**

Autor: Javier Pérez Ibáñez

Pertenecía institucional: IDAES/UNSAM

X Jornadas de sociología económica

Eje 6: *Estado y sociología del desarrollo*

Actores sociales del agro argentino en las relaciones comerciales con la República Popular China (2001-2010)

Introducción

Las relaciones comerciales que la República Argentina (RA) sostiene con La República Popular China (RPC) tienen fuertes consecuencias sobre el modelo de acumulación nacional. Los efectos que las altas rentabilidades obtenidas en este intercambio producen en la economía son objeto de fuertes discusiones. Las posturas analíticas son tan variadas, que se habla tanto de la vuelta a la dependencia económica y la desindustrialización como del milagro económico. Pero, con seguridad, este proceso no sólo tiene sus consecuencias sobre la estructura productiva argentina, sino que también posee actores económico-sociales que se benefician y pujan por una profundización de estas relaciones.

Nuestra hipótesis es que los actores sociales que se apropian de los beneficios extraordinarios del intercambio comercial, son una traba concreta para el desarrollo económico, pero no así la relación comercial y los efectos que tiene sobre la economía local. Por tanto en este trabajo nos proponemos dar cuenta de la inserción mundial de la RA a partir de la emergencia de la RPC, pero centrándonos en detectar y explicar a los actores económico-sociales que están a la vanguardia de este proceso desde el lado de la oferta.

En una primera parte, nos proponemos analizar la emergencia de la RPC y el consiguiente aumento de la demanda de recursos naturales. Continuaremos examinando las relaciones comerciales bilaterales entre la RPC y la RA. En una tercera parte, analizaremos las transformaciones en el sector agrario argentino durante los últimos veinte años. Seguiremos con análisis de los actores sociales en la cadena de producción de la soja. Por último, elaboraremos una reflexión sobre las consecuencias de los últimos cuatro puntos para el estancamiento o desarrollo de la RA.

1-China como Consumidor Mundial de Recursos Naturales

La República Popular China viene atravesando una profunda transformación económica desde 1978, año en que muere el líder de la Revolución China Mao Tse-Tung y asume la conducción del Partido Comunista de China Deng Xiaping. Estas transformaciones, estuvieron basadas en lo que se llamaron las “cuatro modernizaciones”, que permitirían alcanzar los estándares de modernización occidental para el año 2000. Las reformas abarcaban 4 puntos: 1) la agricultura, retrocediendo en la colectivización y aumentando la utilización de las parcelas privadas y el sistema de responsabilidad familiar; 2) la industria, abandonando la autosuficiencia económica y la desconfianza extranjera, permitiendo la constitución de empresas mixtas y la inversión extranjera directa sobre ciertas zonas; 3) la Defensa Nacional y 4) la Ciencia y Tecnología.

De esta manera, China logra luego de 30 años, reconvertir su sector manufacturero para lograr exportar bienes industriales con alto contenido tecnológico. Podemos ubicar en el año 2001, con la incorporación plena de la RPC a la Organización Mundial del Comercio, el cumplimiento de los objetivos.

Estas transformaciones colocaron a la RPC en los primeros años del siglo XXI como una nueva potencia mundial. Si bien en 2007, la RPC sólo representaba el 6,2% del PBI mundial, cuando Estados Unidos representaba el 29% del mismo; su participación en el crecimiento del PBI mundial es del 20,1%, mientras que Estados Unidos sólo representa el 18,1% (Arceo y Urturi, 2010). Esto se debe a que China logró durante estas tres décadas crecer a una tasa promedio del 9,5%. (Vadell, 2012).

Ahora bien, uno de los cambios que trae aparejado este crecimiento, y el que principalmente nos interesa para este trabajo, es el aumento de la demanda de productos primarios. Para sostener tales niveles de crecimiento, es necesaria una cantidad muy grande de recursos que la RPC no encuentra capacidad de satisfacer en su mercado interno. Para entender de qué hablamos: *“China ocupa el primer lugar como consumidor mundial de carbón, estanio, zinc, cobre y cereales, y un lugar destacado en los casos de fertilizantes, hierro y acero, banano, granos oleaginosos y aceites, plásticos, equipamiento electrónico, aparatos ópticos, fotográficos y médicos, reactores nucleares y maquinaria”* (Rosales y Kuwayama, 2007).

Esta fuerte presión en la demanda de recursos naturales, tuvo como consecuencia el aumento del precio de este tipo de bienes: *“Esto elevó los precios e incremento la demanda global por los bienes latinoamericanos”* (Gallagher, y Porzecanski, 2009). Esto expresa un cambio con respecto un ciclo de larga baja de precios de productos primarios iniciado en la década de 1980. Los países agroexportadores fueron afectados por lo que se llama el deterioro de los términos de intercambio, pero desde fines de los años 90 esto parece revertirse coincidiendo con el ingreso de la RPC a la OMC.

El aumento en los precios de los bienes primarios tiene varias causas. En función de los objetivos de nuestro análisis, nos centraremos en los commodities alimenticios, por ser la principal exportación del caso elegido: Argentina, pero téngase en cuenta que este fenómeno se repite para otros tipos de commodities. En primer lugar, dada la mejoría en la distribución del ingreso y fuertes procesos de urbanización en regiones de Asia (principalmente China pero no únicamente) y África Subsahariana aumenta el consumo de alimentos y esto tiene un impacto sobre los precios. De esta manera, los recursos agrícolas comienzan a ser cada vez más económicamente escasos teniendo que incorporar tierras menos productivas y más alejadas de los puertos exportadores aumentando sus costos de producción (Piñeiro y Bianchi, 2012). Otra variable a considerar, es el aumento del precio de otros commodities como el petróleo, que hacen más atractiva la producción de biocombustible impactando directamente en el precio de sus insumos como el Maíz y la Soja (D’Angelo y

Pontón, 2008). Por último, luego de la crisis de las suprimes en 2008, muchas inversiones financieras encontraron refugio en las operaciones de mercados de futuro de los commodities ante la constante pérdida de valor del Dólar y la caída de la tasa de interés (Vadell, 2012; D'Angelo y Pontón, 2008).

Este gran consumo de recursos naturales y commodities encuentra su lugar de abastecimiento en los Países de América Latina y África generando grandes ingresos para ambas regiones. China aumentó su participación en las exportaciones latinoamericanas desde un 1,1% en 2000 a un 8,3% en 2010 (Meller, Poniachik y Zenteno, 2012). Ahora bien, estos beneficios no son distribuidos equitativamente. Por ejemplo, si dividimos América Latina en su región Sur y su región Norte veremos que la primera encuentra un saldo comercial estable/positivo mientras que la segunda es claramente negativa (Rosales y Kuwayama, 2007; Vadell, 2012).

Esto se debe a que el consumo de recursos naturales que produjo la expansión económica China encontró en América del Sur estructuras productivas con capacidad de satisfacer esa demanda, y por el contrario, en América central y México, encontró economías que no sólo no podían satisfacer esa necesidad sino que competían con producciones chinas en otros mercados como el de Estados Unidos (Rosales, y Kuwayama, 2007). Si dividimos este aumento de las exportaciones Suramericanas a China por sector y por país, nos encontramos con que la distribución es todavía más restringida.

Tabla 1: Porcentaje de exportaciones de AL a RPC y Participación de Países en ellas según producto exportado

Sector	Porcentajes de las exportaciones de América Latina para China	País- Porcentajes del Total de las exportaciones a China en el Sector
Cobre	17,90%	Chile 90%
Acero y Derivados	17,30%	Brasil 89%
Soja y otras semillas	16,80%	Brasil 83% Argentina 16%
Minerales y concentrados de metales	13,50%	Chile 47% Perú39%
Petroleo Crudo	4,50%	Brasil 65% Colombia 20%
Aceite de Soja y otros aceites	4,50%	Argentina 79% Brasil 20%
Celulosa y otros residuos de papel	4,40%	Brasil 55% Chila 43%
Alimento para Animales	2,40%	Perú63% Chile 30%
Total	81,30%	

Fuente: Vadell, 2012 en Base a Gallagher 2010

Nota: resaltado propio

En la tabla numero 1, se puede ver que cinco países y ocho sectores productivos dan cuenta del 81,3 % de todas las exportaciones de América Latina a China en el año 2009 (Vadell, 2012; Gallagher, 2010); y que, en consonancia con lo que mencionábamos más arriba, estos países pertenecen a América del Sur y los ocho sectores productivos son commodities o derivados de las mismas.

Entonces hasta aquí pueden extraerse dos conclusiones: 1) China directa o indirectamente, es responsable del aumento de la demanda y precios de los commodities Latinoamericanos. 2) Los réditos comerciales derivados del punto anterior están altamente concentrados en unos pocos países y sectores.

2 - La relación comercial entre la RPC y la RA

Cuando pasamos a analizar la particular relación comercial de la RPC con Argentina, vemos que no dista de lo analizado para el resto de países de Latinoamérica. Los intercambios comerciales se han ido incrementando mostrando una explosión en la última década. Del total de las exportaciones argentinas que se dirigieron a China, en el año 1990, representaban el 1,95%; en el año 2000 el 3,03% y en año 2010 el 8,51%. Considerando el porcentaje de importaciones China sobre el total de las importaciones Argentinas, en el año 1990 representaba el 0,78%; en el año 2000 el 4,58% y en el año 2010, el 13.54%. (Slipak, 2013).

Grafico 1 –Evolución de la Balanza Comercial de China
(En miles de millones de US\$)



Fuente: MECON 2011b

En un análisis pormenorizado de la última década se puede ver que entre 2002 y 2010 las exportaciones de Argentina a China se incrementaron a una tasa del 23,2% acumulativa anual, mientras que las importaciones lo hicieron al 48.1% (MECON, 2011b). Como resultado de esta diferencia, a partir de 2008 comienza a existir un déficit comercial entre ambos países a favor de la RPC, llegando a casi dos mil millones de USD en 2010

Desde el punto de vista chino, Argentina no representa un socio comercial de envergadura. Los 7,6 mil millones de USD en exportaciones que China envió a Argentina en año 2010 (Grafico 1) representan solamente el 0,5% de las exportaciones chinas, mientras que para Argentina representó el 13,5% de sus importaciones (MECON, 2011b y Slipak, 2013). Por el otro lado, los 5,8 mil millones de USD en exportaciones que Argentina envió a la RPC en 2010, representan solamente el 0,4% de las importaciones chinas en ese año; mientras que para la Argentina represento el 8,51% de sus exportaciones (MECON, 2011b y Slipak, 2013).

En este sentido, China representa el segundo lugar de destino de las exportaciones argentinas, mientras que Argentina está el lugar número treinta y dos como proveedor de recursos a China. A su vez, China es el segundo país del cuál más bienes importa la Argentina; mientras que la RA solo ocupa el lugar número treinta y nueve como destino de las exportaciones chinas. Esto otorga mucho poder negociación a la RPC que a la RA.

Una realidad emerge del anterior análisis cuantitativo, si bien China fue un actor clave en la recuperación de la economía Argentina, la relación comercial está caracterizada por una *interdependencia asimétrica* (Vadell, 2012). Es decir, para prolongar el crecimiento económico en el tiempo, Argentina necesita mucho más de China que China de Argentina.

Ahora bien, si miramos el mismo fenómeno desde un punto de vista cualitativo, observamos que: “*Los 8 primeros productos importados desde China fueron: Teléfonos (8,5%*), Computadoras (10%*), Prod. Químicos (3,5%*), Motocicletas (3,3%*), Juguetes (1,3%*), otras manufacturas de plástico (0,7%*), Instrumental médico (0,3%*); Art. de fundición de hierro y acero (0,3%*)*” (MECON, 2011b). Esto representa el 77% de las importaciones argentinas a China para el año 2010. Considerando las exportaciones por producto, vemos que los principales cinco productos que la RPC le compra a la Argentina son Soja (55%), Aceite de Soja (23%), Petróleo Crudo (10%) (Vadell, 2012). Esto representa el 88% del promedio de las exportaciones entre el 2006 y 2008¹.

El análisis de la composición de las exportaciones nos revela, que no sólo desde el punto de vista cuantitativo existe una *relación asimétrica*, sino que la relación también es desigual cuando se analiza cualitativamente el contenido de esas exportaciones. Las importaciones de origen chino están altamente diversificadas y compuestas en su mayoría por bienes industriales de alto y medio contenido tecnológico. Mientras que las exportaciones argentinas están concentradas en tres productos primarios o derivados de ellos (Slipak, 2013).

¹ No realizamos la comparación con el mismo año dado que en 2010 China redujo sustancialmente su compras de Aceite de Soja y reflejándose en los cálculos de las exportaciones (MECON, 2011a).

De este apartado podemos extraer dos conclusiones más: c) para el caso argentino, los réditos comerciales derivados de la relación comercial bilateral con China, están restringidos mayormente a la soja y sus derivados, d) esto genera una relación de *interdependencia asimétrica* a favor de la RPC.

3 - La sojización del sector agrario argentino

En los apartados anteriores solo hicimos referencia a una parte del problema que aquí intentamos explicar. La existencia de una relación asimétrica producto del intercambio comercial entre la RPC y la RA requiere de actores sociales que la reproduzcan. En los apartados siguientes queremos dar cuenta de que las relaciones comerciales internacionales son efectuadas por actores sociales, que pueden ser públicos o privados, y que están sujetos a leyes nacionales, internacionales, aduaneras, monetarias, tratados comerciales, etc. Por tanto, poder explicar estas relaciones comerciales asimétricas es también poder explicar a estos actores sociales que interviene en su desarrollo. Creemos que solo así podremos dar cuenta del fenómeno en toda su complejidad.

Analicemos entonces primero que impacto tuvo los cambios macroeconómicos en el agro argentino para poder dar cuenta de las condiciones materiales sobre las cuales se desarrollan estos actores.

La convertibilidad en el año 1991 tuvo como objetivo reinstalar al mercado como el asignador universal de recursos y retirar al Estado a sus mínimas funciones (Lattuada, 1996). El presupuesto originario para el agro argentino es que liberando las fuerzas del mercado, dada sus ventajas comparativas, volvería a convertirse en una locomotora del crecimiento nacional. Del conjunto de medidas económica de la época podríamos resumir las que tuvieron impacto sobre el sector en las siguientes: eliminación de casi todos los impuestos a la exportaciones, lo que se tradujo en un reorientación mercado externista de las producciones locales; supresión de los aranceles a las importaciones de bienes de capital, lo que devino en la renovación del parque de maquinarias; eliminación de casi todos los organismos reguladores, dejando expuestos a los vaivenes del mercado internacional a los productores locales; privatización de los servicios públicos, aumentando la estructura de costos del sector; retracción del Estado del mercado financiero lo que redujo el acceso a créditos subsidiados; vaciamiento de órganos estatales de investigación como el INTA, obligándolos a financiarse en el mercado. (Grass, 2013).

En el transcurso de este proceso tuvo lugar un hecho que revolucionó el sistema productivo: la liberalización del primer evento transgénico en 1996 que dio origen a la soja resistente al Glifosato o Soja Roundup Ready. Este cultivo viene siendo protagonistas del agro argentino a partir de la década de 1970 con lo que se denominó el proceso de Agriculturización, proceso por el cual se aumenta la productividad agraria desplazando la actividad ganadera incluso de zonas en donde la actividad pecuaria había sido predominante históricamente (Barsky y

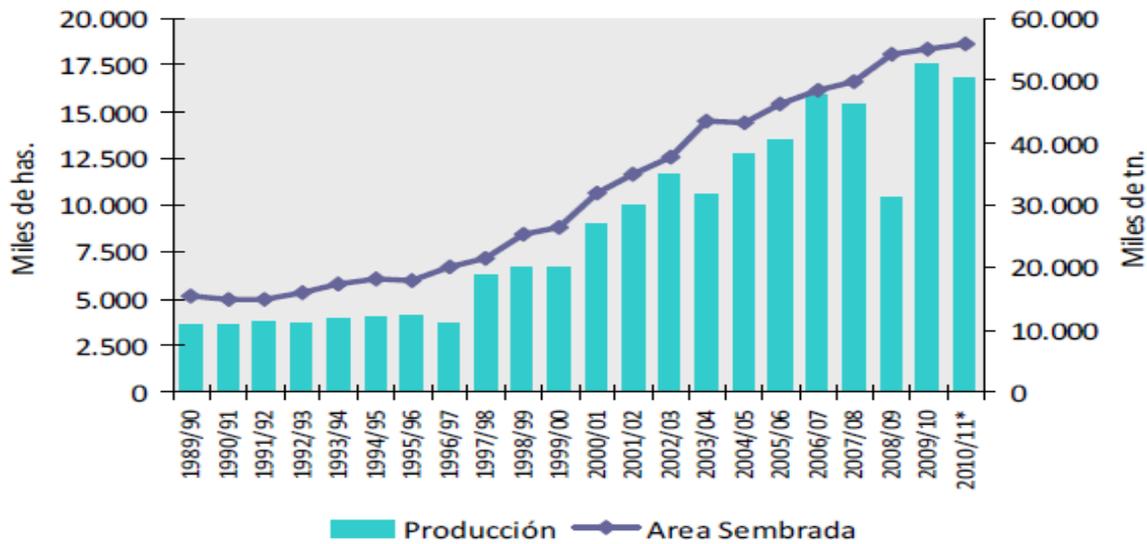
Gelman, 2009). Al principio de este proceso, la soja vino a ser el complemento del trigo modificado genéticamente (Germosplasma Mexicano) a través del doble cultivo. Pero con el descubrimiento de la soja RR se revoluciona no solo la capacidad productiva del país sino también se modifica sustancialmente la estructura agraria profundizándose la Agriculturización a niveles muchos mayores.

Por otro lado se profundiza la utilización de la técnica de Siembra Directa. Esta técnica de labranza consiste en plantar la semilla sin necesidad de roturar, arar o emparejar la tierra. Simplemente se abre un surco y se deposita la semilla y el fertilizante directamente sobre el rastrojo de cultivos anteriores. El gran benéfico es por un lado, la reducción de tiempos y costos de trabajo y; por el otro, la conservación de los nutrientes del suelo al reducir la erosión y hacer un uso más eficiente del agua. Como desventaja acarrea que al no labrar la tierra aumentan las posibilidades de que crezcan otras especies que compitan con los cultivos, por tanto queda atado a la utilización de herbicidas para su mejor utilización. (Bisang y Gutman, 2003). La problemática con la utilización de herbicidas es que es necesario tener cultivos que sean resistentes a los mismos de manera de no arrasar con la cosecha en el proceso de quitar las malezas. He aquí la sinergia en la adopción de la Siembra Directa, Glifosato y Soja RR (INTA). Con la siembra directa se reducen los costos de producción y preserva los nutrientes de los suelos, el glifosato mata las especies que compiten con los cultivos y que se proliferan por la utilización de la SD, y la Soja RR resiste a la utilización de glifosato permitiendo que una vez utilizado el herbicida solo quede en pie el cultivo con la semilla transgénica.

Este paquete tecnológico agronómico debemos complementarlo con la utilización de Fertilizantes, Biocidas, Maquinarias y Equipos (Bisang y Gutman, 2003)². Las consecuencias de este descubrimiento se pueden apreciar en el gráfico 2, para el año 2007 la soja representa el 53% de la superficie cultivada (16.141.337 Ha) y el 51.4% del volumen producido (47 millones y medio de Tn.)

² Aquí cabe aclarar un punto que también es explicativo de lo generalizado del proceso. En Argentina el sector agropecuario no paga derecho de patentes por la Soja RR ni por el Glifosato. Esto hace que por ejemplo la totalidad de la siembra se haga con semillas transgénicas, o que el litro de glifosato valiese 3 Usd a finales del año 2000 cuando a principio de la década de 1990 valía 10 Usd el litro.

Gráfico 2: Evolución de la Superficie Sembrada y de la Producción (1989-2011)



Fuente: MECON 2011a en base DIAR-DIAS

El paquete tecnológico tuvo sus consecuencias en la superficie cultivada, particularmente la SD permite trabajar con menores niveles de humedad logrando ampliar la frontera agrícola. Entre 1990/1 y 2006/7 la superficie cultivada creció un 52.8% (Barsky y Celman, 2009).

El fin de la convertibilidad en el año 2002 trajo un cambio sustancial a nivel macroeconómico para el agro argentino. La devaluación del Peso significó una transferencia de recursos hacia los sectores vinculados a la exportación. A la vez los productores que estaban fuertemente endeudados vieron licuar sus deudas que fueron pesificadas. Así mientras seguían teniendo sus deudas en Pesos sus ingresos se medían en Usd. A esto se le suma el fortalecimiento del mercado interno y el aumento de los precios internacionales que fortalecieron la demanda de los productos del sector (CENDA, 2010). Por último, también cambiaron las políticas de Estado hacia el sector enviando partidas presupuestarias más altas al INTA y la investigación científica vinculada al agro.

En este punto agreguemos una quinta conclusión acumulada: e) el aumento de la demanda externa y los precios de los bienes primarios argentinos vino a cerrar un circuito que ya estaba en movimiento desde mucho antes por el lado de la oferta. Es decir el sector agrario argentino llega con la capacidad productiva latente de satisfacer la renovada demanda internacional a principios del siglo XXI.

4- Actores sociales en el proceso productivo de la soja en el siglo XXI

Este apartado lo dividiremos según el proceso productivo que atraviesa la soja, intentando dar cuentas de los actores sociales predominantes en cada una de las etapas. Comenzaremos por la producción primaria en el

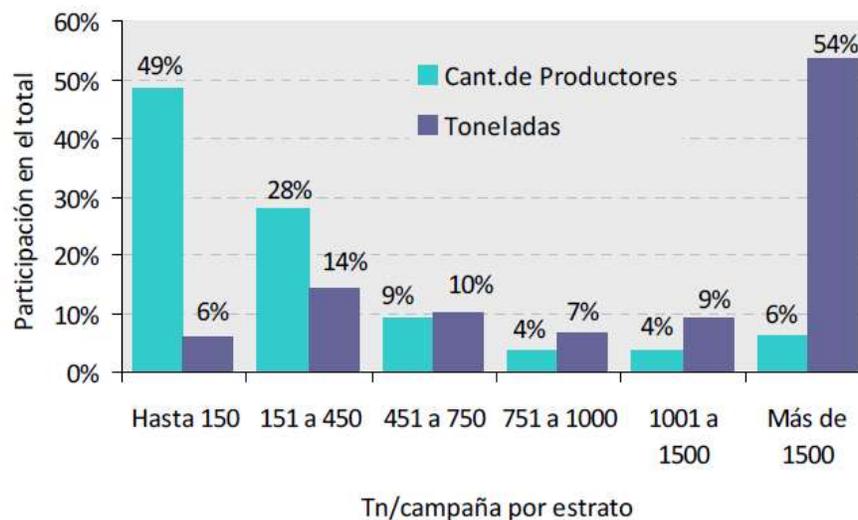
sector agrario, continuando por su procesamiento industrial para finalizar con su comercialización en el exterior.

Sector primario

Otra de las consecuencias de la aplicación de las innovaciones tecnológicas discutidas en el apartado anterior es que impulsó una concentración empresarial agraria dados sus altos requerimiento de capital y su necesidad de altas escalas de producción para su rentabilidad (Grass, 2013). El tamaño mínimo necesario para que una explotación sea rentable aumentó de 490 Ha en 1990 a 538 Ha en 2003. Esta concentración se expresó en la tendencia a la producción en unidades de mayor tamaño, eliminándose las unidades productivas más pequeñas. De esta manera, en 1988 había en el país 378.357 unidades productivas mientras que en el 2002 se redujeron en un 21.4%, llegando al número de 297.425. (Bisang y Gutman, 2003).

Es importante en este punto hacer un apartado, la concentración en la producción no expresa una concentración en la propiedad de la tierra. Lo que crece como consecuencia del aumento de la escala es el arrendamiento en detrimento de la producción en tierras de propiedad pura. Esto representa un cambio sustancial con respecto a las formas más tradicionales de arrendamiento, si a principio de siglo XX encontramos muchos pequeños productores arrendando a grandes propietarios de tierra; a principio de siglo XXI encontramos grandes productores arrendando a pequeños propietarios de tierra.³

Gráfico 3: Producción primaria de Soja por Estrato (2008)



Fuente: MECON 2011a en base DIAR-DIAS

³ La importancia relativa del arrendamiento en proporción a la producción total esta bajo discusión en los especialistas. Si bien en este trabajo no se trabaja particularmente el tema del arrendamiento si se parte de una visión que lo considera como un fenómeno consolidado. Para una visión que ponga menos énfasis en el arrendamiento como relación social de producción véase Basualdo, 2014

En el grafico 3 podemos comprobar la concentración de la producción. El 6% de los productores dan cuenta del 54% de la producción, mientras que 96% restante explican el 46% de los porotos de soja producidos. La concentración se verifica también en el extremo opuesto del grafico, el 49% de los productores más pequeños dan cuenta solamente del 6% de la producción.

Para resumir, luego de este shock tecnológico la estructura agraria emergerá mucho más heterogenia a partir de la segmentación impuesta por las nuevas escalas de producción y el acceso al financiamiento (Bisang y Gutman, 2003). Estos serian los principales actores del agro en la primera década del Siglo XXI:

Los productores tradicionales: Este actor es el más expresa una continuidad con los modelos productivos anteriores. Son principalmente sujetos que no ceden sus tierras para el trabajo de terceros y llevan adelante sus procesos productivos. Suelen ser herederos de campos familiares que han incorporado nuevas estrategias tecnológicas luego de haberse capacitado profesionalmente, es por eso que tiene un carácter más familiar de la propiedad. Viven en las ciudades y cabeceras de sus distritos, y gracias al avance de los servicios públicos (telecomunicaciones y electricidad) pueden estar pendientes del campo desde kilómetros de distancia. No se diversifican territorialmente y la estrategia que utilizan para ampliar su escala productiva es el arrendamiento de otros campos cercanos a los propios. Se encuentran en un situación de inferioridad, dado su tamaño, para establecer negociaciones frente a la compra de insumos, financiación, o negociación de arrendamientos. Se podría dividir en tres categorías según su tamaño y su forma de gerenciamientos. Desde las más grandes que tienen más campos arrendados y ligazón con las megaempresas hasta las más chicas que privilegian un capital más social o tradicional a la hora de conseguir las tierras para arrendar.

Los contratistas: Son poseedores de maquinaria agrícola que se dedican a prestar servicios en distintas etapas de la producción. Como dijimos al principio la aparición del paquete tecnológico aumento la escala productiva, pero también el ingreso de maquinaria en grandes proporciones al agro tuvo ese efecto. De hecho, cambió la forma de organizar la producción para los pequeños productores, dado que por el tamaño de sus tierras y la poca posibilidad de capitalizarse se hace imposible comprar las maquinarias necesarias como para su campo siga siendo rentable. Muchos productores pudieron subsistir en base pagar por los servicios de los contratistas de maquinaria, para que realicen alguna parte de las tareas (cosecha, fumigación, roturación, etc.). Por esta razón es que la gran mayoría de los contratistas son ex productores que se vieron obligados a arrendar sus campos y subsistir con este tipo de tareas. Este actor es un vector de transmisión de las nuevas tecnologías al Agro. Son quienes pueden garantizar su correcta aplicación dado el alto grado de especialización que tiene. Así por ejemplo, la siembra directa y las semillas transgénicas encuentran un gran aliado en este actor para su aplicación. Lo mismo para los herbicidas, fertilizantes o insecticidas que en muchos casos deben ser aplicados

en aviones. La extensión de este sujeto consolidó la forma en que se divide el capital del agro en la RA. Por un lado los dueños de la tierra e instalaciones y por el otro los dueños de las maquinas (Bisang y Gutman, 2003)

Los pools de siembra: También llamadas Megaempresa, son una forma de inversión financiera que aglutina muchos inversores urbanos en busca de altos dividendos con las cosechas. Son los *Big Players* del sector pudiéndose nombrar entre lo mas importantes a Los Grobo Agropecuaria, CRESUD, El Tejar, MSU, Adecoagro (Grass, 2013). Normalmente están bajo la conducción de profesionales como Ingenieros agrónomos o Administradores de Empresas. Trabajan en mayor escala que los productores tradicionales y por eso pueden abaratar costos en los insumos y lograron mejores negociaciones en las ventas. También suelen diversificar riesgos al arrendar campos en distintos lugares del país con distintos climas, y en el último tiempo se han expandido a distintos países del Mercosur para minimizar riesgo “jurídico-político”. El objetivo es la concentración de capital sin aumentar la extensión del campo sino acrecentar la cantidad de tierras arrendadas y unificadas bajo la misma dirección organizativa. De esta manera, su aparición no implico una modificación en la propiedad de la tierra agraria pero si una agudización de la tendencia a concentrar la producción en unidades más grandes. Se estima que bajo esta modalidad están en producción de 1.8 a 3 millones de hectáreas. Tienen muy poca inversión en capital fijo dado que no posee tierras ni tampoco maquinarias; de ahí la gran asociación que tiene con los contratistas de maquinaria y los rentistas.

Los rentistas: son actores que se retiraron de la producción debido a que no pudieron adaptarse al nuevo paquete tecnológico o porque el tamaño de su campo quedo muy por debajo de la escala de producción. Los rentistas entregan a los productores tradicionales o a los pooles de siempre su campo en arrendamiento. El precio del arrendamiento casi se duplico desde principio de siglo XXI a 2007 lo cual hace que los dueños de la tierra a pesar de ser actores más pequeños puedan obtener grandes beneficios. Es por esto que que captan grandes motos del excedente agropecuario.

Antes de poder avanzar sobre los actores de la etapa industria⁴ es necesario poder discutir la idea del nuevo modelo agrario, el *agronegocio*. Este modelo está basado en el empleo de biotecnología, la participación del capital financiero y la reorganización del trabajo y la producción (Grass, 2013). Como vimos hasta ahora este nuevo modelo trae aparejado: la concentración productiva, aumento de la producción, aumento de la frontera agrícola, papel preponderante de la soja, aumento de la escala de producción y desaparición de las explotaciones más pequeñas. Así mismo, el proceso de producción agraria cobra una lógica mucho mas financiera a través de la presión por lograr mayor velocidad de rotación de capital que le imprime el sector financiero para hacer más

⁴ En este trabajo, por cuestiones de objetivos de investigación, quedaron fuera del análisis dos actores que son de suma importancia en la producción primaria. Primero, los *acopiadores*, que se radican en final del proceso primario antes de pasar a la exportación o la producción industrial y, segundo, las *semilleras y proveedores de insumos* que se encuentran al principio del proceso productivo entregando la materia prima necesaria para comenzar la siembra.

atractivo este tipo de inversión por sobre otras más tradicionales como bonos o acciones. Así se intensifica la utilización de los recursos para cumplir con estos nuevos estándares.

Por tanto, el agronegocio es una nueva forma de producción que reconfigura las formas de acumular capital para el sector. Como dijimos más arriba están basada en la tercerización de tareas (a través de los contratistas) y en la gestión y control de activos de terceros (tierra y capital). De esta manera el empresario agrario asume una conducción más profesional del negocio, abandonando las decisiones más técnicas sobre el proceso productivo y dedicándose a coordinar múltiples actores y gerenciar la producción, la comercialización, la financiación del proceso.

Lo importante de este nuevo modelo productivo, y en lo que queremos focalizar en este trabajo, es que no solo es un corte vertical entre actores sociales “modernos” y actores “tradicionales” que tienden a desaparecer; sino que es un corte transversal que establece una nueva dinámicas socio-económicas y nuevas relaciones sociales de poder en el sector que estamos estudiando (Grass, 2013).

Como conclusión el *agronegocio* no fue apropiado homogéneamente dentro del sector y su implementación estuvo marcada por grandes empresas o pool de siembras que obligaron a adaptarse a las nuevas dinámicas socio-económicas o retirarse del mercado al resto de los actores. En este punto entonces ya no vale la pena preguntarse por la definitiva expulsión de las capitales más pequeños, reconvertidos en rentistas o contratistas, si no por la suerte que puede tener los productores tradicionales con su inserción mas nacional en un contexto económico donde las reglas están establecidas por los grandes jugadores del sector.

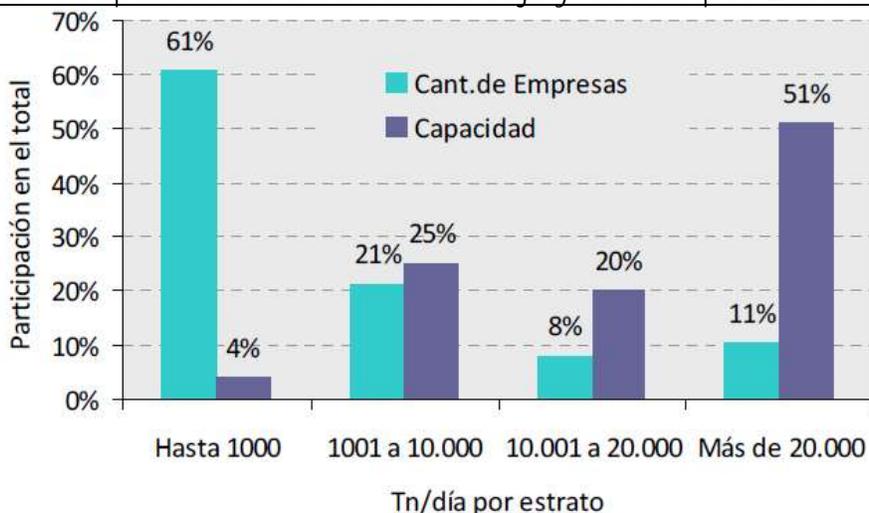
Sector industrial

La cadena de la soja continúa en la próxima etapa del proceso de producción, la industrialización. El 75 % de la producción primaria de soja se destina a esta parte del proceso productivo (MECON, 2011a). La producción de aceite de soja crudo y harina de soja esta tecnológicamente asociados. Esto implica que el proceso productivo puede realizarse en una misma planta industrial. El proceso comienza con la molienda del grano y la extracción de aceite. El grano, luego de pasar un proceso de secado y limpieza, es quebrado y prensado para transformarlo en una masa. Esta masa restante, luego de un secado y tostado especial, constituye la harina de soja que se exporta para la preparación de alimento animal. Un grano de soja rinde normalmente 19% Aceite, 73% harina, 7% cascara y 1% otros (cenizas, etc.) (Giancola et. al, 2009). En línea con la evolución seguida por los granos, entre 2003 y 2010, la elaboración de aceites de soja creció un 50% y la capacidad instalada el 33% (MECON, 2011a). En términos mundiales Argentina es el 3 productor de aceite de soja después de EEUU y la RPC (MECON, 2011a). Del total de la producción de aceite crudo de soja, un 67% se destina a la exportación, un

27% a la producción de biodiesel⁵ y el resto a la refinación (tanto como para consumo doméstico como industrial) (MECON, 2011a).

Podemos distinguir entonces un actor más, *las aceiteras*: Son las encargadas de la producción de harina y aceite de soja. La Argentina cuenta con 56 plantas aceiteras distribuidas en 8 provincias argentinas. El 56% de estas se encuentra ubicadas a lo largo del Río Paraná en la provincia de Santa Fe cercanas a los centros de embarque debido a su producción se destina a la exportación (Giancola et. al, 2009). Las empresas industriales se encuentran en el final del proceso concretando ventajas a la hora de negociar precios con los productores. Dado que el sistema pone un precio final por granel del producto y se divide hacia atrás en la cadena productiva las proporciones para cada actor. Las principales siete empresas del sector son: Bunge Argentina, Aceitera General Deheza, Cargill, Molinos Río del Plata, Dreyfus, Vicentin, Glencore, Nidera

Gráfico 4: Capacidad de molienda de Soja y Girasol por Estrato (2010)

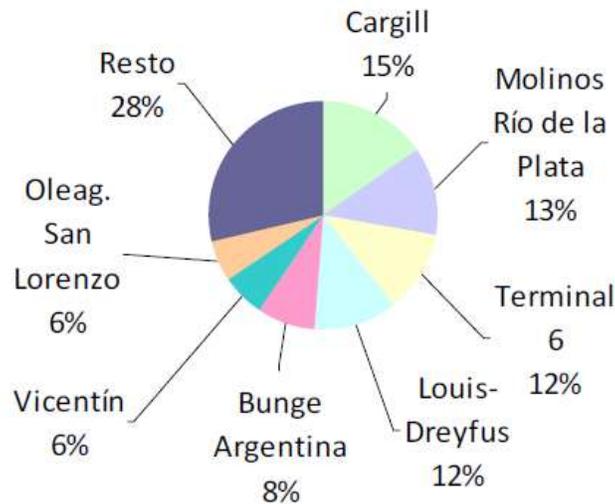


Fuente: MECON 2011a en base DIAR-DIAS

Para concluir este también es un sector altamente concentrado, el gráfico 4 podemos detectar que el 11% de las plantas industriales dan cuenta del 51% de la capacidad instalada de molienda de granos en el país. En el otro extremo un 61% de las empresas aceiteras poseen en conjunto un 4% de la capacidad instalada. Analizando la misma variable pero por empresa vemos que las siete principales empresas explican el 78% de la producción de aceite en el país.

⁵ La producción de biodiesel es un variante en las formas de industrialización del grano soja, pero dado que no es comercializado hacia la RPC quedara por fuera de nuestro análisis. De todas formas representa un monto importante tanto por las toneladas procesadas como por su valor final.

Gráfico 5: Producción de Aceites por empresa 2010



Fuente: MECON 2011a en base DIAR-DIAS

Comercialización en el Exterior

En lo referido a la comercialización en el exterior la RA es el tercer exportador de grano de soja y el primer exportador de aceite y harina de soja del mundo (MECON, 2011a y Giancola et. al, 2009). En la exportación de una mercadería al exterior intervienen muchos factores que atraviesan las operaciones. Están los factores económicos (tipo de cambio, transferencias bancarias, disponibilidad y liquidación de divisas, etc), los aduaneros (barreras arancelarias, inspección fitosanitarias, medidas antidumping, etc) los estatales (tratado de comercio, entendimientos, etc), y los paraestatales (sobornos, robos, presiones corporativas). Todos esos factores intervienen en una operación de comercio exterior.

El actor social de esta parte de la cadena productiva son *las firmas exportadoras*: Son normalmente las mismas empresas que industrializan el grano pero intercediendo en la fase de la circulación de la mercadería. Son firmas tan grandes que dominan sus propias terminales portuarias con su propia logística de carga, descarga y almacenaje. En casos como el de Aceitera General Deheza (AGD) controlan ferrocarriles por los cuales circulan sus mercancías, Nuevo Central Argentino (NCA). Continuando con la tendencia en las otras etapas de la producción aquí también la concentración es importante

Tabla 2: Empresa exportadora según producto exportado, posición y porcentaje del total de las exportaciones (2007-2008)

	Aceite de Soja		Harina de Soja		Grano de Soja	
	Posición	%	Posición	%	Posición	%
Cargill	1	24,1	1	22,2	1	20,4
Bunge	2	17,3	2	15,2	5	12,8
Dreyfus	3	14,1	4	13,2	6	10,5
Molinos Rio de la Plata	4	13	6	12,2	-	-
A.G.D	5	12,6	3	14,5	9	0,8
Vicentin	6	9,6	5	12,4	-	-
Nidera	8	2	7	2,6	4	12,8
Noble Argentina Sa	-	-	-	-	2	13,2
A.D.M. Argentina	-	-	-	-	3	13,1
Subtotal		92,7		92,3		83,6
Resto		7,3		7,7		16,4
Total		100		100		100

Fuente: Elaboración Propia en base a Giancola et. al, 2009

Para las tres exportaciones argentinas derivadas de la soja la principal empresa es Cargill dominando el 24,1% de la exportación de aceite de soja, el 22.2% de las exportación de harina de soja y el 20.4% del grano de soja. Los cinco primeras exportadoras de aceite de soja concentran el 81.1% del total de las exportaciones, mientras que en el caso de la harina de soja explican el 77.5 % y 72.3% del grano de soja sin procesar.

Como cierre general de este apartado podremos elaborar nuestra conclusión preliminar f): las tres etapas del proceso productivo de la soja encuentran grandes niveles de concentración, en donde pocos actores explican la mayor parte del mismo. Tanto en el sector primario, en donde 6% de productores producen el 54% de la soja, como en la fase industrial donde siete empresas explican el 72% de la producción de aceite del país o en su exportación en donde dependiendo del producto cinco empresas exportan entre el 72 y el 81% de las exportaciones de los derivados de la soja al exterior.

5-Conclusión

En este último apartado es necesario contrastar nuestra hipótesis, elaborada en la introducción, con el resultado obtenido a lo largo de este trabajo. Intentaremos dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Son las relaciones

comerciales con la RPC y/o los actores sociales que están detrás de este intercambio una traba para el *desarrollo*?

Una primera aproximación a responder este interrogante fue dar con un cuerpo teórico que nos permita analizar el problema del desarrollo. Tomamos, entonces, como punto de partida lo que Cardozo y Faletto (2007) denominaron *Sociología del Desarrollo*. De este modelo teórico nos interesa resaltar para nuestro objetivo un aspecto creemos central: no puede pensarse el desarrollo en términos estáticos, es necesario ponerlo en términos históricos.

Pensar el problema de desarrollo en términos estáticos podría llevarnos a mencionar algunas características estructurales de un sistema económico “subdesarrollado” y contentarnos con que la mayoría de ellas coinciden para el caso argentino (predominio del sector primario, concentración de la renta, sistema productivo poco diferenciado, predominio del mercado externo, etc.). Sostenemos que un análisis de esas características resulta insuficiente y superficial. Pensar el problema del desarrollo en términos históricos requiere analizar como las economías nacionales se vincularon al mercado mundial y como las clases o fracciones de clase de cada una ellas lograron definir las relaciones sobre las que se desarrollaron estas vinculaciones con el resto del mundo.

Es necesario reconsiderar el problema del “desarrollo económico” a partir de una perspectiva que resalte el carácter político-social de lo proceso de transformación económica.

Aun así, reemplazar un análisis de tipo económico por uno de tipo sociológico también resulta insuficiente. Se vuelve necesario encontrar respuestas al problema del desarrollo en un análisis *integrado*. Este tipo de análisis requiere un esfuerzo para poder poner en juego los sentidos y las funciones que cumplen las clases sociales y las alianzas que entre ellas se establezcan para sustentar una estructura de poder y generar una dinámica social y económica; en el contexto estructural del subdesarrollo (*Cardozo y Faletto, ibídem*). Este tipo de análisis otorga los elementos necesarios para dar cuenta de las posibilidades del desarrollo o estancamiento en países como la Argentina.

Un *análisis integrado* como el arriba expuesto queda, por supuesto, lejos de los marcos propuestos para esta investigación. Sin embargo, para dar respuesta a nuestra pregunta inicial, queremos concentrarnos en dos dimensiones propuestas por este tipo de análisis que creemos clarifican nuestros objetivos, lo externo y lo interno. En base a estas dos dimensiones podríamos traducir nuestra pregunta inicial de la siguiente manera: ¿son las condiciones internas o externas las que traban o impulsan el desarrollo?

Lo interno refiere a los elementos de la economía doméstica. Podríamos dividirlo en su dimensión Estructural: la estructura económica, la estructura social, y el sendero de acumulación o de especialización productiva; y su

dimensión Súperestructural: las clases y fracciones de clase, sus intereses y demandas, las relaciones de producción establecidas entre ellas, las alianzas establecidas entre ellas. En el choque de estas dos dimensiones se encuentra el Estado y todo en su conjunto podemos denominarlo Modelo de Acumulación (Schorr, 2015). *Lo externo* se refiere al contexto mundial: la división internacional del trabajo, la demanda agregada mundial y las cantidades y precios de los productos transables derivadas de esta, las disputas geopolíticas, las empresas multinacionales, etc.

En nuestro análisis de lo “*interno y externo*” queremos resaltar que para que pueda haber un proceso de desarrollo para Argentina es necesario que se hayan producido en el mercado mundial transformaciones que propicien este rumbo. Pero a la vez, es necesario que en la dinámica política y social de los países en desarrollo contenga elementos estructurales y superestructurales que puedan apropiarse y acoplarse a estas transformaciones. En esta mutua determinación son las fuerzas o clases sociales internas las que pueden aprovechar o redefinir el sentido y alcance político-social de los cambios mundiales; como, a la vez, los cambios mundiales afectan las alianzas, clases y fuerzas sociales a nivel interno. Entonces, el modo en que las distintas economías nacionales se integran a la economía mundial supone distintas formas de relación entre las clases sociales de cada país entre si y entre ellas y los grupos externos.

De esta manera, queda claro, que lo externo tiene que encontrarse expresado en lo interno; o dicho de otra manera los cambios mundiales tiene que encontrar a nivel local grupos o clases sociales que pueden apropiarse de esos beneficios. Logrando en esa apropiación reproducir tanto las características estructurales de un sistema económico como la forma que va a asumir la relación con el mercado mundial.

Este esquema fue el que se intento reproducir para los objetivos de este trabajo. En el *primer apartado*, pretendimos dar cuenta de la dimensión *externa* y arribamos a las conclusiones preliminares: *a)* La RPC es mayormente responsable del aumento de la demanda y los precios de los commodities; y *b)* los réditos comerciales derivados del punto anterior están altamente concentrados en unos pocos países y sectores.

En el *segundo apartado*, describimos la forma en que la economía nacional se acopla a este nuevo cambio mundial. De este apartado extrajimos las conclusiones preliminares: *c)* los réditos comerciales derivados de la relación comercial bilateral con la RPC, están restringidos mayormente a la soja y sus derivados, *d)* esto genera una relación de *interdependencia asimétrica* a favor de la RPC.

En el tercero y en el cuarto apartado, dimos cuenta de la dimensión *interna*. En el *tercer apartado*, concluimos preliminarmente que: *e)* el sector agrario argentino llega con la capacidad productiva latente de satisfacer la renovada demanda internacional a principios del siglo XXI. En el *cuarto apartado*, llegamos a la conclusión: *f)*

El sector agrario argentino está fuertemente concentrado en muy pocos actores que controlan las tres fases del proceso productivo de la soja.

La respuesta tiene que integrar otro cuerpo teórico que pueda dar cuenta de un elemento más del desarrollo, el Estado. En términos de O'Donnell (1977) el Estado no es solo un conjunto de instituciones o aparatos sino también es el entramado de relaciones de dominación “política” que, encuentra territorialidad en estas instituciones, pero que en su función más esencial se encuentra la contribución y reproducción de una sociedad de clases dada. Como mencionábamos más arriba, el Estado se encuentra en el choque entre la estructura y la superestructura, y es, precisamente, este lugar el que le da la posibilidad de modificar ambas dimensiones y lo convierte en ámbito de disputa por parte de las clases.

La particularidad del Estado argentino reside precisamente en este último punto. No solo debe asumir un rol activo frente a los nuevos desafíos del capitalismo globalizado, sino que, también, frente a la sociedad civil argentina. Podríamos decir que es un Estado colonizado por la sociedad civil, y que las luchas de esta última se interiorizan en el sistema institucional. De esto se desprende que el sistema de alianzas que resulte victorioso de estas luchas impone políticas conformes a sus demandas e intereses.

Quedan por fuera de los objetivos de este trabajo intentar describir la relación estado-clases o fracciones de clase del agro argentino, como así tampoco es objetivo relevar la intervención estatal desde el surgimiento de la RPC a la actualidad en el sector agropecuario. Pero, nos parece importante señalar dos puntos. Primero, una sociedad civil inmersa en el Estado tiene como consecuencia que en lucha de las distintas fracciones de clase también sea una puja por orientar en beneficio propio las distintas políticas estatales. Segundo, la intervención estatal es crucial para un desarrollo económico sostenido y que la misma tiene que ser autónoma y eficiente (Castellani y Llanpart, 2012). Autónoma de las distintas fracciones de clase y eficiente en sostener el desarrollo.

Este cuerpo teórico representa una primera parte de una respuesta compleja. Debemos continuar con la segunda parte, la pregunta que nos hacíamos en la introducción: ¿Son las relaciones comerciales bilaterales con la RPC una traba para el desarrollo argentino?

Un caso extremo de un desarrollo trabado desde lo *exterior*, como lo hemos definido más arriba, implicaría que las decisiones de producción o consumo de una economía dada sean puestas en función de la dinámica e intereses de la economía más desarrollada. Esto es lo que Cardozo y Faletto (2007) definirían como una situación de *dependencia*. En este punto las políticas estatales de la RA parecen contar grandes grados de autonomía con respecto a la RPC. Así definir la relación comercial entre la RPC y la RA como *interdependencia asimétrica* (conclusión preliminar *d*) en vez de dependencia permite dar cuenta de una relación que efectivamente es desigual en términos de poder pero que no necesariamente implica que los centro

de decisión se encuentren en la economía más desarrollada. Esto permite cierta libertad política en los marco de un mundo que se acerca a la multipolaridad.⁶

Ahora bien cuando analizamos el plano *interno* nos encontramos con: Un Estado que, si bien es central para sostener un proceso de desarrollo, se encuentra colonizado por las distintas fracciones de clase; un sector agrario sumamente concentrado en las tres fases del proceso productivo de la soja (conclusión preliminar *f*); y que las exportaciones argentinas están compuesta en una gran mayoría de porotos de soja y sus derivados (conclusión preliminar *c*). La conjunción de estos tres puntos nos hace poner el foco de atención en el proceso interno y los actores sociales del agro.

Las divisas ingresadas en la relación comercial con la RPC constituyen un elemento central para el proceso de desarrollo. Sin estas se encuentra un límite objetivo a la capacidad que tiene el Estado de apropiar renta y/o modificar los parámetros del comercio exterior dentro del actual contexto (Schorr y Wainer, 2014). El hecho de estar constituidos como un actor central en la provisión de divisas les otorga a estos grupos concentrados la capacidad de veto sobre la orientación de la política económica y el funcionamiento del Estado.⁷

La autonomía estatal y las políticas destinadas a garantizar un proceso de desarrollo se ven socavadas cuando se pasa al plano *interno*. Difícilmente se encuentre entre las prioridades de los actores analizados en el tercer y cuarto acápite el modificar sustancialmente el rol de la economía en la división internacional del trabajo. Menos aún está el orientar políticas estatales que nos alejen de las clásicas ventajas comparativas argentinas y nos inserten mundialmente con productos con mayores niveles valor agregado y tecnología.

Como conclusión final de este trabajo podríamos decir que los actores sociales del agro y agroindustria y su centralidad en la provisión de divisas tienen un gran poder de veto sobre las políticas estatales. Las cuales, analizamos como centrales en la orientación y programación de un proceso desarrollo. Es por eso, que creemos que el problema del desarrollo tendrá que lidiar mas con un problema político-social *interno* (los actores sociales del agro argentino) que con un problema económico *externo* (las relación comercial con la RPC).

⁶ Este planteo está lejos de sostener un panorama armonioso de complementariedad y cooperación, de hecho las relaciones comerciales entre los dos países está llenas de rispideces y encrucijadas, desde la suspensión de la importación de aceite de soja argentino en 2010 hasta el rechazo a empresas de RPC de la licitación en Vaca Muerta.

⁷ Para un análisis profundo sobre el papel de las divisas y el sector exportador sobre la estructura económica argentina véase Shorr y Wainer, 2014.

Bibliografía

- Aparicio, S, Giarraca, N. y Teubal, M. (1992). *Las transformaciones en la agricultura: el impacto sobre los sectores sociales*. En Jorrat, J. Y Sautú, R. (comp.). Exploraciones sobre la estructura social de la Argentina (pp. 122-141). Buenos Aires: Paidós.
- Arceo, E. y Urturi, M. (2010) *Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial* (documento de trabajo n°30). Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2009). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Belloni, P. y Wainer, A. (2013). La continuidad de la dependencia bajo nuevas formas: la relación entre la restricción externa y el capital extranjero en la Argentina. *Cuadernos del Cendes*, 30(83), 23 – 50.
- Bisang, R. y Gutman, G. (2003). Un equilibrio peligroso. *Revista Encrucijadas*, 3(21), 11 – 22.
- Cardozo H. y Faletto E. (2007). *Dependencia y Desarrollo en América Latina: Ensayo de interpretación Sociológica*. Buenos Aires. Siglo XXI editores.
- Castellani A. y Llapart F. (2012). Debates en Torno a la Calidad de la Intervención Estatal. *Papeles de Trabajo*, 9, 155-177.
- CENDA (2010). Transformaciones en la dinámica del sector agropecuario pampeano en la postconvertibilidad. *Notas de la Economía Argentina*, 07, 29-24.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2010). *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- D'Angelo, L. y Pontón, R. (2008). La crisis financiera y las commodities agrícolas. *Revista de la Bolsa de Comercio de Rosario*, 98(1505), 30 – 34.
- D'elia, C., Galperín, C., Stancanelli, N. (2008). El rol de China en el mundo y su relación con la Argentina. *Revista del CEI*, 13, 67 – 89.
- Gallagher, K. (2010). China and the future of Latin American industrialization. *Issues in brief*, 18, 1-8.
- Gallagher, K. y Porzecanski, R. (2009). China and the Latin America commodities boom: a critical assessment. *Working paper series*, 192, 1 – 27.
- Giancola, S., Salvador, M., Covacevich, M. y Iturrioz, G. (2009). Análisis de la cadena de soja en la Argentina. *Estudios socioeconómicos de los sistemas agroalimentarios y agroindustriales*, 3, 1-117.
- Gras, C. (2013). Expansión agrícola y agricultura empresarial, el caso argentino. *Revista de Ciencias Sociales DF – FCS*, 26(32), 73 – 92.
- Hernández, V. (2007). El fenómeno económico y cultural del *boom* de la soja y el empresariado innovador. *Desarrollo económico*, 47(187), 331 – 365.
- Lattuada, M. (1996). Un nuevo escenario de acumulación, subordinación, concentración y heterogeneidad. *Realidad económica*, 139, 122-145.
- Meller, P., Poniachik, D. y Zenteno, I. (2012). *El impacto de China en América Latina: ¿desindustrialización y no diversificación de exportaciones?* Corporación de Estudios para América Latina, de:
http://www.cieplan.cl/media/publicaciones/archivos/317/Paper_El_Impacto_de_China_en_America_Latina_Desindustrializacion_y_no_Diversificacion_de_Exportaciones.pdf.
- Ministerio de Economía, Subsecretaría de programación económica (2011a). Complejo oleaginoso, de:
http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Oleaginoso.pdf.

- Ministerio de Economía, Subsecretaría de programación económica (2011b). El comercio exterior bilateral Argentina – China, de:
http://www.mecon.gov.ar/peconomica/dnper/documentos/China_Ago2011.pdf.
- O'Donnell, G. (1977) Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976. *Desarrollo Económico*, 64 (16), 523-554
- Piñeiro, M y Bianchi, E. (2012). América Latina y las exportaciones de recursos naturales agrícolas. *Revista integración y comercio*, 16(35), 37 – 45.
- Rosales, O. y Kuwayama, M. (2007). América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión. *Revista de la CEPAL*, 93, 85 – 108.
- Rozenwurcel, G. y Katz, S. (2012). La economía política de los recursos naturales en América del Sur. *Revista integración y comercio*, 16(35), 19 – 36.
- Slipak, A. (2013). Las relaciones entre la República Popular China y la Argentina bajo la lupa de los postulados del modelo de crecimiento con inclusión social. *Voces en el fénix*, 4(26), 96 – 103.
- Schorr, M. y Wainer A. (2014). *Restricción Externa en la Argentina: Una Mirada Estructural de la Posconvertibilidad*. Trabajo realizado en el marco del Programa de "Desigualdad y Democracia", Fundación Heinrich Böll.
- Schorr, M. (2015). Materiales de seminario: *Sociología de los modelos de acumulación*. Maestría en Sociología Económica. IDAES/UNSAM
- Trigo, E. y Cap, E. (2006). *Diez Años de Cultivos Genéticamente Modificados en la Agricultura Argentina*. Consejo Argentino para la Información y el Desarrollo de la Biotecnología – ArgenBio.
- Vadell, J. (2012). El dragón en el patio trasero: China, Sudamérica y el consenso del pacífico. *Anuario de investigación de América Latina y el Caribe*, 9, 397 - 433.