



 **realidad
económica**

Nº 364 • AÑO 54

16 de mayo al 30 de junio de 2024

ISSN 0325-1926

Páginas 41 a 66

MERCADO DE GRANOS

La financiarización del mercado granario en la Argentina de la posconvertibilidad: el caso de los correacopios

Alejandro Gaggero* y Francisco D'Alessio**

* Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA), docente de grado y posgrado en la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM), la UBA y la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), con sede en la Escuela Interdisciplinaria de Altos Estudios Sociales de la UNSAM, Campus Miguelete, 25 de Mayo y Francia (1650), San Martín, Provincia de Buenos Aires, Argentina, agagge@yahoo.com.

** Licenciado en Ciencias Políticas por la UBA, magíster en Sociología Económica por el Instituto de Altos Estudios Sociales (EIDAES) de la UNSAM y becario doctoral del CONICET, con sede en el Centro de Estudios Sociales de la Economía (CESE), EIDAES-UNSAM, Campus Miguelete, 25 de Mayo y Francia (1650), San Martín, Provincia de Buenos Aires, Argentina, franciscodalessio@gmail.com.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: septiembre de 2023

ACEPTACIÓN: diciembre de 2023



Resumen

En el siguiente trabajo se analizan las transformaciones del mercado granario en la posconvertibilidad, a partir del surgimiento y expansión de un actor novedoso: el correacopio. Sostendremos que este fenómeno se vincula a un proceso de financiarización de la cadena agrocomercial y de exportación de granos en función de transformaciones institucionales que se produjeron en la regulación del mercado de capitales. Originalmente intermediarios, su actividad se orientó cada vez más a la obtención de ganancias financieras sobre la base del apalancamiento producido por la tenencia de los granos y por la oferta de una gama creciente de productos y servicios financieros. Sostenemos que esto resulta un caso de "financiarización inversa", que se produce cuando actores previamente existentes le dan un peso cada vez mayor a las prácticas financieras.

Palabras clave: Financiarización – Correacopios – Cadena agrocomercial – Posconvertibilidad – Mercado de capitales

Abstract

The financialization of the grain market in post-convertibility Argentina: the case of the brokerage firms (correacopios)

In the following work, the transformations of the grain market in the post-convertibility period are analyzed, based on the emergence and expansion of a novel actor: the broker-dealer "correacopio". We will argue that this phenomenon is linked to a process of financialization of the agro-commercial chain and grain exportation due to institutional transformations that occurred in the regulation of the capital market. Originally intermediaries, their activity increasingly aimed at obtaining financial gains based on leveraging produced by holding grains and offering a growing range of financial products and services. We argue that this is a case of "reverse financialization", which occurs when previously existing actors give increasing weight to financial practices.

Keywords: Financialization - Broker-dealers - Agro-commercial chain - Post-convertibility - Capital market

Introducción

Desde fines de los noventa y en las dos décadas posteriores, la agenda de estudios alrededor del concepto de financiarización se ha extendido en distintos campos disciplinares, y atravesó también sus fronteras. A pesar de la gran variedad de abordajes conceptuales y metodológicos, existe un cierto consenso en destacar la creciente autonomización del capital financiero y su primacía sobre la esfera de la producción (Allami y Cibils, 2017; Mader, Mertens y van der Zwan, 2020). A este respecto, una de las definiciones más difundidas es la de Epstein (2002: 3): “La financiarización es el rol creciente de los incentivos financieros, mercados financieros, actores financieros e instituciones financieras en la operatoria de las economías locales e internacionales”.

En el marco de este acuerdo general, los estudios e investigaciones han priorizado distintos enfoques y dimensiones de análisis. El primero de ellos pone el énfasis en la financiarización entendida como un nuevo régimen de acumulación, surgido como respuesta a la declinación de las tasas de ganancia del capitalismo de posguerra (Arrighi, 1994; Krippner, 2005), y destaca la primacía que tienen las ganancias financieras para las corporaciones, el crecimiento de la figura del “rentista” y los riesgos sistémicos asociados al creciente endeudamiento de personas y hogares. Un segundo enfoque se ha centrado en las transformaciones de los actores corporativos no financieros y la manera en que la financiarización ha modificado sus formas y lógicas de funcionamiento. La teoría del valor del accionista (share holder value) ha contribuido a explicar cómo los cuadros directivos de las empresas priorizan progresivamente la obtención de ganancias para los accionistas en detrimento de la inversión productiva (Fligstein, 1990; Aglietta, 2000; Boyer, 2000). Un último enfoque se ha orientado hacia el estudio de la “financiarización de la vida”, indagando la manera en que los sectores medios y bajos son incorporados a la dinámica financiera y transformados progresivamente en “inversores”, masificando este tipo de prácticas (Martin, 2002; Erturk et al., 2007).

Ahora bien, es importante destacar que el proceso de financiarización emerge y se desarrolla en el contexto de un espacio global jerárquico y desigual (Bonizzi, Kaltenbrunner y Powell, 2020), en el que los países subordinados o periféricos ocupan un rol determinado y diferenciado del que le cabe a los países centrales. Esto ha llevado a una creciente reflexión respecto a las formas que asume, los canales a través de los cuales opera y los impactos que genera la financiarización en los países periféricos, a partir del grado o nivel de desarrollo que se observa en los sectores productivos y financieros locales y las formas de inserción internacional de cada país y región (Karwowski, 2020; Allami y Cibils, 2017).

En esta clave, la Argentina presenta una serie de peculiaridades (Bonizzi, 2014; Bonizzi, Kaltenbrunner y Powell, 2020; Karwowski, 2020). Desde una perspectiva macro, se ha destacado el quiebre que implicó la última dictadura militar, dando lugar a un aumento del poder relativo de los actores financieros locales e internacionales (Schvarzer, 1998; Basualdo, 2006, 2010). Tanto el gobierno de Carlos Menem (1989-1999) como el más reciente de Mauricio Macri (2015-2019) (Wainer y Belloni, 2017; Schorr, Cantamuto y Costantino, 2018) profundizaron algunos aspectos constitutivos de un régimen financiarizado: la apertura de la cuenta de capital, el flujo de capitales especulativos, las altas tasas de interés y la configuración de esquemas de carry trade. Al mismo tiempo, el país mostraría sus particularidades en relación a otros casos del Sur Global, en la escasa profundidad de su mercado de capitales, el bajo nivel de endeudamiento de las personas y los hogares e incluso en la participación relativa de compañías internacionales en la cúpula empresaria (Karwowski y Stockhammer, 2017; Karwowski, 2020).

También han florecido en el país investigaciones que abordan la configuración de los grupos empresarios y las grandes corporaciones. No obstante, una parte de estas investigaciones, orientada a diagnosticar el funcionamiento de la cúpula conformada por las doscientas empresas más grandes que operan en la Argentina, ha excluido a los actores financieros en sus análisis (Basualdo, 2006; Santarcángelo y Perrone, 2012; Gaggero y Schorr, 2016; Castellani y Gaggero, 2017). Parte de esta carencia ha sido encarada por Gaggero et al. (2022), cuando examinan el grado de financiarización de la élite empresaria, demostrando una baja presencia de actores financieros en la propiedad de las principales empresas, pero diagnosticando al

mismo tiempo una creciente financiarización en los perfiles y las prácticas de los directivos de esa cúpula. En una línea similar, se ha avanzado con trabajos que abordan de manera agregada las lógicas de acumulación que priorizan los actores predominantes en las actividades basadas en recursos naturales, demostrando la progresiva financiarización de su comportamiento a partir de la derivación de excedentes obtenidos en la producción hacia las inversiones financieras y la fuga de capitales, subordinando la inversión productiva a la preferencia por la liquidez y la fuga (Cassini, Zanotti, Schorr, 2019). Algo similar a lo que propone Navarro (2020) para el caso del Holding Pampa Energía.

En la misma perspectiva, se han hecho avances en el estudio de las transformaciones del campo y en la emergencia del modelo del agronegocio (Gras y Hernández, 2013), en sintonía con las transformaciones del régimen alimentario a nivel global (Burch y Lawrence, 2009). Uno de los elementos más destacados de este modelo es, precisamente, su creciente financiarización: la expansión de nuevas formas financieras de valorización de los commodities a partir de la utilización de instrumentos novedosos como derivados y futuros y de la creciente participación del capital financiero en la actividad, a través del ingreso de inversores institucionales, fondos equity y otros actores financieros internacionales (Sosa Varrotti, 2017, 2019; Sosa Varrotti y Frederico, 2018). Ahora bien, todos estos abordajes comparten como punto de entrada a la cuestión el análisis de las prácticas emblemáticas de las megaempresas de producción agropecuaria, como El Tejar y Los Grobo (Sosa Varrotti, 2017, 2019).

En el trabajo que presentamos a continuación pretendemos insertarnos en este debate, reconociendo como espacio de vacancia el estudio de las prácticas financieras de actores que han sido relativamente poco analizados por no integrar lo más encumbrado de la élite empresarial argentina. Nos referimos a las empresas comercializadoras de granos que operan principalmente en la ciudad de Rosario, y que durante las últimas décadas han adquirido una importancia central en las exportaciones de la Argentina.

Nuestro principal argumento sostiene que, desde la caída de la convertibilidad, se produjo un fuerte proceso de financiarización de la cadena agrocomercial y de

exportación de granos de la Argentina a partir del surgimiento y expansión de un novedoso actor: los correacopios. Siguiendo la definición planteada por Burch y Lawrence (2009), argumentamos que el surgimiento de los correacopios debe ser caracterizado como un caso de “financiarización inversa”, que se produce cuando actores previamente existentes en un sector de actividad le dan un peso cada vez mayor a las prácticas financieras y a los beneficios que se derivan de ello. Esta situación debe diferenciarse de lo que se conoce como financiarización directa, marcada por el ingreso de actores o agentes financieros (como bancos, fondos de inversión o fondos equity) a través de la compra, capitalización o control de empresas productivas.

Resulta importante destacar que el proceso de financiarización que analizamos sufrió un duro revés producto de los cambios en la coyuntura internacional observados a principios de 2018 y el fuerte impacto que estos tuvieron en los años siguientes sobre el esquema de funcionamiento de la economía local implementado por el gobierno de Mauricio Macri (Schorr, Cantamuto y Costantino, 2018).

Metodológicamente, la investigación se nutrió de diversas fuentes. Por un lado, entre diciembre de 2020 y enero de 2021 se realizaron veintiocho entrevistas en profundidad a distintos actores de la cadena agrocomercial. Adicionalmente, se utilizaron como fuentes de información documentos institucionales (balances de la Bolsa de Comercio de Rosario y de las principales cooperativas del sector) y se analizaron fuentes y literatura especializadas. La indagación incluyó también un análisis pormenorizado de la causa judicial que se inició en 2020 por el default en el que incurrió la empresa Vicentin SAIC., así como del listado de mil setecientos acreedores de la empresa, entre los que hay actores de distinto tipo que forman parte de la cadena agrocomercial. Si bien este trabajo excede lo ocurrido con Vicentin, su relevancia en el sector (fue el cuarto mayor exportador de productos agrícolas y derivados del país en 2019 y número uno en las ventas al exterior de aceites), la preeminencia que adquirieron las estrategias financieras en la firma (Gaggero y Zanotti, 2020), el peso observado por la utilización de las compras de granos con “precio a fijar” y la relación privilegiada que la empresa adquirió con diversos correacopios (Gaggero y D'Alessio, 2021), lo convierten en un caso rele-

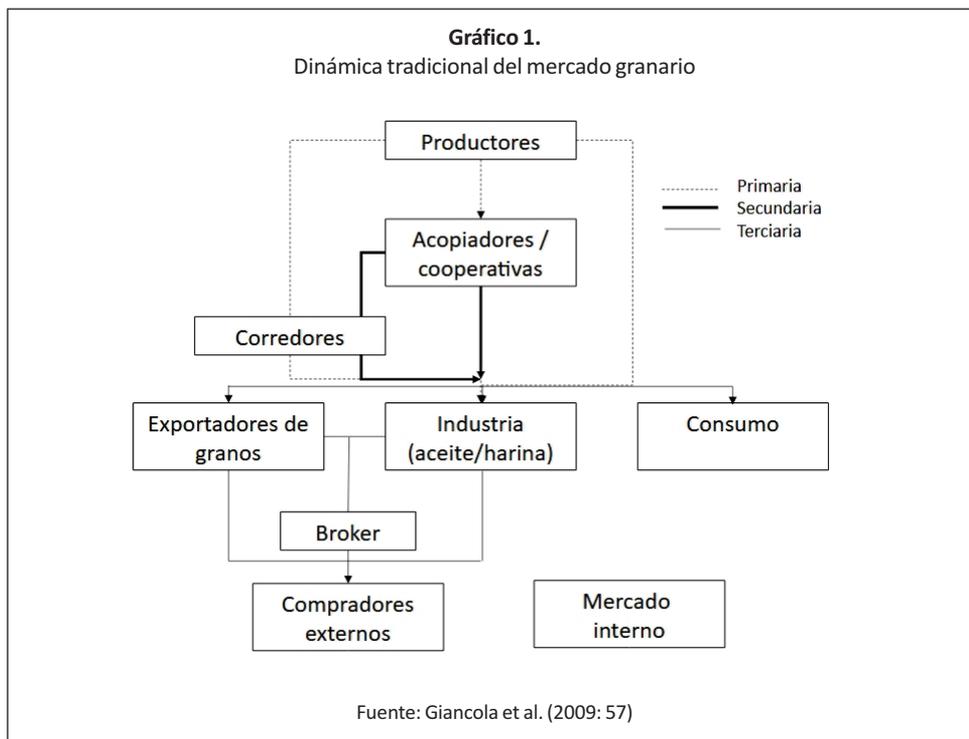
vante para observar los rasgos más generales que adquirió el sector en el período analizado.

El trabajo está organizado de la siguiente manera. En el primer apartado se analiza el funcionamiento de la cadena agrocomercial en la Argentina en las últimas dos décadas, y se explica el surgimiento y dinámica de la modalidad de venta de granos con “precio a fijar”. A continuación, se aborda la aparición de los correacopios como nuevo actor en el mercado granario, profundizando en el impacto que tuvo la reforma del mercado de capitales en su expansión y ahondando en las principales características de algunas empresas emblemáticas. Luego examinamos el impacto que tuvo sobre estas dinámicas la crisis económica desatada en 2018 y profundizada en 2019. Concluimos con algunas reflexiones finales.

Los actores tradicionales del mercado granario y la modalidad de “precio a fijar”

Tradicionalmente, el mercado de comercialización de granos en la Argentina estuvo conformado por un conjunto de actores que funcionaban como eslabones entre la producción del grano y su exportación: empresas de producción agropecuaria de distinto tamaño, cooperativas, acopios y corredoras de granos (gráfico 1). En la cadena granaria tradicional los productores transferían el grano a las instalaciones de almacenaje que las empresas de acopio o las cooperativas tenían en el territorio. Luego las empresas de corretaje hacían de intermediarias para concretar las operaciones de venta a los exportadores y/o industria.

En las últimas décadas, una forma de comercialización se expandió y popularizó en el mercado granario: la figura del grano con “precio a fijar”. Esta consiste en entregar el grano a los compradores –que pueden ser acopios, corredores, correacopios o exportadores– y dejar abierta la fijación del precio y el pago para el futuro. En estas operaciones es usual establecer un plazo máximo para fijar el precio del cereal y liquidar el pago al vendedor, que suele ser de tres meses. La masiva utilización de esta modalidad se explica por la dinámica que asumió la comercialización y por la capacidad de almacenaje disponible de productores, cooperativas y acopios. Luego de la cosecha estos deben vender una parte de los granos para hacer frente al pago de compromisos o inversiones relativas a la próxima campaña. Sin embargo,



suelen conservar una parte significativa en concepto de ahorro o para hacer frente a compromisos futuros, teniendo en cuenta además que los precios suelen mejorar a medida que la abundancia de granos de la cosecha se acaba. Por otro lado, el conservar los granos les permite atesorar un excedente cuyo precio está valuado en dólares, sorteando de esa manera la inestabilidad cambiaria que caracteriza a la Argentina.

La mayoría de los productores medianos o pequeños tiene una capacidad de almacenaje limitada. Tradicionalmente, conservaban la producción en silos, y si bien en los últimos años se incorporaron como alternativa las silobolsas (Bisang y Stulwark, 2007), los productores no pueden retener el grueso de la cosecha en sus propias instalaciones. Así lo grafica el directivo de una cooperativa agropecuaria de la provincia de Santa Fe:

Yo te decía recién que nosotros estamos acopiando, el promedio nuestro está alrededor de las cien mil toneladas en los últimos diez años. Pero nosotros tenemos solamente veinticuatro mil toneladas de acopio. Los contratos a fijar uno tiene que hacerlos necesariamente, porque en el momento no tenés la infraestructura necesaria para conservar el grano en instalaciones propias.

El beneficio operativo que representa liberar espacio de almacenamiento puede tener como contrapartida dos perjuicios importantes para los vendedores. En primer lugar, el grano deja de estar bajo su control sin recibir en lo inmediato ningún pago por el mismo, lo cual implica un riesgo: el éxito de la operación para el productor depende de que el comprador cumpla con lo pactado. De esto se desprende que la confianza del productor es central para que este mecanismo pueda funcionar:

Por otro lado, en distintas entrevistas los diferentes actores de la cadena manifestaron dudas con respecto al precio que se utiliza para cerrar este tipo de operaciones. La principal referencia utilizada en los contratos es el precio de pizarra de la Bolsa de Cereales de Rosario, que es fijado por una subcomisión de la Cámara Arbitral, que en base a los resultados de las encuestas enviadas a los operadores de granos del mercado fija un precio de referencia para el día siguiente.¹ Otra modalidad es la fijación mediante el valor en el mercado comprador, que se pacta a partir del precio que la empresa adquiriente ofrece pagar ese día a sus oferentes. Ambas modalidades han sido cuestionadas repetidamente por representantes de los productores y especialistas.

Teniendo en cuenta distintos factores, los productores toman la decisión de entrega a fijar de acuerdo a las condiciones que ofrecen los tomadores de granos. Un elemento destacado por los entrevistados es el precio al que se cerraban las operaciones: algunas empresas ofrecían, según el momento y la zona, distintos adicionales que eran favorables para los productores. Esto decía una empresa productora y acopiadora de Santa Fe:

¹ A partir de marzo de 2013 incorpora no solo los precios de referencia que surgen de las operaciones de compraventa que se informen, sino que se agregan al cálculo los precios de los mercados de futuros de Buenos Aires (Matba) y Rosario (Rofex).

Vicentin operaba a través de corredores, en el cereal, por ejemplo el maíz, el gancho siempre era la condición a fijar, y en la soja ellos siempre pagaban un plus de almacenaje que se abonaba a los corredores y los corredores lo trasladaban. Entonces, decían, por todo lo que me entregues fuera de cosecha, yo te fijo por la pizarra más tres, cuatro dólares. Y eso era lo que hacía que la gente eligiera entregarles a ellos en vez de entregarles a otros corredores.

Un segundo punto relevante era la extensión de los plazos para fijar precio, lo que les permitía a los productores no liquidar en función de obtener mejores precios o esperando el momento de los desembolsos de la nueva cosecha. También en este punto existían diferencias entre los compradores: mientras algunos exportadores liquidaban compulsivamente cumplido el plazo establecido en el contrato, otras empresas exportadoras (por ejemplo Vicentin) otorgaba sistemáticamente renovaciones, que podían llegar a superar el año.

El tercer punto mencionado en las entrevistas se refiere a las condiciones de logística ofrecidas. Es usual que pequeños productores, acopios y cooperativas trabajen con corredores que tienen que coordinar las condiciones de entrega con los exportadores. Las distintas empresas establecían redes con empresas de corretaje a las que ofrecían condiciones más o menos favorables en cuanto, por ejemplo, a los tiempos para retirar el grano y llevarlo a puerto. Así lo explicaba Mariano Galíndez, periodista especializado en el mercado granario de Rosario:

Pensá que hay muchos costos asociados como en la venta de un 0 km, fecha de entrega, precio del flete, precio de tal servicio... Hay muchas variables, los corredores pueden no conseguirte el mejor precio del grano, pero por ahí te sirve porque te ofrece descargar en un puerto que queda cerca de tu campo y en los días que a vos te conviene. Por eso necesitás un corredor, para que te consiga las mejores condiciones posibles, teniendo en cuenta todas las variables.

Otro lugar central en la cadena agrocomercial es el que ocupan los acopios, empresas que se encargan de acondicionar y comercializar el grano por su cuenta y/o en consignación. Son actores tradicionales del sector, con una importante inserción territorial y suelen comprar una parte de la cosecha a los productores, al-

macenarla en complejos de silos y luego venderla a los exportadores o la industria. Los principales ingresos de las empresas acopiadoras provienen de dos fuentes: los servicios de acondicionamiento de granos prestados a los clientes y de la diferencia entre el precio de compra al productor y el obtenido por la venta de los granos. Secundariamente, también tienen ingresos por la prestación de servicios de almacenaje y fletes; y suelen desempeñarse como proveedores de insumos y financiamiento.²

Las actividades de acopio también son desarrolladas por cooperativas. En la Argentina operan cooperativas de primer y segundo grado. Las primeras son sociedades formadas por los productores que tienen como principal cometido el almacenaje y la comercialización de los granos de propiedad de aquellos, entre otros servicios. Se rigen por una normativa especial y, a diferencia de los acopiadores privados, no les está permitido comprar mercadería a sus asociados, sino que estos les entregan su producción, autorizándolas a efectuar la venta a un precio convenido. Las cooperativas de primer grado están agrupadas en organizaciones de segundo grado. Estas suelen actuar como exportadoras, por lo que pueden suceder dos cosas: a) que necesiten la mercadería para un próximo embarque, y en consecuencia les compran los granos a la cooperativa de primer grado o b) que en ese momento no necesiten mercadería y por lo tanto todas las órdenes de venta sean llevadas a la rueda de la Bolsa y se vendan a otros exportadores o industriales. En esta alternativa, la cooperativa de segundo grado actúa como un corredor (etapa secundaria) y cobra una comisión a la cooperativa de primer grado y al comprador (Calzada y Frattini, 2015).

En el esquema tradicional de comercialización de granos existe otro actor central, que es el de los corredores de granos, intermediarios entre los acopios y cooperativas, por un lado, y los exportadores y procesadores de granos, por el otro. Estas firmas operan por cuenta y orden del oferente de granos, tratando de conseguir los mejores precios y/o condiciones de comercialización. Estas últimas pueden referirse a los plazos de entrega del cereal, el puerto de destino, los plazos de los contratos con precio a fijar, entre otros. Un punto central a tener en cuenta,

² Resolución 81/2019 del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación de Argentina.

en relación con lo que se explica en el siguiente apartado, es que las firmas de corretaje no realizan compras de granos para sí, sino que se limitan a la intermediación, obteniendo una comisión por ello. Descontando esta última, no existe diferencia entre el precio que paga el vendedor (productor) y el comprador (exportador). Por eso no necesitan infraestructura de almacenaje, ya que los granos están depositados en los acopios o cooperativas hasta que, luego de la venta, son transportados hasta los puertos o fábricas. Las empresas de corretaje están concentradas en las ciudades y suelen ser administradas por profesionales del ámbito comercial y financiero. Antes de la reforma del mercado de capitales en 2012 solo algunas grandes empresas corredoras de granos eran también agentes de bolsa y ofrecían a sus clientes distintos activos financieros.

Un nuevo actor en el mercado granario: los correacopios como emergentes del proceso de financiarización del agro

Luego de la salida de la crisis de la convertibilidad se expandió en Santa Fe un nuevo tipo de organización empresarial que se denominó informalmente como correacopio, por tener características híbridas entre esas dos figuras tradicionales del mercado de granos. A diferencia de los acopiadores, estas empresas compran y venden granos principalmente por cuenta propia, y al mismo tiempo operan en el mercado financiero con distintos tipos de activos, como bonos, acciones, futuros, entre otros. Esto les permite ofrecer a los productores precios que son el resultado de esquemas estructurados en base a operaciones con futuros y opciones agrícolas y financieras, las cuales, en algunos casos, también están combinadas con inversiones en títulos públicos y/o fondos comunes de inversión (Maestre, 2019).

La popularización de los correacopios fue posible gracias a la reforma del mercado de capitales de 2012; la Ley 26.831 tuvo importantes consecuencias en los distintos agentes que operaban en la comercialización de granos. En primer lugar, la norma llevó a una desmutualización, flexibilizando las condiciones para que distintos actores participen en los mercados de valores. Antes de la sanción, las firmas debían ser socias de los mercados –usualmente implicaba la condición de ser accionista del mismo–, lo que constituía una barrera de entrada al sistema. A

partir de la sanción de la nueva norma los agentes solo deben inscribirse en los registros de la Comisión Nacional de Valores (CNV), organismo que establece los requisitos mínimos a cumplir según categoría. También deben abonar una membresía de los mercados en los que deseen operar, cuyo precio se volvió accesible una vez que empezó a ser regulado por la CNV. La ley también estableció la interconexión de las plataformas de negociación a nivel federal. Esto implicó que las firmas que operaban en cada ámbito de negociación (MERVAL, Rofex, Matba, etc.) pudieran acceder a las herramientas disponibles en todos los mercados, lo que incluye títulos públicos, acciones, fondos comunes de inversión, futuros, derivados agropecuarios, entre otros.

Estos cambios les permitieron a numerosos agentes del mercado de granos – principalmente los corredores– convertirse en agentes de liquidación y compensación (ALyC, una figura prevista en la nueva ley) y pasar a operar en el mercado de capitales, ofreciendo productos combinados del mercado físico de granos y activos financieros. Muchas firmas de corretaje pasaron a ser ALyC, ofreciendo a los productores derivar parte del excedente a través del mercado.

Los correacopios son actores que dejaron de ser intermediarios entre el productor-acopio-cooperativa y la exportación-fábrica y pasaron a ofrecer negocios financieros al cliente operando más como traders (Calzada, 2015). En muchos casos, esto los transformó en empresas mixtas con un creciente peso de la operatoria financiera, ofreciéndoles a los productores mejores precios y sin que ellos tuvieran que encargarse de la ingeniería necesaria. Esto decía al respecto Fabio Bini, presidente de BLD, uno de los más importantes correacopios de Santa Fe:³

La empresa está desde siempre en todo lo que tiene que ver con servicios al productor agropecuario (servicios de comercialización, de coberturas de precios, provisión de insumos, seguros), pero después, desde hace años, desarrollamos servicios estrictamente financieros. En un principio esos servicios estaban ligados

³ (26/6/2019). "Fabio Bini - Presidente BLD S.A.". BCR News [canal de Youtube]. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=wgwYDz7fLpo>.

al productor, por ejemplo, tenemos una sociedad de bolsa para canalizar el exceso de fondos para canalizar inversiones, y si necesita fondos tenemos dentro del grupo doce firmas de garantía recíproca con las que damos avales para otorgar financiamiento. Ahora bien, esos servicios financieros están abiertos al público en general, no solo al productor o al acopiador (que era nuestro cliente natural).

En un sentido similar se expresaba Mariano Grassi, titular de Commodities, uno de los principales actores del mercado:

Yo trabajaba en la parte comercial y operaba en bolsa. Armaba estrategias financieras, pero cuando iba a ofrecérselas a los acopios, a ellos no les interesaba, me decían: “hacelo vos y dame la mitad de lo que saques”. Entonces empezamos a ofrecer esos productos “enlatados” –estandarizados– y les decíamos “hoy te pagan cien, si lo guardamos dos meses y la vendemos a término en febrero, vale ciento cinco”. Me doy vuelta, ¿cuánto me cobra el banco por prestarme esa plata ese tiempo? 1%. Puedo ganar cuatro. Entonces, le digo a los productores, “te pago ciento dos, pero entregámelo y nosotros nos encargamos de todas las operaciones”.

En el esquema de inversión financiera resultaba central el margen de tiempo entre que sus firmas recibían el cereal, usualmente con la modalidad de precio a fijar, y el momento en el que el productor cerraba el precio y reclamaba el cobro. Las firmas solían vender el grano a las exportadoras a poco de tomarlo y realizaban distintas inversiones financieras. No todos los correacopios desarrollaron las mismas estrategias, en lo referido al grado de exposición al riesgo que implicaba este tipo de operaciones. En los tiempos de estabilidad, la ganancia de esa operatoria les permitía ofrecer a los productores un precio bastante mayor por tonelada que otros actores del mercado.

La influencia de estas organizaciones en la determinación del precio del cereal ha generado en los últimos años diversas controversias. Si bien en principio los grandes exportadores se habían mostrado favorables a la expansión de los correacopios –ya que les permitía simplificar el abastecimiento en pocas empresas– luego se vieron perjudicados debido a que los mayores precios que llegaban a pagar elevaban el precio de referencia (“pizarra”) que se usa para pagar los con-

tratos a fijar.⁴ La importancia de estos actores en el mercado financiero puede observarse en el listado de compradores de contratos de dólar futuro que salieron a la luz a partir de las causas judiciales que se les iniciaron a diversos funcionarios de la última gestión de Cristina Fernández de Kirchner.

El origen de los correacopios vino cuando importantes corredores de granos decidieron expandirse hacia el acopio, y no a la inversa. Según Mariano Galíndez:

Uno podría pensar que eran los acopios los que deberían haber “liderado” el proceso de creación de correacopios. Era lo lógico porque ya tenían la inversión en infraestructura y lo único que deberían haber hecho era crear la ingeniería financiera. Sin embargo, los acopios son actores tradicionales del campo, en general con arraigo territorial, muchas veces gerenciados por empresarios con una mentalidad más vinculada a lo productivo. Entonces lo que pasó es que los correacopios nacieron de las oficinas, de personas que tenían experiencia en lo comercial-financiero.

Los pioneros fueron importantes grupos empresariales anclados principalmente en el corretaje con base en Rosario, como Grimaldi-Grassi, BLD y Guardati Torti, que respectivamente fundaron firmas que luego se transformarían en líderes del mercado: Commodities, BLD y GyT Plus. Los dos últimos entraron en crisis entre 2019 y 2020.

BLD fue fundada en 1999 para operar y asesorar en derivados financieros y posteriormente como corretaje de granos, orientándose hacia el segmento de productores medianos de la provincia de Santa Fe (alrededor de 400-500 hectáreas). En la posconvertibilidad, la firma incursionó en los distintos eslabones de la cadena: producción de granos a través de fideicomisos, transporte y acopio. En 2010 profundizó sus actividades financieras a través de la creación de BLD, sociedad de

⁴ De hecho, en marzo de 2014 algunos exportadores dejaron de comprar granos a los correacopios, privilegiando a los corredores tradicionales. Algunas de estas firmas también dejaron de utilizar el precio de pizarra para las compras de soja a fijar de la campaña 2013/2014 (con entrega anticipada) y adquirirla por “mercado comprador” (Calzada, 2015).

bolsa, con el objetivo de captar el excedente de los clientes del agro; que al momento de entrar en crisis era una de las mayores agencias de bolsa del interior del país. Pero el principal crecimiento se produciría en los años siguientes cuando adquirió empresas de corretaje y acopio tradicionales de Santa Fe: Bressan y Alabern Fábrega. En 2014, la empresa profundizó su inserción en el sector financiero a través de la creación de una sociedad de garantía recíproca (SGR), empresa que tiene por objeto facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas (pymes) a través del otorgamiento de avales (Ley 24.467). BLD llevó adelante un proceso de diversificación, con fuertes apuestas por fuera del sector granario y financiero. En 2017 encaró una inversión de U\$S 45 millones en una empresa productora de cerdos.

Guardati Torti nació en 1978 como una empresa familiar dedicada al corretaje de granos y se expandió fuertemente en las décadas siguientes, diversificándose hacia el acopio y la venta de insumos. En el interior del grupo, la firma Guardati Torti se dedicó a las actividades financieras, mientras que GyT Plus –una ALyC– concentró las operaciones en el mercado granario, comprando a productores y acopios y vendiendo a las grandes exportadoras, operando en el mercado financiero a través de derivados. Antes incluso del impacto que representó para este tipo de empresas la caída de Vicentin, el grupo ya había experimentado una crisis producto del descalce que se produjo a partir de sus inversiones. Como consecuencia del traspie, se retiró uno de los principales directivos de la firma –Pablo Torti– y se comenzaron a arrastrar los problemas financieros.⁵

La firma Sebastián Grimaldi fue otra de las que experimentó una gran expansión y la primera en entrar en crisis. La empresa principal del grupo económico era una corredora de granos fundada en 2004 como emprendimiento independiente de un integrante de la familia empresaria tradicional de la comercialización de granos de Rosario. Pero el grupo también era el accionista principal del acopio Leones Agropecuaria, con el que operaba articuladamente.

⁵ Galíndez, M. (9/2/2021). "Allanan caja de seguridad de ex director de corredora de granos investigada por estafa". rosario3. Disponible en: <https://www.rosario3.com/-economia-negocios-agro-/Allanan-caja-de-seguridad-de-ex-director-de-corredora-de-granos-investigada-por-estafa-20210209-0066.html>.

Una de las exportadoras que mayor vínculo comercial desarrolló con los correacopios fue Vicentin. Esto se vio reflejado en la importancia que estas empresas tuvieron en el listado de acreedores una vez conocido el default. Las tres firmas analizadas en los párrafos anteriores acumulan una acreencia de \$2440 millones, alrededor de U\$S 40 millones al momento de inicio del concurso. Según las entrevistas realizadas y artículos de prensa, la aceitera ofrecía a estas empresas precios más altos por los granos que el de otras exportadoras.

En el caso de Guardati Torti, el vínculo con Vicentin habría sido importante para mantenerse luego de sufrir un traspie en la operatoria con activos financieros. Cabe señalar también que el vínculo entre los principales directivos de Vicentin y de este correacopio incluyó la participación conjunta en las instituciones encargadas de regular el mercado de granos. En las elecciones de autoridades de la Bolsa de Comercio de Rosario de 2009 se presentaron dos listas por segunda vez en sus ciento veinticinco años de historia. Una de ellas fue encabezada por Alberto Padoán –uno de los referentes de las familias accionistas del grupo Vicentin– e integrada por Ángel Torti, socio fundador de Guardati Torti. En esa agrupación también participaron Sebastián Grimaldi (dueño del correacopio homónimo) y Fernando Rivero (directivo de la Asociación de Cooperativas Argentinas). Si bien en esa oportunidad perdió frente al oficialismo, Padoán sería electo presidente en 2015, nuevamente secundado por Torti, quien resultaría en su mano derecha durante la gestión.

Fabio Bini, titular de BLD, se desempeñó como vicepresidente del Rofex en repetidas oportunidades entre el año 2007 y la crisis de la empresa, en que compartió el directorio con Pablo Torti en 2012, y también fue prosecretario de la Bolsa de Comercio de Rosario en 2012. Ignacio Miles, socio de Bini en BLD, fue presidente de Argentina Clearing –controlante del Rofex– hasta 2014, desempeñándose luego como vicepresidente.

El impacto de la crisis económica y la caída de grandes jugadores

El modelo sobre el cual crecieron los correacopios estaba basado en la capacidad de generar ganancias a partir de la inversión de los fondos provenientes del

mercado granario en distintos activos financieros, lo cual les permitía en muchos casos ofrecer mejores precios cuando tomaban granos con la modalidad de precio a fijar. Pero a partir de 2019 este esquema entró en crisis, debido a que la desvalorización de los activos financieros, producto de la crisis económica, generó un descalce para las empresas. A esta situación general debe agregarse el default en el que incurrió la empresa Vicentin, que tal como destacamos previamente mantuvo una relación privilegiada con los principales correacopios, acaparando una proporción importante de los granos que estas empresas comercializaban.

En agosto de 2019, luego de las elecciones primarias, se produjo una fuerte devaluación de la moneda y una brusca caída de los activos financieros. A diferencia de las dos crisis anteriores que ya había experimentado la política económica de la gestión de Mauricio Macri, en esta oportunidad el gobierno declaró el “reperfilamiento” de una serie de activos financieros, entre los cuales se encontraban los bonos de corto plazo nominados en dólares y también en pesos (Letes, Lecap, Lecer y Lelink).⁶ En paralelo, el tipo de cambio se devaluó con una intensidad inédita en los años anteriores, llegando a una depreciación del 30% en tan solo unos días. Como resultado de la conjunción de estas dos causas, entre 2019 e inicios de 2020 entraron en cesación de pagos cuatro de los más importantes correacopios de Santa Fe: BLD, Guardati Torti, Sebastián Grimaldi y Cereales del Sur, generando un perjuicio para miles de productores y acopios de la provincia.

Guardati Torti entró en cesación de pagos en febrero de 2020 cuando GyT Plus, su firma comercializadora de granos, no pudo pagar los granos que ya habían sido recibidos. Unos meses después entró en concurso preventivo, con compromisos con 384 acreedores por \$200 millones y U\$S 1,7 millones. La cesación de pagos de Vicentin fue el factor desencadenante de la crisis: GyT Plus integra el listado de acreedores de Vicentin con \$230 millones y Guardati Torti SA (la firma financiera) con otros \$4 millones. Sin embargo, existieron otros condicionantes previos, consecuencia de la financiarización de la dinámica del mercado de granos. La empresa ya había tenido un problema de descalce en 2015 que, según las fuentes de prensa, había generado una debilidad financiera que arrastró durante los siguientes años.

⁶ Decreto 596/2019.

En 2019, la empresa seguía teniendo inversiones en activos financieros que se desvalorizaron como consecuencia de la crisis. De hecho, en el caso de Guardati y Torti quedó en evidencia de forma muy clara lo problemático de la relación que existía entre el mercado granario y el financiero. Además del concurso de acreedores, se iniciaron causas por administración fraudulenta que derivaron en la imputación de sus principales directivos, acusados de desviar fondos de las cuentas comitentes que administraba la ALyC (Guardati Torti SA) hacia la comercializadora de granos (GyT Plus), para auxiliar a esta última ante su problema de liquidez.⁷

Si bien en este caso la crisis de Vicentin tuvo un rol relevante, en el resto de los casos las caídas se produjeron antes que la de la aceitera. Fue el caso de BLD, que suspendió los pagos en septiembre de 2019, con más de 1600 acreedores y un pasivo de U\$S 100 millones. Los afectados fueron, en su mayoría, pequeños productores de las provincias de Santa Fe y Córdoba. Los principales directivos atribuyeron la situación al derrumbe del precio de los activos financieros, tal como afirmaba Fabio Bini:

Fundamentalmente la crisis nuestra se agravó a partir del 11 de agosto con precios de bonos directamente en default y reperfilamientos. Nunca tuvimos un problema de solvencia, nunca tuvimos más deudas que activos. Si bien es cierto que la cesación de pagos ronda los cien millones de dólares, siempre tuvimos activos por más de ese valor. Lo que sucede es que no son activos que puedan hacerse líquidos fácilmente como soja o maíz, sino que muchos son activos financieros que habían perdido su valor.

Durante 2019, la crisis económica y la caída de los primeros correacopios aceleraron las fijaciones de mercadería ya entregada. Luego de que Vicentin declarara el “estrés financiero” el proceso se aceleró y se instaló un clima de gran preocupación sobre la posibilidad de una ruptura a gran escala de la cadena de pagos. Esto

⁷ Según el fiscal Sebastián Narvaja la empresa GyT SA utilizó el dinero de los ahorristas para cubrir las urgencias financieras de la empresa cerealera del mismo grupo económico. El fiscal imputó a los ocho directores y al contador de la firma por utilizar fondos líquidos por \$6,7 millones y U\$S 1,1 millón disponibles en las cuentas de ciento cincuenta y seis clientes; fondos que tenían que administrar y que se aplicaron en operaciones que no fueron consentidas por los dueños de esos fondos.

finalmente no sucedió. Guardati Torti fue la última gran empresa que entró en concurso de acreedores.

En el caso de productores, acopios y cooperativas que vieron afectada una proporción importante de sus ingresos, recurrieron al excedente acumulado para situaciones de emergencia, por lo general asociadas a condiciones climáticas adversas. El titular de una empresa mediana de producción agropecuaria con sede central en la ciudad de Buenos Aires señalaba: “Nosotros vendimos activos de la empresa y eso nos permitió salir adelante. Nuestro negocio es la palabra y la confianza, teníamos esa relación con Vicentin y ellos perdieron palabra, confianza, perdieron todo”.

Un segundo aspecto planteado por los entrevistados fue la postergación de inversiones previstas para 2021 para la actividad agropecuaria. A esto se agrega que muchos de los acreedores más importantes de Vicentin forman parte de grupos con inversiones en diferentes actividades de las zonas de Córdoba y Santa Fe. En esos casos, la crisis en la cadena de pagos implicó posponer proyectos, por ejemplo, en el sector de la construcción de la ciudad de Rosario.

Los entrevistados señalaron que a partir de 2020 se produjeron cambios en la dinámica del mercado: se retrajo la importancia de las ventas a fijar –por lo menos durante los primeros meses– y hubo una mayor selectividad en cuanto a las empresas comercializadoras.⁸ Las empresas comerciales y cooperativas que honraron sus compromisos salieron fortalecidas luego de que pasara lo peor de la crisis. Así lo expresaba un directivo de una empresa de corretaje de gran trayectoria:

Lo que sí pasó es que lo de Vicentin y BLD incrementó el valor de las empresas como la nuestra, que tienen una historia y que son confiables. Si vos tuvieras tres

⁸ “Lo que se ha notado con muchísima fuerza estos últimos meses es una fuerte baja de las operaciones a fijar. Ahora la mercadería se guarda y lo que antes se mandaba a fijar, ahora se vende”, contó por su parte Guillermo Dutto, titular del Centro de Corredores de Cereales de la Bolsa de Comercio de Santa Fe (en Chiummiento, J. (23/7/2020). “Dominado por la incertidumbre, el mercado de granos cambia hábitos y pide cambios”. *Agrofy News*. Disponible en: <https://news.agrofy.com.ar/noticia/188346/dominado-incertidumbre-mercado-granos-cambia-habitos-y-pide-cambios>).

camiones de soja no se los vendés a cualquiera. Los pequeños, las empresas sin trayectoria, son a los que más afectó. Decantó entre los que cumplen y los que no cumplen, los que tienen espalda y los que no.

Esto se vincula con un último aspecto, mencionado por diversos entrevistados en relación al funcionamiento del mercado de granos: el quiebre de la confianza entre los distintos actores del mercado, identificado como una de las particularidades del sector. Según Mariano Grassi:

El agro en la Argentina siempre fue considerado una burbuja diferente de la cultura argentina, en la cual todo el mundo cumplía la palabra. Y la verdad es que eso ahora no está más. Si bien seguimos haciendo negocios de palabra y todo, es como que se perdió algo muy grosso. Siempre hubo algunos “peligrosos” en cuanto a la posibilidad de default, pero eran contados con el dedo de la mano y los conocía todo el mundo. Pero en general había mucha confianza.

Conclusiones

La crisis del régimen de convertibilidad trajo fuertes transformaciones en la dinámica y los actores del mercado de granos en la Argentina. Uno de ellos fue el surgimiento de un nuevo tipo de empresa, que llegó a tener gran importancia en la cadena agroindustrial: los correacopios. Surgidos a partir de las empresas de corretaje, estos actores fueron ganando protagonismo en el sector y, con el tiempo, la actividad de corretaje –el cobro de una comisión por la intermediación entre comprador y vendedor– fue perdiendo peso y quedó crecientemente subordinada por la obtención de ganancias financieras a partir del apalancamiento producido por la tenencia de los granos, y por la oferta de una gama cada vez mayor de productos y servicios financieros.

Esta dinámica de financiarización estuvo muy vinculada a la importancia que adquirió la modalidad de venta de granos con “precio a fijar”, lo que les permitía a estas empresas diferir los plazos entre la venta y la compra del producto, asumiendo niveles variables de riesgo. Un elemento central en este proceso fueron las transformaciones regulatorias introducidas por ley en el mercado de capitales a partir

de 2012. La desmutualización y la disminución de los costos implicaron una flexibilización en las condiciones de ingreso al mercado de capitales, disminuyendo las barreras de entrada y permitiendo la incorporación al mismo tiempo de numerosos nuevos agentes. Esto se expresó en el mercado granario a partir del aumento en la presencia de correacopios y en la expansión e intensificación de sus prácticas financieras, dando lugar a un proceso de financiarización inversa (Burch y Lawrence, 2009).

La dinámica que permitió la expansión de los correacopios se frenó abruptamente con la crisis económica que se desencadenó durante el gobierno de Mauricio Macri. El reperfilamiento de la deuda en pesos asumida por el gobierno golpeó directamente las estrategias de los correacopios, algunos de los cuales quebraron o fueron denunciados ante la justicia por fraude o estafa. En este sentido, este caso resulta interesante para reflexionar sobre la relación entre el proceso secular de financiarización (tal como lo plantean Bonizzi, Kaltenbrunner y Powell, 2020) y las formas concretas y específicas en que el mismo avanza en un país determinado.

Bibliografía

- Aglietta, M. (2000). "Shareholder Value and Corporate Governance: Some Tricky Questions". *Economy and Society*, vol. 29, 146-159.
- Allami, C. y Cibils, A. (2017). "Financiarización en la periferia latinoamericana: deuda, commodities y acumulación de reservas". *Revista Estado y Políticas Públicas*, vol. 5, n° 8, 81-101.
- Arrighi, G. (1994). *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times*. New York: Verso.
- Bageneta, J. (2015). "Territorio, agronegocio y cooperativas: el caso de la Unión Agrícola Avellaneda (Santa Fe, Argentina), 1990-2010". *Boletim Dataluta*, 1-31.

- ____ (2018). "Socias frente al agronegocio. La integración de la Unión Agrícola Avellaneda (UAA) y la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) (1990-2010)", *Trabajo y Sociedad*, vol. 30, 243-268.
- Basualdo, E. (2006). "La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas. De la sustitución de importaciones a la valorización financiera". En Basualdo, E. y Arceo, E. (eds.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (123-177). Buenos Aires: CLACSO.
- ____ (2010). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bisang, R. y Stulwark, S. (2007). "Dinámica tecnológica y especialización productiva en la agricultura argentina". En Forcinito, K. y Basualdo, V. (coords.), *Transformaciones recientes de la estructura económica argentina. Tendencias y perspectivas*. Buenos Aires: Prometeo/UNGS.
- Bonizzi, B. (2014). Financialization in Developing and Emerging Countries: A Survey. *International Journal of Political Economy*, 42(4), 83–107. <https://doi.org/10.2753/IJP0891-1916420405>
- Bonizzi, B., Kaltenbrunner, A. y Powell, J. (2020). Subordinate Financialization in Emerging Capitalist Economies. En Mader, F., Mertens, D. y van der Zwan, N. (Ed.), *The Routledge International Handbook of Financialization*, London, Routledge, 2020, pp. 177-187.
- Boyer, R. (2000). "Is a Finance-Led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism? A Preliminary Analysis". *Economy and Society*, vol. 29, 111-145.
- Burch, D. y Lawrence, G. (2009). "Towards a third food regime: behind the transformation". *Agriculture and Human Values*, vol. 26, n° 4, 267-279.
- Calzada, J. (2015). "¿Cuál puede ser el futuro de la comercialización de granos en Argentina? Regulaciones estatales, concentración económica, bancos, puja por la mercadería y otros". *Bolsa de Comercio de Rosario*, vol. 33, n° 1724.

- Calzada, J. y Frattini, C. (2015). "Estructura de los acopios privados y las cooperativas en el almacenaje de granos en Argentina". *Bolsa de Comercio de Rosario*, vol. 32, n° 1703.
- Cassini, L.; Zanotti, G. y Schorr, M. (2019). "Estrategias de financiarización en las producciones primarias de Argentina durante los gobiernos del kirchnerismo, 2003-2015". *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, vol. 30, n° 53, 195-220.
- Castellani, A. y Gaggero, A. (2017). "La relación entre el Estado y la élite económica". En Pucciarelli, A. R. y Castellani, A. G., *Los años del kirchnerismo. La disputa hegemónica tras la crisis neoliberal (175-208)*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Epstein, G. (2002). "Financialization, rentier interests and central bank policy". *Political Economy Research Institute Conference on Financialization in the World Economy*, n° 7-8.
- Erturk, I.; Froud, J.; Johal, S.; Leaver, A. y Williams, K. (2007). "The Democratization of Finance? Promises, Outcomes and Conditions". *Review of International Political Economy*, vol. 14, 553-575.
- Fligstein, N. (1990). *The transformation of corporate control*. Estados Unidos: Harvard University Press.
- Gaggero, A. y D'Alessio, F. (2021). Los acreedores de Vicentin y la crisis del mercado granario financiarizado. Reporte Técnico. Argentina: Banco de la Nación Argentina.
- Gaggero, A. y Schorr, M. (2016). "La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas". *Realidad Económica*, n° 297, 61-92.
- Gaggero, A. y Zanotti, G. (2020). El proceso de vaciamiento de Vicentin SAIC. Un análisis de las transformaciones de su estructura productiva, la dinámica financiera y el intercambio comercial. Reporte técnico. Argentina: Banco de la Nación Argentina.
- Gaggero, A.; Navarro Rocha, L. E.; Pérez Almansi, B. S. y Gentile, J. N. (2022). "¿Financiarización de la elite empresarial?: un análisis a partir de la composición, propiedad y directorios de la cúpula empresarial argentina". *América Latina Hoy*, vol. 91, 1-19.

- Giancola, S.; Salvador, M.; Covacevich, M. e Iturrioz, G. (2009). *Análisis de la cadena de soja en Argentina*. Argentina: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). "Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales". En Gras, C. y Hernández, V. (eds.), *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización* (17-48). Buenos Aires: Biblios.
- Karwowski, E. (2020). "Economic Development and Variegated Financialization in Emerging Economies". *The Routledge International Handbook of Financialization*. Nueva York: Routledge.
- Karwowski, E., y Stockhammer, E. (2017). Financialization in emerging economies: a systematic overview and comparison with Anglo-Saxon economies. *Economic and Political Studies*, 5(1), 60–86. <https://doi.org/10.1080/20954816.2016.1274520>
- Karwowski, E. y Stockhammer, E. (2017). "Financialization in emerging economies: a systematic overview and comparison with Anglo-Saxon economies". Post Keynesian Economics Study Group, Working Paper 1616.
- Krippner, G. (2005). "The Financialization of the American Economy". *Socio-Economic Review*, vol. 3, n° 2, 173-208.
- Mader, F.; Mertens, D. y van der Zwan, N. (2020). Financialization: an introduction. *The Routledge International Handbook of Financialization*. Nueva York: Routledge.
- Maestre, R. (28 de septiembre de 2019) "Un corredor de granos o un acopiador no es un "correacopio": guía básica para detectar las diferencias". Recuperado de <https://archivo.valorsoja.com/2019/09/28/un-corredor-de-granos-o-un-acopiador-no-es-un-correacopio-guia-basica-para-detectar-las-diferencias/>
- Martin, R. (2002). *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press.
- Navarro Rocha, L. (2020). "Financiarización en grandes empresas argentinas: el grupo Pampa Energía (2004-2019)". *Ola financiera*, vol. 13, n° 37, 66-89.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2012). "Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial. Análisis de la cúpula automotriz en la posconvertibilidad". *Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, vol. 6, n° 10.

- Schorr, M.; Cantamuto, F. y Costantino, A. (2018). "El gobierno de Cambiemos en la Argentina: una propuesta de caracterización desde la economía política". *Revista electrónica de estudios latinoamericanos*.
- Schvarzer, J. (1998). *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*. Buenos Aires: AZ.
- Sosa Varrotti, A. (2017). El papel de las megaempresas agropecuarias en la financiarización del régimen alimentario global. Los casos del Grupo Los Grobo y El Tejar en Argentina y Brasil (1996-2015). Tesis de doctorado. Universidad de Toulouse Jean Jaurès.
- ____ (2019). "Las megaempresas del agronegocio: un estudio del modelo agrario a partir de las prácticas empresariales". *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía*, n° 26.
- Sosa Varrotti, A. y Frederico, S. (2018). "Las estrategias empresariales del agronegocio en la era de la financiarización. El caso de El Tejar". *Mundo Agrario*, vol. 19, n° 41.
- van der Zwan, N. (2014). "Making sense of financialization". *Socio-Economic Review*, vol. 12, n° 1, 99-129.
- Wainer, A. y Belloni, P. (2017). "La 'solución' de Cambiemos al estrangulamiento externo: el remedio, peor que la enfermedad". Fundación Friedrich Ebert, n° 18.