

The logo of the Universidad Nacional de Rosario (UNR) is a purple square with the letters 'UNR' in white, bold, sans-serif font.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA
SECRETARIA DE CIENCIA Y TECNOLOGIA E INSTITUTOS DE INVESTIGACIONES

ACTAS

Jornadas Anuales

***“Investigaciones en la Facultad”
de Ciencias Económicas y
Estadística***



UNR

Colavechia Gutiérrez, Ximena Jorgelina

Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía.

INSERCIÓN DEL COOPERATIVISMO AGROPECUARIO SANTAFESINO EN CADENAS GLOBALES DE VALOR. ORGANIZACIÓN GLOBAL Y INCIDENCIAS LOCALES (A PRINCIPIOS DE SIGLO XXI)¹

Resumen:

El cooperativismo ha tenido un rol esencial en el dinamismo territorial santafesino como en diversas provincias argentinas de producción agropecuaria desde hace más de 100 años para aunar esfuerzos de los productores, defender el valor de su producción ante la apropiación de la renta por parte de grandes empresas (antes, los comercios de ramos generales, hoy empresas transnacionales) y agregar valor a su producción. A pesar de las sucesivas crisis económicas mantiene, y en algunos casos ha incrementado, su participación en la actividad, en su mayoría exportadora, y presumimos que ello radica en su inserción en las cadenas globales de valor.

Para el modelo cooperativo observamos que dicha inserción es factible a partir de una red de cooperación productiva liderada por una empresa que organice, sostenga e impulse el sistema productivo local. De esta manera, identificamos a la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) como entidad de segundo grado² que posee una red de 140 cooperativas distribuidas en el país, de las cuales, alrededor de 30 están radicadas en la pampa santafesina, y participan mediante su producción en la cadena agroalimentaria global. En esta línea de ideas, un tema que nos ocupa es identificar y analizar cómo se organiza la cadena a nivel global y las externalidades en territorios de escala local en cuanto a la capacidad de generar desarrollo; es por ello que estudiamos el caso particular de una cooperativa del centro sur de Santa Fe y su incidencia territorial.

Palabras claves: (Cooperativismo Agropecuario, Cadenas De Valor Global, Pampa Santafesina)

Abstract:

Cooperativism has played an essential role in the territorial dynamism of Santa Fe as in various Argentine provinces of agricultural production for more than 100 years to join efforts of producers, defend the value of their production against the appropriation of rent by large companies. (before, general businesses, today transnational companies) and add value to their production. Despite the successive economic crises, it maintains, and in some cases has increased, its participation in the activity, mostly exporting, and we presume that this lies in its insertion in global value chains.

¹ Trabajo elaborado en el marco del Proyecto (80120190100243UR), titulado: "La economía agraria en la provincia de Santa Fe en el largo plazo. Sectores sociales y nivel de vida (siglos XIX y XX)", dirigido por Carina Frid.

² Cooperativa agropecuaria de segundo grado es una cooperativa conformada por cooperativas de base o de primer grado, cuyos asociados son productores agropecuarios.

For the cooperative model, we observe that this insertion is feasible from a productive cooperation network led by a company that organizes, supports and promotes the local productive system. In this way, we identify the Argentine Cooperative Association as a second-tier entity that has a network of 140 cooperatives distributed throughout the country, of which around 30 are located in the pampas of Santa Fe, and participate through their production in the supply chain. global agrifood. In this way, an issue that concerns us is to identify and analyze how the chain is organized at a global level and externalities that generate in territories at a local scale in terms of the capacity to generate development; That is why we study the particular case of a cooperative in the south center of Santa Fe and its territorial incidence.

Keywords: (Agricultural Cooperativism, Global Value Chains, Pampa Santafesina)

Introducción y aspectos metodológicos

Históricamente, podemos identificar el destino externo de los bienes agropecuarios producidos en la región pampeana signado en el modelo agroexportador desde inicios del siglo XX. El cooperativismo agropecuario -en su etapa de integración a partir de la creación de la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) como entidad de segundo grado en 1922- nace y toma impulso como agente exportador de su producción pasando a articular varias fases de la cadena de valor logrando insertarse y adaptarse al contexto global hacia fines de dicho siglo.

La acumulación capitalista global impone una dinámica que condiciona los territorios, teniendo implicancias para productores agropecuarios y cooperativas. La carrera por lograr una mayor escala requiere elevar los niveles de productividad, mantener fuertes inversiones en tecnología y esa dinámica deja a muchos productores en el camino, tendiendo a la concentración económica. Para quienes logran adaptarse y sobrevivir, los territorios donde tiene asiento su actividad poseen ciertas características que se valoran en el presente trabajo.

A partir de lo enunciado precedentemente, las preguntas de investigación que nos planteamos son: ¿qué implicancias territoriales tiene la inserción local en cadenas globales de valor (CGV)? ¿Cómo participa el cooperativismo agropecuario de la pampa santafesina en las CGV? ¿Es capaz el cooperativismo de propiciar el desarrollo local producto de su inserción global?

A partir de las mismas, definimos como objetivos:

1. Identificar y analizar una cadena de valor global en que está inserto el cooperativismo agropecuario.
2. Analizar incidencias locales de la inserción en la cadena sojera.

El enfoque metodológico es de triangulación. La investigación se sustenta en una metodología cualitativa, apela a información cuantitativa. Se propone un enfoque que privilegie las perspectivas de los actores y agentes para desarrollar la casuística intentando trascender el tradicional abordaje de las cadenas de valor.

Por un lado, se identifica cómo se estructura la cadena de valor granaria de la soja, por ser el producto exportado de mayor participación en la producción pampeana santafesina; se analizan los productos generados dentro de la misma y en qué eslabones participa el sector cooperativo, cantidad de empresas participantes, niveles de producción y exportación. Por el otro, para los estudios de casos, se han realizado entrevistas personales semiestructuradas a gerentes de una cooperativa de segundo grado, a integrantes de cooperativas de primer grado, entre los cuales se encuentran, integrantes del Consejo de Administración, productores asociados, gerente, empleados contable administrativos, ingenieros agrónomos y demás actores sociales

de relevancia como el jefe comunal, directora y vice de escuela primaria. De dichas fuentes primarias y con apoyo en fuentes secundarias -balances económicos, memorias, balances sociales- se toman indicadores vinculados a la producción, distribución e implicancias territoriales a los fines de detectar acciones que conlleven al desarrollo territorial.

Cadenas Globales de Valor, inserción local y desarrollo

La creciente internacionalización de los procesos productivos, basada en un desarrollo tecnológico que hizo posible la fragmentación y deslocalización de la producción ha sido una de las transformaciones más importantes en la economía mundial a partir de comienzos de los años setenta. Progresivamente, se modificó la forma de producir los bienes y los servicios, cuya organización pasó a articularse predominantemente en lo que se conoce como las CGV, las que pueden definirse como *la secuencia de actividades³ que las firmas y los trabajadores realizan desde el diseño de un producto hasta su uso final* (Gereffi y Fernandez-Stark, 2011). El resultado fue el *surgimiento de diferentes patrones de estructuración geográfica y gobernanza, que tienen en común el hecho de que los insumos (partes y piezas) y servicios -o sea cada etapa o tarea requerida en la producción final de un bien- se lleven a cabo en donde los recursos y las habilidades necesarias para su realización están disponibles a precio y calidad competitiva* (Carneiro, 2015, citado por Porta et al., 2017). El término «global» se refiere a la dispersión geográfica -en diferentes partes del mundo- de las actividades que componen las cadenas de valor. Por ende, en este contexto, la producción se lleva a cabo de una manera cada vez más fragmentada, en la que redes de subcontratistas, proveedores y clientes distanciados geográficamente entre sí van ganando protagonismo⁴. De este modo, se da origen a una nueva forma de división internacional del trabajo, en la que se comercian cada vez más «tareas» (tasks) o «capacidades» que bienes finales (OCDE, 2011; OMC y IDE-JETRO, 2011, citado por Sosa Arencibia, Mahé, 2016). Así, la nacionalidad de origen de las mercancías se va volviendo crecientemente difusa, ya que varios países forman parte del proceso de creación de valor.

La cadena de valor se crea cuándo las empresas tienen una visión compartida y metas comunes, se forma para reunir objetivos específicos de mercado para satisfacer las necesidades de los consumidores. Esto permite tomar decisiones en conjunto como así también compartir los riesgos y beneficios. También permite realizar una inteligencia cooperativa: estructura de costos, marketing e información organizacional que se comparten para aumentar la ganancia y competitividad de la cadena del valor. En una cadena de valor los productos se mueven entre empresas independientes que trabajan juntas en una alianza vertical.

Los miembros de una cadena de valor, reconocen que todos los participantes deben crear una situación de ganar-ganar ("win-win"), por lo cual todos ellos se benefician financieramente y son todos parte del proceso de tomar decisiones y compartir la

³ Abarcan no sólo a la producción tangible propiamente dicha (incluyendo insumos, partes y componentes utilizados), sino también a toda la gama de servicios involucrados, desde el diseño hasta la comercialización, distribución y soporte post-venta. Cada etapa de esta secuencia o conjunto de actividades es responsable de adicionar alguna parte del valor total de los bienes y de ahí que se la denomine como «cadena de valor» (Sturgeon, 2011; Dalle et al, 2013; Milberg y Winkler, 2013; Mitnik, 2011; Carneiro, 2015).

⁴ Op. Cit.

información. Las cadenas de valor se construyen más con cooperación en el negocio, antes que con rivalidades.

La definición de Cadena de Valor se encuadra en el concepto de relaciones interempresariales, el de "Empresa – Red" o "Red de Empresas". Green et al (1992) define a la empresa red como "... una estructura organizativa sinérgica que articula contractualmente, a mediano plazo, relaciones interempresariales, a fin de responder conjunta y solidariamente de manera flexible, bajo la dirección de una empresa emisora de órdenes, a una demanda -final o intermedia- volátil, en un espacio económico de relaciones productivas de bienes y de servicio". En este sentido, la empresa-red consiste en crear una pequeña empresa dentro de una gran dimensión, para explotar conjuntamente las ventajas de la gran empresa (consorcios) y de la pequeña empresa (rapidez), así se logra más flexibilidad y más autonomía. Con la estructura de red se evoluciona de un sistema de fuerte concurrencia en las relaciones interempresariales a otro de solidaridad productiva o "cooperación interempresarial". Se pasa de la lógica fordista enfocada en la búsqueda de economías de escala a la lógica posfordista o toyotista centrada en una respuesta rápida, múltiple y solidaria y adaptada a una demanda heterogénea y fluctuante. La tendencia hacia el paradigma de la cooperación interempresarial se transforma en una condición básica e indispensable para la competitividad de las empresas agroalimentarias.

Porta, Santarcángelo y Schteingart (2017) proponen que el paradigma de las Cadenas Globales de Valor (CGV) ha sido una de las contribuciones más importantes, tanto en términos conceptuales como empíricos, al análisis económico en los últimos treinta años. Ha permitido estilizar y avanzar en la comprensión de las principales transformaciones del sistema productivo y la dinámica de acumulación a nivel mundial, en un enfoque sistémico que da cuenta de las relaciones jerárquicas entre países, entre eslabones productivos y entre actores, y sus propias interrelaciones, y del papel que juegan las instituciones, las regulaciones y las políticas económicas. Al mismo tiempo, ha posibilitado distinguir diversas formas de competencia y de internacionalización predominantes a nivel sectorial –o, más precisamente, a nivel de cadenas productivas y de valor- y las lógicas de acumulación correspondientes y, por lo tanto, ha contribuido a una mejor evaluación de los efectos de la especialización productiva y de la inserción internacional de las economías nacionales. En su análisis, dichos autores, demuestran que, en líneas generales, la especialización productiva argentina tiene que ver más bien con cadenas «cortas», de escasa fragmentación productiva internacional, sea porque se especializa en la exportación de bienes finales o bien de productos intermedios luego «terminados» en el mercado de destino.

Sosa Arencibia, Mahé (2016) señala que *las cadenas agroalimentarias, son cadenas comandadas por el comprador*, por lo que los grandes mercados son quienes las lideran y determinan por tanto el acceso, permanencia y upgrading o escalonamiento a la cadena, en función de la competencia central o core competence que aporte la firma en cuestión a la cadena; a su competencia sistémica.

Por otro lado, se observa un elemento esencial en el estudio de estas cadenas llamado *gobernanza* (governance es el término original en inglés), definida por Gereffi (1994) como relaciones de poder y autoridad que determinan cómo se distribuyen y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos al interior de una cadena. El concepto de gobernanza refiere, según Humphrey y Schmitz, (2004, 2001), al proceso mediante el cual una firma establece y/o impone los parámetros bajo los cuales operan las otras firmas en la cadena. Estos autores entienden que la coordinación de la cadena abarca el establecimiento de tres parámetros esenciales: (a) Qué se produce

(involucra el diseño y las especificaciones del producto), (b) Cómo se produce (refiere al proceso de producción, en particular a la tecnología utilizada, y a los estándares de calidad, de trabajo y de cuidado de medio ambiente); y (c) Cuánto y Cuándo se produce (refiere al plan de producción y la logística). Las estructuras de coordinación en las CGV son requeridas para transmitir información sobre estos parámetros e imponer conformidad en relación a los mismos. La imposición de parámetros puede darse a través de un sistema de inspección y monitoreo o simplemente mediante la decisión de mantener o cambiar una empresa proveedora. La gobernanza es determinante en la forma de inserción de las firmas a la cadena. Actualmente, los productores locales de commodities, que no logran avanzar hacia actividades de mayor valor agregado, encuentran un espacio de inserción fundamentalmente a través de los procesos de importación-exportación. Esta perspectiva de inserción -conocida en la literatura como relaciones de mercado (*arm's-length market-based relationships*)- si bien asegura un ingreso, a partir de la exportación de bienes, no garantiza una permanencia en la cadena.

El concepto de gobernanza, como parte del ejercicio de coordinación de varios aspectos al interior de una cadena, determina cómo se distribuye el valor que se genera en la cadena. De esta forma, se visibiliza la relación existente entre la distribución de los ingresos y las relaciones de poder que subyacen en las distintas formas que adopte la coordinación y sus efectos sobre las posibilidades de desarrollo a escala local. Desde esta perspectiva, se sostiene que las empresas líderes, lugar que ocupan las empresas transnacionales, se sitúan en los nodos clave y con mayores oportunidades para captar mayores tasas de beneficios, reforzándose así el proceso de concentración y centralización del capital, del cual las propias empresas transnacionales son resultado. En este sentido, Milberg (2004) encuentra que el comportamiento de las firmas líderes de las cadenas éstas comienzan a mostrar una estrategia clara en el modo en que se insertan en las cadenas globales. Éstas internalizan un proceso de producción internacional para proteger las rentas que devengan sus activos específicos (a menudo basados en ventajas tecnológicas y organizacionales), rentas sólo posibles en una industria oligopolística, en la que tales activos son la base del poder de mercado y la rentabilidad. Por el contrario, las empresas externalizan una parte de la operación cuando los mercados (intermedios) de productos son competitivos. Si existe competencia o si es posible crear condiciones competitivas entre los proveedores, la empresa líder externaliza sus fuentes de aprovisionamiento. Si la externalización propiamente dicha fomenta la competencia aguas abajo, la asimetría de las estructuras de mercado a lo largo de la cadena mundial de productos básicos puede considerarse endógena para dirigir las estrategias competitivas de las empresas. De esta forma, la competencia entre proveedores es beneficiosa para las empresas líderes, no sólo por sus consecuencias financieras, sino también porque aumenta la flexibilidad de las condiciones de suministro de las empresas líderes.

En definitiva, los esquemas de *governance* son importantes pues condicionan, además de la apropiación de las rentas generadas en las actividades de la cadena, las posibilidades de acceso y *upgrading* en las industrias globales. Por este motivo, a su vez, son relevantes para las estrategias de desarrollo que se diseñen para los diferentes espacios económicos. La pequeña empresa que busca insertarse a través de los encadenamientos globales ya establecidos, se subordina a las empresas líderes de la cadena (las grandes empresas transnacionales), por encontrarse en los eslabones inferiores de la cadena de su producto y luego busca mejorar su posición dentro de la cadena a través de un proceso de *upgrading*. De modo que las

estrategias de inserción de un territorio, y en muchos casos las de crecimiento, quedan en buena medida condicionadas por estos procesos.

Sosa Arencibia, Mahé (2016) aborda la relación existente entre globalización y desarrollo local así como la necesidad de considerar la inserción en cadenas globales de valor como elemento esencial de las estrategias de desarrollo que se emprendan para el nivel local en el presente. La inserción de localidades o sectores en cadenas de valor no necesariamente traerá como resultado un crecimiento uniforme para el país, ni responderá forzosamente a la necesidad de desarrollo estructural de la economía. La economía avanzará sólo en aquellos sectores o territorios que obedezcan a la lógica de funcionamiento de la cadena de valor en cuestión. El hecho de que la inserción en cadenas vincule sólo a determinados sectores y territorios, incluso cuando el objetivo de la estrategia de la CGV sea un factor abundante en el país receptor, va a traer como consecuencia desequilibrios territoriales con los excluidos, de manera que, el acceso a los beneficios de dicha inserción sólo se logrará a partir de políticas públicas distributivas o de una relación de intercambio favorable a los territorios. Concebir estrategias de desarrollo local basadas en la inserción externa precisa entonces no sólo conocer las cadenas globales de valor como agente fundamental en este propósito, sino considerar de manera esencial, los negocios inclusivos como un nuevo enfoque de negocios, que busca incluir a los sectores de menores ingresos de la sociedad en la cadena de valor, ya sea como consumidores, proveedores o distribuidores.

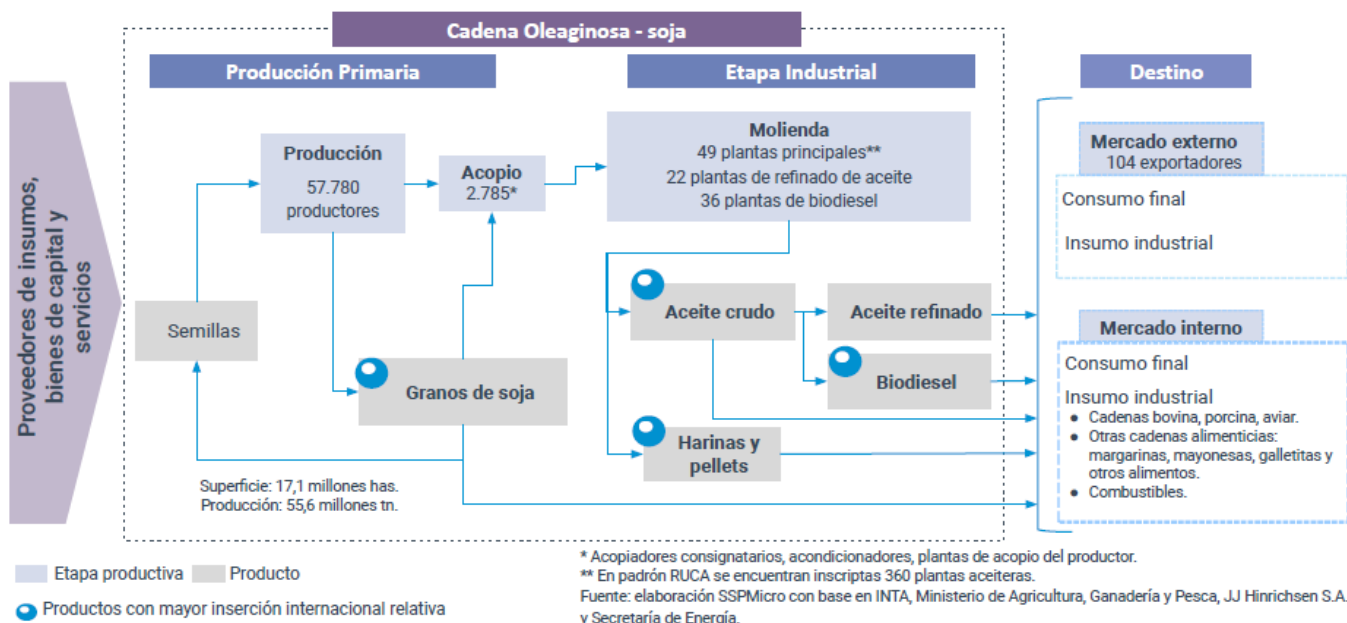
Por su parte, el modelo cooperativo se caracteriza por ser una empresa de la economía social y solidaria, sin fines de lucro, con principios y valores que ubican en el centro a las personas y no al capital. Se trata de organizaciones ancladas en sus territorios, poseen una responsabilidad social inherente a su esencia y origen. Los productores asociados son su base social y razón de ser, suelen estar implicados por el principio de participación democrática de sus miembros, quienes la conducen integrando el consejo de administración y fiscalización interna (sindicatura) y cuyo máximo órgano de gobierno es la asamblea de asociados. En las cooperativas agropecuarias es clave el puesto de gerencia y la capacitación y profesionalización de sus empleados, los cuales deben estar a la altura de las exigencias que demanda una actividad inserta en cadenas de valor globales (tecnología, innovaciones, productividad, competitividad) pero sin descuidar lo humano en la asociación de personas que la conforman y dirigen. Probablemente, existan momentos de tensión entre lo económico y lo social, pero allí radica el desafío –la fortaleza o debilidad- del cooperativismo.

De lo anterior, surge el interrogante sobre cómo se distribuye territorialmente la riqueza generada en determinada cadena (soja) y qué implicancias tiene particularmente para el sector cooperativo anclado y comprometido territorialmente con sus comunidades.

Cadenas globales de valor granario: la soja

Considerando que la soja constituye uno de las principales cadenas productivas proveedoras de divisas a nivel nacional y es el principal producto exportado a nivel provincial, tomaremos sus eslabonamientos bajo análisis para observar su estructura y los actores que participan en ella. En el gráfico número 1 podemos apreciar el esquema de la cadena sojera.

Gráfico n°1: Esquema de la cadena de la soja



Fuente: Ministerio de Hacienda de la Nación (2019)

La cadena se caracteriza por una variedad de procesos que transforman el poroto de soja en un amplio rango de productos; desde los más tradicionales, como aceites, harinas y alimentos, pasando por combustibles, ceras y solventes hasta productos menos convencionales como bio plásticos y productos de belleza.

El proceso de transformación se divide en dos etapas: primera industrialización, donde se transforma el poroto de soja en aceites y harinas y segunda Industrialización, a partir de los productos salidos de la primera industrialización se realizan las restantes producciones de la cadena. La industria aceitera abarca en su vasta mayoría al sector de primera industrialización en la Argentina, devenida en uno de los sectores más dinámicos de la estructura productiva de nuestro país, en los últimos tiempos. Como resultado de un proceso de profundas transformaciones, cuyas principales causas se encuentran tanto a nivel nacional como a nivel mundial, principalmente en la adopción masiva de cambios en el procesamiento de las semillas; también por la mayor importancia del consumo de aceites vegetales que se viene registrando a nivel mundial desde hace más de 30 años; la capacidad que tuvo la industria para adecuarse a los desafíos y cambios que la realidad demandaba, logrando un sector conformado en casi en su totalidad por usinas multiproducto para mercados diferentes.

Respecto de los agentes y actores que participan en la cadena de la soja podemos ver a continuación clasificado por eslabón.

El *eslabón primario* involucra una gran cantidad de *productores* con una composición heterogénea. La estructura social ha ido transformándose desde fines de siglo XX, con la desaparición de pequeños y medianos productores (base social de cooperativas) a partir de la concentración del capital y la productividad que fueron impuestas por el incremento de las escalas requeridas por el modelo productivo de los agronegocios. Los datos del CNA 2018 ratifican el fenómeno, comprobado desde 1988, de la progresiva eliminación de unidades productivas agudizada durante los noventa y prolongada hasta la actualidad por parte de terratenientes capitalistas, grandes arrendatarios, fondos de inversión y pools de siembra. Este grupo funciona como gerenciamientos de los medios de producción de terceros, basando la organización de la producción en una red de contratos, que consiste en arrendamiento de tierras ajenas,

alquiler de equipos y maquinarias, uso masivo de nuevas tecnologías de proceso como la siembra directa y el doble cultivo anual, y nuevos paquetes de insumos en base a semillas genéticamente modificadas, herbicidas asociados y fertilizantes. La lógica del uso del suelo es extractivista. Al productor propietario y aún arrendatario que reside en área rural o una localidad cercana suele tener otra idiosincrasia valora cuestiones vinculadas a la territorialidad (salud, condiciones medioambientales, generación de empleo, educación, seguridad, paz, sostenibilidad).

En la *industria* existe una alta concentración, 5 de las 45 empresas productoras de aceites concentran el 52,7% de la capacidad instalada de molienda. Es una industria con tecnología moderna y está ubicada entre las más avanzadas a nivel mundial. Muchas empresas se integran con actividades que, en general, se ubican aguas arriba de la cadena: producción de semillas, siembra de oleaginosas en campos propios y producción de fertilizantes. Asimismo, la mayoría posee plantas de almacenamiento de granos y terminales portuarias propias, para la comercialización y exportación de granos, aceites y harinas proteicas.

Del total de la producción de aceite crudo de soja, más del 60% se destina a la exportación, el resto a la producción de biodiesel y a la refinación (tanto para consumo doméstico como para otras industrias).

Los residuos o subproductos de la industria aceitera (harinas proteicas y tortas) se procesan y transforman en pellets para la elaboración de alimentos balanceados para el consumo animal, que se destinan en un 87% al mercado externo.

En el comercio externo operan los principales traders⁵ mundiales (Cargill, ADM, Bunge, COFCO -ex-NIDERA-, Dreyfus), grandes empresas nacionales como AGD, Vicentin⁶, Molino Cañuelas, algunas de tipo cooperativo, como ACA y Agricultores Federados Argentinos (AFA), y otras pocas nacionales de menor envergadura. Argentina en 2019 ocupa el 3° lugar a nivel mundial del total comercializado de porotos de soja y es el primer exportador de harinas y aceites.

Los destinos de los productos se focalizan en China -como el principal comprador de porotos con más del 90% del total- e India -con compras de aceite de soja cercanas al 45% del total. En harinas y pellets, las exportaciones se encuentran más distribuidas: sobresalen Vietnam (12%), Indonesia (10%), Argelia (6%) y países de la UE. El biodiesel se destina principalmente a Países Bajos, con cerca del 60% de las ventas, luego de que EEUU (importante mercado) impusiera una serie de restricciones comerciales. (Secretaría de Política Económica, 2019)

Entre las particularidades que se detectan en la cadena, se identifican empresas transnacionales que ocupan diversas posiciones en la misma (por no decir todas), motivo por el cual - según la etapa productiva- se vinculan con otras empresas con el rol de competidoras, proveedoras, clientes. Presumimos que tal vez sea una estrategia para ir ganando mercado y controlándolo en todas sus eslabones ya sea de manera directa como indirecta en concordancia con el comportamiento descrito por Milberg.

Vidosa (2018) referencia al caso de China, que dentro de la cadena comienza a consolidarse una estructura de gobierno comandada por su principal comprador. Es el principal consumidor de materias primas, posee firmas en la actividad -ChemChina y COFCO- las cuales han logrado un liderazgo en la cadena agroalimentaria de la soja.

⁵ Trader se le llama a los comerciantes que obtienen rentabilidad al efectuar operaciones de compra y venta de activos en los mercados financieros y bursátiles.

⁶ El holding agroindustrial santafesino (de capitales nacionales) inició una reestructuración de pago en diciembre de 2019, actualmente sigue en convocatoria de acreedores, pero continúa en actividad.



UNR

En la última década, los capitales chinos no solo se posicionan como líderes en el eslabón comercial y de industrialización de la cadena de la soja, sino que además se insertan en el eslabón biotecnológico de insumos, puntualmente a partir de la adquisición de Syngenta por parte de ChemChina. En definitiva, las principales empresas multinacionales chinas quedan posicionadas estratégicamente en los comandos de las cadenas agroalimentarias, fundamentalmente en la oleaginosa de la soja, confirmando la aseveración de Sosa Arencibia sobre *cadena comandada por el comprador*.

Presencia del cooperativismo en la cadena sojera

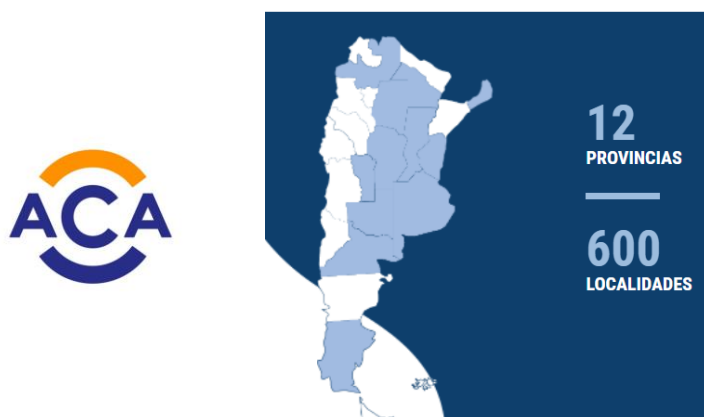
El sistema cooperativo se desempeña en los eslabones de producción primaria, etapa industrial, logística y comercialización interna y externa.

La producción primaria es llevada a cabo por pequeños y medianos productores asociados a cooperativas de primer grado. Estas últimas proveen insumos y servicios productivos a sus asociados, entre los cuales se encuentran: fertilizantes, plaguicidas, semillas, servicios de aplicación de productos, fumigación, siembra, cosecha, picado de forrajes, almacenaje, transporte, comercialización interna, entre otros. Asimismo, ofrecen otro tipo de servicios y beneficios a desarrollar más adelante en una entidad particular.

Retomando el caso específico de ACA -que surge en 1922 como *cooperativa de cooperativas* para dar el salto a la comercialización externa de productores del agro- desde fines de siglo XX- ha pasado a cumplir roles de cooperativas primarias, captando la producción directamente de los productores y prestando servicios similares a éstas. De esta manera, se suman a la producción primaria, la industrialización, logística y exportación. ACA hoy es el mayor operador de granos del país con una participación del 17,80% sobre el total que se produce en Argentina. Posee cuatro secciones: *agroinsumos* (elabora y distribuye insumos: semillas, insumos agro veterinarios; silobolsas, y fertilizantes, entre los que destaca el glifosato); *acopio de granos* (instalaciones portuarias y las plantas regionales destinadas a la recepción, acondicionamiento y transporte de granos); *comercialización de productos agrícolas* (en la exportación de poroto de soja en la campaña 20/21 con 1,10 millones de toneladas se posicionó como principal exportador de la argentina); *valor agregado* (*producción de bioetanol* junto a 60 cooperativas, *frigoríficos* en asociación con cooperativas, *criadero de cerdos* junto a 44 cooperativas, *molino harinero* con 2 cooperativas y *planta de recupero de residuos plásticos*).

ACA se encuentra distribuida en 12 provincias argentinas, con llegada a 600 localidades.

Gráfico n°2: Distribución geográfica de ACA en Argentina



Fuente: Balance Social ACA (2018-2020)

Gráfico n°3: ACA en la cadena agroindustrial argentina



Fuente: Balance Social ACA (2018-2020)

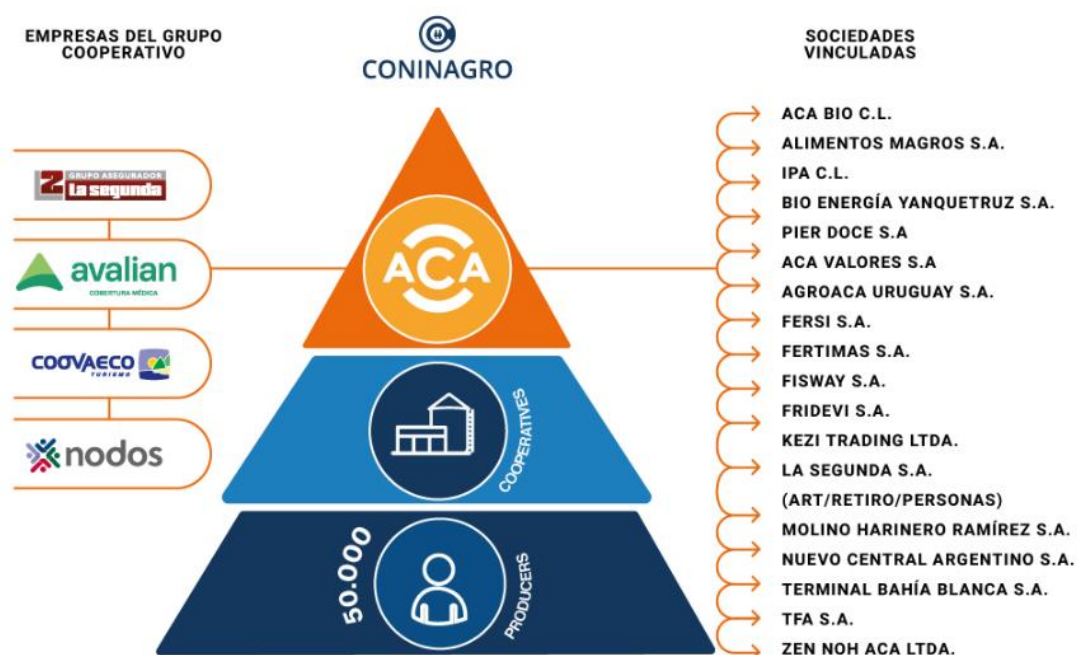
Dentro de la cadena agroalimentaria ACA tiene conexión con 50.000 productores, más de 140 cooperativas, posee 50 Centros de Desarrollo Cooperativo⁷, 5 plantas

⁷ Este nuevo encuadre, surgido de la reforma de los estatutos del año 2001, define a estos centros como unidades operativas de la Asociación destinadas a ampliar la base societaria y recapitalizarse en términos sociales y a desarrollar el accionar cooperativo donde no se encuentra expandida ACA como producto-servicio. El contador y ex gerente general Osvaldo Bertone declara que "el saldo de la reestructuración del sistema cooperativo nucleado en ACA fue dramático: de 181 cooperativas primarias, 81 quedaron en el camino, de las cuales 41 logramos que mutaran en sucursales de otras cooperativas y 14 que se trasformaran en los primeros acopios, denominados posteriormente Centros de Desarrollo Cooperativo (CDC). Las restantes desaparecieron" (Ibaldi, 2012, p. 69).

industriales (planta productora de bioetanol a base de maíz y coproductos en Villa María, Córdoba, frigorífico en Río Negro, alimentos magros en Justiniano Posse, Córdoba), 4 plantas regionales (molino harinero en Gral Ramírez, Entre Ríos), 1 criadero de cerdos (en Juan Llerena, San Luis con base en Marcos Juárez, Córdoba), 2 criaderos de semillas y 4 puertos (en Timbúes y San Lorenzo en Santa Fe, Quequén en Buenos Aires y Villegas en Chaco).

La dimensión que toma ACA es la de Grupo Económico de capitales Nacionales, cuyo grupo cooperativo se conforma por los rubros de seguros (La Segunda SA), salud (Avalian, Cooperativa de Servicios Médico Asistenciales Ltda.), turismo (Covaeco, Cooperativa de Prestación de Servicios Turísticos) y capacitación (Fundación Nodos) localizado en la totalidad del país, pero con mayores prestaciones en las localidades vinculadas al agro. Asimismo, está adherida a la Confederación Intercooperativa Agropecuaria Coop. Ltda. (CONINAGRO), entidad de tercer grado del cooperativismo agrario argentino El siguiente gráfico da cuenta de la estructura del Grupo y sus relaciones.

Gráfico n°4: Grupo Cooperativo



Fuente: Balance Social ACA (2018-2020)

Se destacan las alianzas estratégicas con empresas líderes con el objetivo de estar presentes en la producción y distribución de insumos claves para el sector agropecuario, como así también potenciar negocios en el exterior.

- Bunge Argentina: Conjuntamente con esta empresa, se producen fertilizantes en Ramallo y Campana (Provincia de Buenos Aires) y Puerto San Martín (Provincia de Santa Fe), con la sociedad TFA S.A. Asimismo, ACA participa en la Terminal Bahía Blanca S.A.
- PGG Wrightson: Distribuye semillas de la Asociación en la República Oriental del Uruguay, y se colocan en Argentina sus semillas forrajeras. Además, se conformó Fertimas S.A., en ese país vecino, para la importación y comercialización de fertilizantes y silosbolsa en el territorio uruguayo.

- Pier Doce S.A.: Instalación portuaria para fertilizantes en Puerto Necochea, obra que se realiza conjuntamente con otras dos empresas.
- Trafigura: Complementación estratégica y coinversión para el desarrollo y la distribución de Combustibles y Lubricantes a través de Cooperativas y Centros de Desarrollo Cooperativos (de la marca Puma).
- Zen Noh ACA Limited: ubicada en Hong Kong (República Popular China), se trata de un Joint Venture con Zen Noh Grain Corporation, para atender el mercado chino y del Sudeste asiático durante todo el año con productos desde Brasil, Argentina y Estados Unidos tales como poroto de soja y DDGS

En la relación que posee ACA con sus cooperativas primarias asociadas un gran número se vinculan con ésta mediante una alianza vertical a partir de la consecuencia (entrega del 100% de la producción de su acopio). Estas entidades suelen estar alineadas a la política de ACA mediante una visión compartida y metas comunes. Entre los servicios que contratan se destaca la auditoría contable externa con profesionales de la asociación, derivándose de ésta el acceso a financiamiento productivo -mediante la provisión de insumos, entre otros- a tasas bonificadas⁸; asesoramiento comercial y técnico; jornadas de benchmarking de procesos⁹; acceso a servicios sociales del grupo cooperativo (salud, seguro, turismo); capacitación e información actualizadas, uso compartido de aplicaciones y plataformas digitales¹⁰; posibilidad de integrar otras sociedades del grupo, provisión de combustibles y derivados de buena calidad a precios competitivos¹¹, entre otros.

En virtud de todo el desarrollo comercial y social, de alianzas con productores, cooperativas y otras empresas, en materia de capacitación, inversiones, etc. que viene llevando a cabo la Asociación desde hace 100 años, pero consolidando su poder en materia de exportación cerealera a principios de siglo XX¹², podría vislumbrarse que

⁸ El Plan Sinergia 100 premia a cada Cooperativa por el alcance de objetivos por sus compras de insumos de marca ACA. Es un programa de acumulación de puntos equivalente a dólares tipo de cambio divisa BNA. Durante el ejercicio, las Cooperativas accedieron a una bonificación por operatoria de insumos por un monto de u\$s 1.190.880, por crecimiento - respecto al año anterior y por consecuencia en fertilizantes de u\$s 201.390. Fueron 79 Cooperativas las que han comprado en ACA más del 90% del total de los fertilizantes que las mismas han vendido. Del total acumulado en dicho plan, el 75% se retorna en insumos de propia producción de la Asociación, y el otro 25% cada Cooperativa lo podrá utilizar en futuros viajes de capacitación o canjearlos por bienes y servicios vinculados a mejoras de productividad (notebooks, tablets, capacitaciones, etc).

⁹ Actividad sistemática de aprendizaje y mejora de la gestión, mediante la cual las organizaciones comparan los rendimientos de sus procesos con los de otras organizaciones similares, suelen participar los gerentes de las cooperativas primarias.

¹⁰ ACA Market, la plataforma para la comercialización electrónica de agroinsumos, ha sido adoptada por varias Cooperativas y CDC, con ventas que superaron los 3 millones de dólares desde su lanzamiento a fines de febrero de 2020. ACA Mi Campo, la herramienta para la agricultura de precisión, lanzada durante la realización de las muestras "A Campo Abierto 2020", tiene por objetivo optimizar la gestión administrativa y agronómica de la empresa del productor agropecuario, mediante una mejor productividad y rentabilidad de cada lote de producción. La ambientación con imágenes satelitales permitió hacer prescripciones variables en 180 lotes que totalizaron 10.000 hectáreas. Memoria ACA (2021).

¹¹ El convenio suscripto entre ACA y la compañía Trafigura S.A., a los fines de abastecer de combustibles y lubricantes marca Puma a los productores de sus Cooperativas y Centros de Desarrollo Cooperativo. Memoria ACA (2021).

¹² A partir del 2000, cuando quiebra otra cooperativa de segundo grado de relevancia - Federación Argentina de Cooperativas Agropecuarias (FACA)-, muchas cooperativas asociadas a ésta pasan a ser socias y a operar con ACA. Asimismo, cooperativas asociadas en

gobierna ciertos eslabones de la cadena a nivel local, destacándose su rol dentro del modelo cooperativo.

Incidencias del cooperativismo agropecuario sojero en la pampa santafesina

Santa Fe representa el 10,3% aproximadamente de la economía argentina, destacando tanto su especialización agroindustrial como su rol exportador, la infraestructura portuaria, aérea, ferroviaria y terrestre, interconectada a corredores bioceánicos, posiciona a Santa Fe como un epicentro para la localización de la actividad económica. Es la tercera provincia productora de soja participando con un 19% en el total nacional. Encabeza la industrialización de la soja, concentrando gran parte de la elaboración de harina de soja, aceite y biodiesel. (BCR, 2021)

En el promedio del trienio 2017, 2018 y 2019, cerca del 39% del valor total de las exportaciones santafesinas consistió en harina y pellets de soja, totalizando más de US \$5.000 millones por año. Considerando los despachos externos de harina y pellets de soja cosechada en Santa Fe (que promedian 14 Millones de toneladas), la provincia alcanza una participación del 52% sobre el total promedio exportado a nivel nacional en este rubro (27 Millones de toneladas). Naturalmente, dada la envergadura de la estructura industrial del "Up River"¹³, esta participación se incrementa considerablemente si se consideran los despachos de subproductos a base de soja cosechada en otras provincias, pero procesadas en Santa Fe, alcanzando alrededor del 98% de las exportaciones totales de estos subproductos.

Dentro de esta especialización productiva provincial el sistema cooperativo cumple y ha cumplido hace más de un siglo una función de suma relevancia. Particularizando en la ACA, en la actualidad hay cerca de 30 cooperativas santafesinas de primer grado asociadas a ésta, una de ellas constituye el caso particular que nos ocupa, estando alineada mediante la consecuencia (comercializa el 100% de los granos), provisión de insumos, auditoría externa, prestación de servicios de seguros, entre otros, enlazados al Grupo Cooperativo.

Se trata de una cooperativa mixta, localizada en el departamento San Jerónimo del centro-sur santafesino, en una localidad con alrededor de 3000 habitantes, constituida por asociados tamberos, agricultores y ganaderos. Tiene una antigüedad de 75 años y nace como cooperativa de tamberos dado el auge de dicha actividad en la zona para la década de 1940, productores se asocian con el objetivo de mejorar las condiciones de producción y comercialización. En sus inicios y por muchos años, la actividad principal era la prestación de servicios ganaderos y tamberos, pero a partir de la década de 1980, fue ganando territorio la agricultura frente a un mercado lechero en crisis -con la quiebra de tambos y consecuente concentración de la actividad.

En lo que respecta a la cadena sojera, se identificó en el balance económico del ejercicio cerrado en 2020 la sección cereales fue la de mayor resultado operativo, representando el 33% del total de las secciones. La cooperativa incorporó en 2021 una fertilizadora autopropulsada para agricultura de precisión (que supera \$30 millones de pesos), para la cual los ingenieros y operadores realizaron capacitaciones para

bancarrotas han cedido a la Asociación sus instalaciones pasando a ser CDCs operando de manera directa con productores.

¹³ "Up-River" se denomina a una zona fluvial en la Argentina, que se caracteriza por reunir los principales puertos exportadores de granos del país. La zona se extiende a la largo de 67 km del Río Paraná entre Arroyo Seco, en el extremo sur de la Provincia de Santa Fe, hasta Timbúes, 35 kilómetros al norte de la ciudad de Rosario, también en la provincia de Santa Fe. El eje gerencial, político y de servicios del Up-River es la ciudad de Rosario.



UNR

aprovechar al máximo la diversidad de funciones y datos que brinda la nueva tecnología.

La riqueza que genera y distribuye en territorio producto, en parte, de la inserción en la cadena de valor sojera tiene efectos no sólo económicos, sino sociales y hasta políticos.

Entre las actividades que lleva adelante la entidad se han detectado las que se detallan a continuación, varias de ellas valuadas en el ejercicio económico número 74, cerrado el 30 de septiembre de 2021¹⁴.

El financiamiento de campaña a pequeños y medianos productores¹⁵ por un monto de \$259.000.000 para el 2021, sin el cual les sería imposible iniciar cada campaña productiva, generando una mayor concentración en la producción con la consecuente desaparición de pequeños y medianos productores. En 2019 se inició un proyecto productivo asociativo con asociados que subarrendaron a la cooperativa campos por 308 hectáreas, permitiéndole el acceso y hasta el ahorro \$3.490.881 en concepto de financiamiento de dicho alquiler al momento de finalización de la campaña.

La actividad en blanco (100% registrada) con su correspondiente contribución impositiva nacional, provincial y local \$ 15.690.996,40 (en 2021); en el sector –según comentario de productores y otros informantes¹⁶- hay un mercado paralelo que no está registrado, lo cual genera una competencia desleal, aprovechan márgenes de ganancia superiores, eludiendo aportes al estado.

La prestación de servicios sociales (ACA) con el hecho de formar parte de la Asociación los asociados y la comunidad acceden a servicios de seguros, obra social, turismo con muy buenas prestaciones a nivel nacional e internacional.

La generación de empleo genuino a alrededor de 40 trabajadores. Todo el personal está registrado, destacándose salarios altos, con cobertura de salud bonificada en su totalidad por parte de la cooperativa¹⁷, condiciones de flexibilidad y buen ambiente laboral¹⁸. Estas condiciones generan arraigo territorial, hecho no menos importante ante el vaciamiento de localidades rurales que se ha desarrollado desde la segunda mitad del siglo pasado a partir de la migración hacia grandes ciudades con los problemas de infraestructura y vivienda que en éstas se despliegan.

La provisión de infraestructura (maquinarias, instalaciones, etc.) a la comunidad. La cooperativa facilita a la Comuna, los bomberos voluntarios, la unidad sanitaria local

¹⁴ La valuación se realizó en el marco de la obtención del Valor Agregado Cooperativo. Según la Alianza Cooperativa Internacional, "la cuenta de Valor Agregado calcula la totalidad de incremento de valor generado como consecuencia de las actividades de la cooperativa, y muestra cómo se reparte dicho valor entre los diferentes agentes implicados...". Se realizó una investigación, llevada a cabo por un equipo conformado por miembros de la juventud de la cooperativa, coordinado por la Lic. Ma. Laura Marchetti y Mgs. Ximena Colavechia G, con la colaboración del gerente, encargada contable y comunicador de la cooperativa hacia principios de diciembre de 2021.

¹⁵ Productores destacan que la cooperativa les genera confianza, "es garantía de cobranza cierta". Comunicación personal 18/10/21.

¹⁶ Comunicaciones personales en los meses de septiembre y octubre de 2021.

¹⁷ En el ejercicio cerrado en 2021 la bonificación de las cuotas de cobertura médica a empleados fue de \$1.737.455,32.

¹⁸ En palabras de uno de los empleados con mayor antigüedad, pondera que el trabajo en la cooperativa "te da flexibilidad, estabilidad económica, la posibilidad de crecer, de aprender, de generar dentro de la estructura tu propio camino". Comunicación personal el 17/11/21.



UNR

(Samco) y demás instituciones el acceso a maquinarias, instalaciones e infraestructura que son de su propiedad, capital de los asociados.

La mejora de caminos rurales ha sido frecuentemente una tarea realizada por la cooperativa -disponiendo cuantiosos recursos- en beneficio de sus asociados para poder ingresar a las explotaciones productivas y viviendas, de la cual se han servido productores no asociados, otras empresas de la competencia (por ejemplo, pooles de siembra).

La planificación y el trabajo con comunas/municipios de la región pone a la cooperativa como referente a nivel institucional, con capacidad de manejar recursos, planificar y ejecutar obras locales. A raíz de la confianza, garantía, alianzas, generación y presentación de proyectos productivos que ha desplegado la entidad han obtenido un subsidio por \$75.411.000 para una obra de infraestructura inédita en la historia regional a partir de la gestión junto a la Comuna¹⁹. Asimismo, en el año 2021 (y desde el inicio de la pandemia) para resguardar a la localidad y concentrar el ingreso de camiones- la Comuna recibió un predio de la cooperativa en comodato valuado en \$1.344.000.

El comercio local es otra actividad que caracteriza el accionar de las entidades de la economía social y solidaria, priorizando el abastecimiento de insumos en los comercios de la localidad.

Las donaciones que realiza están enfocadas a instituciones locales: bomberos voluntarios, escuela primaria, comisaría, clubes, iglesia, Equipo Interdisciplinario Comunal²⁰, instituciones de salud pública²¹. Es así como la cooperativa, lejos de quedar al margen de las problemáticas sociales que afectan a la comunidad, se involucra no sólo brindando apoyo económico, sino también conociendo las diferentes realidades y necesidades sociales para un buen direccionar de los aportes. Por ejemplo, en el caso específico del Equipo Interdisciplinario Comunal, es de destacar su trabajo con problemáticas de la niñez, la adolescencia y violencia de género, acompañando y amparando a estos grupos desde diferentes áreas disciplinares. Con los bomberos voluntarios se estableció una relación afín y de retroalimentación ya que, además de recibir aportes económicos, se facilitan maquinarias e instalaciones y se propician capacitaciones en la planta de acopio. De esta forma, se trabaja en prevención y anticipación de posibles accidentes locales y se aporta a un cuerpo de bomberos calificado para la localidad y sus alrededores contribuyendo al cuidado del medioambiente. Por su parte, la directora de la escuela primaria destaca el aporte que realiza a dicha institución para proveer una merienda sustanciosa para todos los niños de la localidad en horario escolar.

En educación y capacitación, por un lado, se realizan talleres de educación cooperativa para niños en la escuela primaria, relacionado con la currícula escolar, generando proyectos interinstitucionales enfocados en valores y cuidado del medio ambiente; por el otro, se destaca que la cooperativa participó del programa provincial

¹⁹ El Programa Caminos de la Ruralidad, que tiene como objetivo conformar un sistema de asistencia técnica y económica que permita la incorporación de infraestructura productiva, con prioridad en el mejorado y el mantenimiento de los caminos rurales, mediante el diseño de trazas viales de manera de asegurar la transitabilidad de los caminos de la producción, fundamentalmente en los días de lluvia y teniendo en cuenta las unidades productivas.

²⁰ Aborda problemáticas de la niñez, la adolescencia y violencia de género, acompañando y amparando a estos grupos desde diferentes áreas disciplinares.

²¹ Por un monto que superó los \$200.000, destacándose aportes al Samco destinados a guardias médicas por solicitud de la Comuna.



UNR

“sujeto agropecuario”, personal de la cooperativa y asociados ofrecieron capacitación e instalaciones a la comunidad interesada en insertarse en dicha actividad.

Cuidado del medio ambiente, el grupo de jóvenes de la cooperativa, realiza proyectos de recolección de envases y silos bolsas que los productores desechan y los venden a la ACA para ser reciclados en su planta de recupero de residuos plásticos, este proyecto es reconocido por el propio jefe de comunal. Asimismo, en la escuela primaria implementaron el proyecto de eco botellas de manera de propiciar espacios públicos limpios. Asociados y consejeros de la cooperativa son conscientes que en la zona se lleva adelante un esquema de agricultura que no es sustentable y no deja de ocuparlos en pensar y generar nuevos proyectos alternativos²².

El presidente de la comuna advierte los beneficios de contar con instituciones como la cooperativa agropecuaria, reconociendo que se inserta en un pueblo rural, permitiendo el progreso de los productores locales; generando empleo y protegiendo a los trabajadores que van quedando excluidos por el avance de la tecnología, capacitándolos y colaborando con sus familias²³ provee de gran aporte al circuito económico del pueblo; ejerce la responsabilidad social con la comunidad de múltiples maneras.

Reflexiones finales

A partir de las preguntas de investigación que nos planteamos sobre las implicancias territoriales que tiene la inserción local en las cadenas de valor globales, cómo participa el cooperativismo agropecuario de la pampa santafesina en dichas cadenas y si éste es capaz de propiciar el desarrollo local producto de su inserción global podemos concluir lo siguiente.

En virtud de identificar y analizar la cadena de valor global de la soja, producto clave en la economía santafesina y argentina, observamos que el cooperativismo agropecuario lidera su exportación y la de sus derivados. Ello lo logra a partir de una cooperativa de segundo grado que posee una red de alrededor de 140 cooperativas y 50.000 productores en 600 localidades del país, participando en actividades de varios eslabones (producción primaria, acopio, comercialización interna/corretaje, transporte, industrialización, terminales portuarias, fábrica de semillas, de fertilizantes, de silobolsa y de otros insumos, exportación, etc.). Asimismo, integra un Grupo Cooperativo que atiende a cuestiones sociales de seguros, salud, capacitación, turismo de su base social y de sus comunidades.

De forma de analizar las incidencias locales de dicha inserción global se indagó en una cooperativa asociada del centro sur santafesino. La vinculación que posee en materia granaria es muy estrecha, hasta podría pensarse en alianza vertical, dado que toda la producción local que acopia es entregada a la de segundo grado. También se abastece de esta última en materia de insumos (financiados), asesoramiento, auditoría y servicios sociales de su Grupo. A consecuencia de estar insertos en la cadena se evidencian grandes inversiones en maquinarias de agricultura de precisión de última generación, en mejoras de las instalaciones e infraestructura para servir a sus

²² “El monocultivo de la soja no es sustentable, tiene problemas de resistencias de malezas, es un esquema de alto uso de agroquímicos”. Comunicación personal con asociado, exconsejero el 05/03/21.

²³ Afirma que “La economía social no permite que nadie se quede sin comer”. Comunicación personal el 29/11/21.

UNR

productores asociados y terceros; asimismo, realizan capacitaciones continuas, proyectos de innovación, entre otros.

Sin embargo, el hecho de ser una empresa de la economía social y solidaria imprime un peculiar sentido en su accionar que la distingue claramente de las empresas de índole financiera centradas en la acumulación mediante el extractivismo y no en aspectos humanos, sociales y territoriales como lo suelen hacer las cooperativas dada su responsabilidad social intrínseca. De ello se da cuenta en la manera que influye en su localidad y alrededores su presencia distribuyendo la riqueza generada, asistiendo a pequeños y medianos productores de manera integral, siendo generadora de empleo genuino, usina de proyectos asociativos, estando implicada en la infraestructura local y regional, conteniendo socialmente a través de inversiones en deporte, salud, educación, recreación. Se la puede considerar como un factor de desarrollo local y regional.

Sin este tipo de instituciones muchas localidades quedan a merced de grandes empresas que se llevan la riqueza y sólo dejan un territorio devastado en términos sociales, ambientales y económicos.

El hecho de pertenecer a una cadena de valor global suele tensionar las lógicas y dinámicas que ésta impone con la forma de ser y actuar solidaria que hacen a su identidad, el desafío es grande, y ello requiere inteligencias enfocadas en no perder de vista ambos nortes y conjugarlos. Retomando a Sosa Arencibia, M. concebir estrategias de desarrollo local basadas en la inserción externa precisa conocer las cadenas globales de valor como agente fundamental en este propósito, empero considerar de manera esencial los negocios inclusivos como un nuevo enfoque de negocios, que busca incluir a los sectores de menores ingresos de la sociedad en la cadena de valor, ya sea como consumidores, proveedores o distribuidores.

El Estado y las políticas públicas también tienen un rol protagónico a la hora de maximizar los beneficios que pueden obtenerse de la inserción y trabajar a la par con organizaciones locales como la estudiada para planificar el desarrollo territorial y regional, hecho que resulta estratégico para evitar desequilibrios sociales que conducen a la pobreza, desempleo con todas las consecuencias que ello contrae.

Referencias Bibliográficas

Albanesi, Roxana y Propersi, Patricia (2021) Transformaciones fundiarias y en el uso del suelo en la Provincia de Santa Fe entre el CNA 2002 y el CNA 2018 en *La Argentina agropecuaria vista desde las provincias : un análisis de los resultados preliminares del CNA 2018 /* coordinación general de Susana Soverna. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : IADE, 2021. ISBN 978-987-47691-2-1

Azcuy Ameghino, Eduardo y Fernández, Diego (2021) El Censo Nacional Agropecuario 2018 en *La Argentina agropecuaria vista desde las provincias : un análisis de los resultados preliminares del CNA 2018 /* coordinación general de Susana Soverna. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : IADE, 2021. ISBN 978-987-47691-2-1

Colavechia Gutierrez, X. (2015) Transformaciones en las cooperativas agropecuarias pampeanas a partir de la segunda mitad del siglo XX (en Argentina). Estudio de caso: cooperativa de segundo grado. Tesis de Maestría.



UNR

Di Yenno, F., Ferrari, B y Terré, E. Rol estratégico de la provincia de Santa Fe y desafíos económicos en un contexto de pandemia. *Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio Rosario*. 07 de Mayo de 2021 ISSN-2796-7824.

Ibaldi, J. I. (2012). 90 años de siembra y cosecha. Asociación de Cooperativas Argentinas. Buenos Aires: Bazan Juan.

Iglesias, Daniel H. (2002). Cadenas de valor como estrategia: las cadenas de valor en el sector agroalimentario. Documento de trabajo. Estación Experimental Agropecuaria Anguil Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Febrero 2002. Recuperado en <https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-cadenasdevalor.pdf>

Milberg, W. (2004). The changing structure of trade linked to global production systems: what are the policy implications. *International Labour Review*, 143(1- 2), 45-90.

Porta, Fernando; Santarcángelo, Juan y Schteingart, Daniel (2017) Cadenas globales de valor y desarrollo económico. *Revista Economía y Desafíos del Desarrollo* Vol. 1 - Nº 1. Diciembre 2017 – Mayo 2018 ISSN: 2591-5495 pp. 28-46.

Salama, A, et. al (2011). Análisis del Complejo Agroindustrial Soja-Girasol. *Serie Documentos de Economía Regional*. Escuela de Economía y Negocios. UNSAM. Documento Nº 8. Diciembre 2011

Sosa Arencibia, Mahé (2016). "El papel de las cadenas globales de valor en la inserción externa y su relación con el desarrollo local" Centro de Investigaciones de Economía Internacional. La Habana.

Vidosa, R. (2018) Sistemas de producción global y su expresión local en estructuras semi-periféricas Acumulación y arreglos institucionales en la cadena oleaginosa de la soja, en Argentina (2002-2015). Tesis doctoral.

Fuentes

INFORMES DE CADENAS DE VALOR Oleaginosas: Soja - septiembre 2019. Secretaría de Política Económica. Ministerio de Hacienda de la Nación. ISSN 2525-0221

Memoria ACA (2021)

Balance Social ACA (2018-2020)

Balance Económico Cooperativa (2020)

VAC Coop (2021)