

Valdemar João Wesz
Junior

Federal University of Latin
American Integration (UNILA),
Foz do Iguaçu - Paraná, Brazil;
Observatory on Public Policies for
Agriculture (OPPA); Study Group
on Social Change, Agribusiness
and Public Policies (GEMAP),
Brazil

Keywords: chain of soybean, agri-
food markets, Southern Cone,
market structure, agribusiness
JEL codes: Q02, Q13

La filiera della soia nell'America del Cono Sud: dinamiche, processi e attori¹

In recent years, soy has become the main agricultural activity in Brazil, Argentina, Paraguay, Bolivia and Uruguay, reaching vast territorial proportions and assuming a great economical and commercial prominence. The article's objective is to analyse the soy market dynamics, processes and stakeholders in the Latin American Southern Cone, highlighting the similitudes, differences, complementarities and interconnections amongst the five countries mentioned. Besides the specialized academic literature used for the subjects' discussion, secondary data from the different countries were surveyed and analysed, and information from media releases was collected. Results indicate a strong similarity and interrelation in the Southern Cone soy market, although each country has a different and specific trajectory.

1. Premessa

Negli ultimi decenni il mercato agroalimentare ha subito profondi cambiamenti, con l'emergere, nel contesto politico e istituzionale, di un nuovo ordine internazionale caratterizzato da una complessa configurazione dell'economia mondiale e il cambiamento delle dinamiche di produzione, transazione e consumo (Friedmann e McMichael, 1989; Fanfani, 2008). Per quanto riguarda il mercato delle *commodities*, è opportuno segnalare l'istituzionalizzazione di forme di governance globale: maggiore integrazione ed estensione della catena del valore, e conseguente subordinazione dell'agricoltura al capitale agroindustriale; generalizzazione, espansione e intensificazione del ruolo del capitale nei processi produttivi; standardizzazione delle tecnologie impiegate, la cui ottimizzazione richiede l'aumento della produzione in scala; maggiore concentrazione della proprietà della terra e della produzione (in poche attività agricole), con una presenza crescente di stranieri e attori non agricoli; nuovo equilibrio tra i mercati nazionali e internazionali, e un maggior peso

¹ Questo articolo presenta alcuni risultati della tesi di dottorato dell'autore (Wesz Jr, 2014).

delle esportazioni nella scelta di destinazione della produzione; priorità delle esigenze dei consumatori a livello globale, rispetto al livello locale (Gras e Hernández, 2013).

Di fronte a tali scenari, questo articolo si concentra sul caso della filiera produttiva della soia, che negli ultimi anni è diventata estremamente importante sia dal punto di vista territoriale (sempre più terreni agricoli sono dedicati alla coltivazione di soia) che dal punto di vista economico e commerciale. La coltivazione di soia è diventata l'attività agricola prevalente in alcuni paesi sudamericani, soprattutto quelli appartenenti al Cono Sud dell'America Latina (Brasile, Argentina, Paraguay, Bolivia e Uruguay). Quest'area si è consolidata nel tempo come la principale regione produttrice di soia in tutto il mondo, e rappresenta la metà della superficie coltivata e della produzione globale del suddetto prodotto. L'obiettivo principale di questo lavoro è analizzare le dinamiche, i processi e gli attori del mercato della soia nell'America del Cono Sud, mettendo in evidenza somiglianze, differenze, complementarità e interrelazioni presenti tra i cinque paesi che la compongono.

Nel corso degli anni sono stati realizzati numerosi studi sul mercato della soia in Brasile, in Argentina, in Paraguay, in Bolivia e in Uruguay: pochi però hanno affrontato il discorso su scala regionale. Henderson *et al.* (2002) affermano che l'attenzione esclusiva a un unico paese è sempre meno utile quando l'organizzazione delle attività economiche attraversa i confini degli Stati nazionali. Pertanto, la scelta di accertare le diverse dimensioni del mercato della soia considerando il Cono Sud è legata al fatto che i principali attori di questa filiera (imprese produttrici di concimi, macchinari e di trasformazione, nonché grandi gruppi di produzione agricola) stanno sviluppando strategie di business a livello regionale, il che rende necessario ampliare la scala di analisi per comprendere le dinamiche in corso. In questo senso, non è una somma di casi isolati ma un processo più generale che ha complementarità profonde e interconnessioni non visibili a livello di singoli paesi.

Oltre all'utilizzo della letteratura accademica specializzata sugli argomenti trattati, sono stati raccolti dati secondari in diversi paesi, consultando gli istituti nazionali di statistica, i ministeri dell'agricoltura e del commercio estero e le associazioni di produttori e imprese. Allo stesso tempo, sono state raccolte informazioni tramite materiali multimediali, in particolare giornali e riviste, ed è stata realizzata un'indagine dei rapporti istituzionali tra imprese. Per la presentazione delle fonti statistiche in tabelle e grafici è stato utilizzato il software Microsoft Excel, mentre per i cartogrammi è stato utilizzato il software ArcGIS 9.3.

Nei paragrafi successivi verrà mostrata l'espansione della produzione di soia nell'America del Cono Sud, e saranno messe in evidenza le caratteristiche di questo mercato in Brasile, Argentina, Paraguay, Bolivia e Uruguay. Verrà

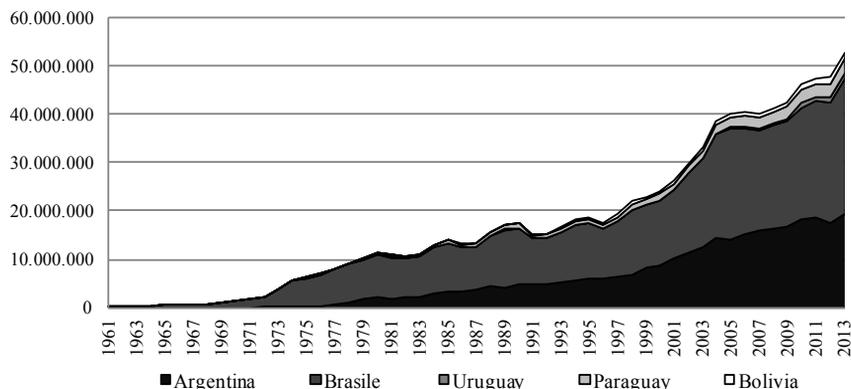
poi illustrato il profilo dei produttori di soia e delle imprese che operano in questa filiera produttiva. Infine verrà discusso il futuro commerciale di questo prodotto.

2. L'espansione e il consolidamento della coltivazione della soia nell'America del Cono Sud

Fino alla metà del XX secolo la soia è stata una coltivazione sperimentale nei paesi dell'America del Cono Sud, non avendo rilevanza economica ed espressività territoriale. Tra il 1950 e il 1960 ci fu un primo passo per stimolarne la produzione, soprattutto in Brasile, dove venne coltivata in rotazione con il grano. Come si può vedere nella Figura 1, dopo il 1970 si è verificata una crescita significativa della superficie coltivata, principalmente in Brasile e in misura minore in Argentina. Gli anni Ottanta e Novanta sono stati caratterizzati da un aumento della superficie coltivata, nonostante i significativi periodi di recessione economica, in particolare in Brasile. Verso la metà degli anni Novanta scoppiò il 'boom della soia' (in Uruguay questo processo è stato più lento, ed è iniziato solo a partire dagli anni Duemila), la cui caratteristica principale fu il tasso di crescita della superficie coltivata, che raddoppiò in meno di dieci anni. Questa espansione è continuata fino a oggi, soprattutto nel caso del Paraguay e dell'Argentina, dove la superficie coltivata presenta una crescita ininterrotta nel corso degli ultimi venti anni (Fig. 1). Attualmente, la superficie di soia nell'America del Cono Sud occupa uno spazio pari alla somma del territorio di Germania, Portogallo e Belgio – e la maggior parte di quest'area è coltivata con semi geneticamente modificati.

L'evoluzione della coltivazione di soia nell'America del Cono Sud è legata alla diffusione del suo utilizzo per la produzione di olio vegetale e proteine per l'alimentazione animale (suini, uccelli e bovini), che è stata incoraggiata principalmente dagli Stati Uniti dopo la Seconda guerra mondiale (Du Bois *et al.*, 2008). Questo processo ha stimolato la crescita della domanda internazionale, inizialmente ad appannaggio dei paesi europei, e ha avuto nuovo impulso negli ultimi venti anni grazie alla Cina. Inoltre, negli ultimi anni diversi paesi hanno implementato politiche pubbliche per la produzione di energie rinnovabili ricavate dalla soia (biodiesel), contribuendo ad aumentarne la domanda globale (Leucci *et al.*, 2014).

Inoltre, il prezzo internazionale della soia ha un'influenza diretta sulla produzione. Il primo aumento significativo del prezzo della soia è avvenuto nel 1973 (+81% rispetto all'anno precedente) a causa della diminuzione della produzione di farina di pesce e di arachidi; questo ha stimolato la domanda di un bene sostitutivo, ovvero la farina di soia, facendo così aumentare il prezzo

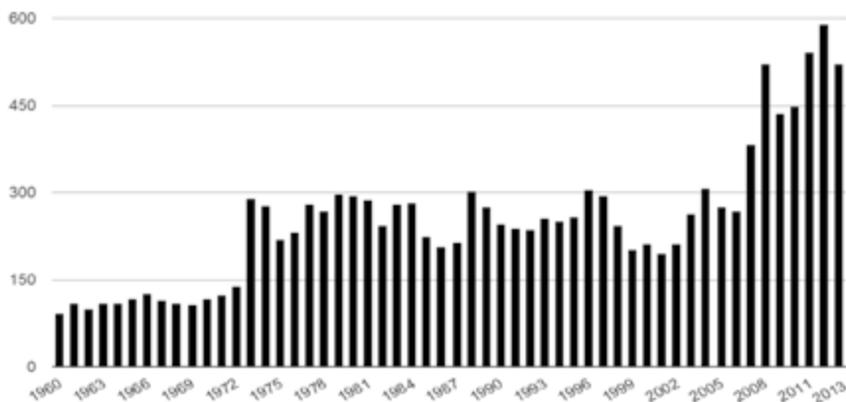
Fig. 1. Superficie agricola coltivata a soia (ettari) nell'America del Cono Sud (1961-2013)

Fonte: FAOSTAT (2014)

della soia stessa (Pereira, 1995). Tra il 1975 e il 2006 il prezzo della soia è rimasto relativamente stabile, con alcuni picchi nel 1988, nel 1997 e nel 2004, niente però in confronto alla crescita verificatasi a partire dal 2007, quando i valori hanno cominciato a rimanere ben oltre quota 450 dollari per tonnellata (Fig. 2). Per Maluf (2008), quattro fattori hanno giocato un ruolo importante nella crescita del prezzo della soia negli ultimi anni: la crescente domanda mondiale di prodotti alimentari, sostenuta dall'aumento dei redditi nei principali paesi emergenti (Cina, India e Brasile), e il processo di urbanizzazione in corso su scala globale (la metà della popolazione mondiale vive nelle aree urbane); il forte aumento del prezzo del petrolio, che ha avuto un impatto sui fattori di produzione (fertilizzanti) e sui trasporti; la scarsità dei raccolti in alcuni paesi esportatori; infine, la speculazione finanziaria, che ha sfruttato le ottime prospettive di guadagno offerte sul mercato dei futures derivanti dalla combinazione di una forte domanda globale, l'esaurimento degli stock e la mancanza di strumenti normativi.

È importante sottolineare che i paesi dell'America Latina hanno avuto un ruolo fondamentale nella diffusione di questa coltura, attraverso la definizione di una serie di misure per stimolarne la produzione. In questo senso, la *Green Revolution* realizzata a partire dal 1965 (Chonchol, 2005) è stata decisiva attraverso varie misure come l'istituzione del credito agevolato, lo stimolo all'innovazione tecnologica, l'introduzione di prezzi minimi di vendita, l'ammodernamento delle industrie di concimi e la creazione di nuovi canali di distribuzione (Perez Luna, 2007; Piñero e Moraes, 2008; Heredia *et al.*, 2010; Gras e Hernández, 2013). Allo stesso tempo, l'espansione della coltivazione di soia è

Fig. 2. Prezzo internazionale della soia (US\$) per tonnellata - 1960-2013



Fonte: USDA (2014)

stata favorita dalle politiche migratorie adottate in Brasile, Paraguay e Bolivia, il cui obiettivo è stato quello di incrementare la popolazione delle regioni scarsamente popolate (in Bolivia e Paraguay favorendo l'insediamento di agricoltori stranieri), espandere la produzione agricola e ampliare le aree coltivabili per l'esportazione (Pappalardo, 1995; Perez Luna, 2007).

In aggiunta a tutto questo, negli ultimi decenni in questi paesi sono state implementate politiche di credito rurale, pianificazione territoriale, ricerca agricola e assistenza tecnica. Fondamentali per la costruzione di un ambiente favorevole alla produzione di soia sono state anche le politiche del lavoro, le politiche ambientali, e le politiche industriali nazionali. Tuttavia, queste ultime non possono essere scollegate tra loro, bensì devono essere integrate in modo tale da sostenere lo storico *agro-export model* di sviluppo che si sta modificando in funzione dal contesto politico ed economico internazionale – come già evidenziato da Celso Furtado (1969) negli anni Cinquanta e Sessanta.

Va riconosciuto che le politiche interne implementate dai vari paesi per mantenere il proprio *agro-export model* sono legate al contesto di globalizzazione economica, commerciale e finanziaria difeso e promosso da organizzazioni internazionali come il Fondo Monetario Internazionale, la Banca Mondiale e l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Gilpin, 2011). Al tempo stesso, le imprese transnazionali intensificano il processo di integrazione dei mercati, in quanto principali attori nell'accumulazione di beni specifici (capitale, tecnologia, capacità di gestione, organizzazione e marketing) e nella definizione di standard privati di regolazione del mercato (Clapp e Fuchs, 2009). In breve, si può dire che l'espansione della produzione di soia nell'America del

Cono Sud sia stata guidata dalle relazioni tra i governi nazionali, le multinazionali e le istituzioni di governance globale.

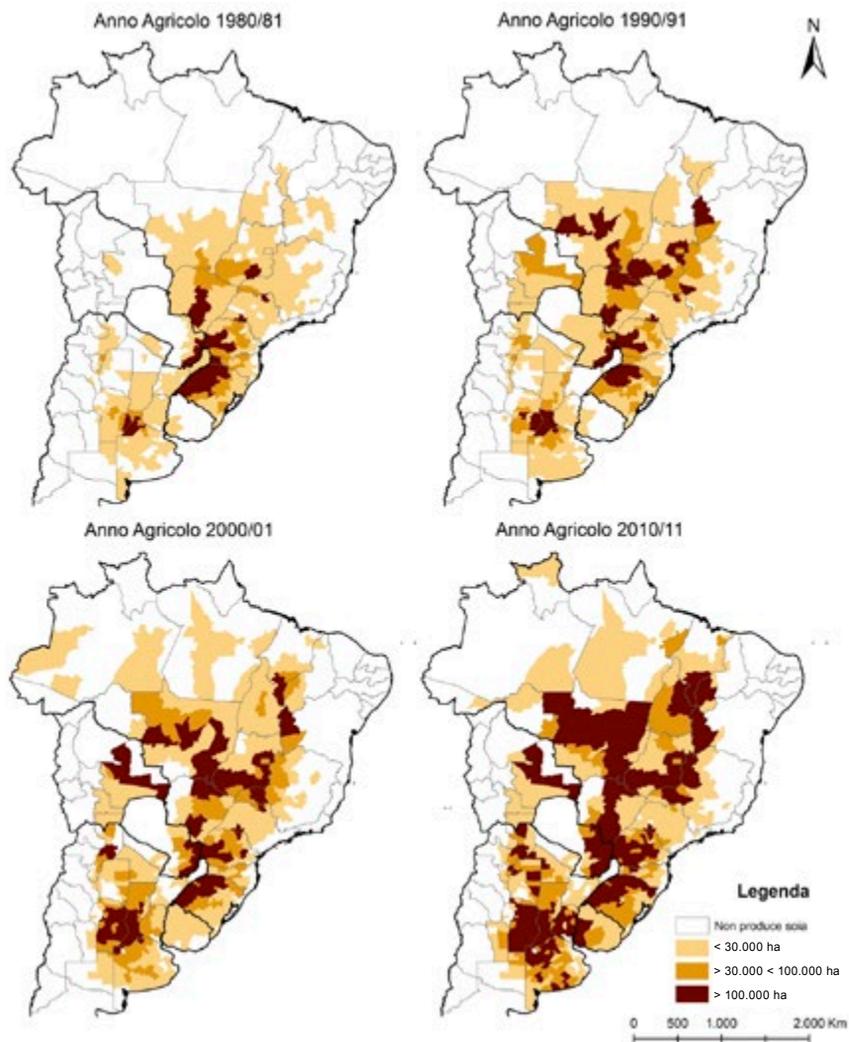
Guibert *et al.* (2011) e Gras e Hernández (2013) sottolineano che anche le trasformazioni tecnologiche e socio-organizzative sono state fondamentali per il boom della soia. Tra le prime, gli autori sostengono che un'elevata importanza hanno avuto l'introduzione del *sod seeding* e la creazione di varietà transgeniche di prodotto, che hanno semplificato la coltivazione e la gestione della filiera produttiva. Tra le seconde, sono stati i servizi d'informazione e comunicazione, i servizi di gestione aziendale, i nuovi strumenti finanziari e l'organizzazione delle aziende in reti di imprese che hanno permesso l'introduzione di fonti di finanziamento provenienti da altri settori, la maggiore mobilità degli attori e la possibilità di controllare sempre più zone coltivate in diverse regioni.

Nel corso degli ultimi decenni l'America del Cono Sud è diventata la principale area mondiale di coltivazione della soia (soprattutto Brasile e Argentina, che controllano oltre il 90% della superficie regionale, anche se si sta assistendo a un aumento della superficie coltivata in Paraguay, Bolivia e Uruguay). Nel 2013 questi cinque paesi hanno rappresentato oltre la metà della produzione mondiale (53%), mentre nel 1970 rappresentavano solo il 4%. Dal 1970 al 2013 l'area di raccolta della soia, nell'America del Cono Sud, è cresciuta di 34 volte, mentre in altre nazioni produttrici (Stati Uniti, Cina e India) è 'solamente' raddoppiata (FAOSTAT, 2014). Questi dati dimostrano l'importanza e il ruolo giocato da questa regione nella coltivazione della soia. La forte egemonia che la soia ha assunto nel settore agricolo dell'America del Cono Sud può essere osservata anche dal punto di vista dell'impiego in termini di terra arabile totale, che dal 2005 a oggi è sempre stato superiore al 40%. Pertanto, ogni cinque ettari coltivabili esistenti nella regione, due sono destinati alla soia (Genøk, 2012).

L'evoluzione territoriale, dagli anni Ottanta a oggi, della coltivazione di soia in Brasile, Argentina, Uruguay, Paraguay e Bolivia è mostrata nella Figura 3. Attraverso queste immagini è possibile comprendere, storicamente e spazialmente, quanto è aumentata tale attività nelle regioni dei paesi in esame. Mentre nei primi anni Ottanta la soia era presente in misura significativa nel sud del Brasile e nella pampa umida dell'Argentina, nel corso degli anni la sua coltivazione si è spostata verso nuove aree, come il centro-nord del Brasile e dell'Argentina, la parte occidentale dell'Uruguay e quella orientale del Paraguay e della Bolivia.

Analizzando i dati sulle coltivazioni di ogni paese, appare indiscutibile l'importanza che la soia ha assunto nel corso degli ultimi decenni. In Brasile la coltura si estende su una superficie che supera il 50% delle coltivazioni temporanee e rappresenta il 9,4% delle esportazioni totali: anche per questi motivi il Brasile è il più grande esportatore di soia nel mondo (CONAB, 2013; SE-

Fig. 3. Superficie coltivata a soia in Brasile, Argentina, Paraguay, Uruguay e Bolivia (1980/1981, 1990/1991, 2000/2001, 2010/2011)



Fonte: IBGE (2014), MAGyP (2013), MAG (2013), CAPECO (2013), ANAPO (2013), INE (2013) e MGAP (2013). Elaborazioni proprie

CEX, 2014). In Argentina la coltivazione della soia è diventata una delle principali attività agricole, spodestando colture tradizionali come grano, mais e

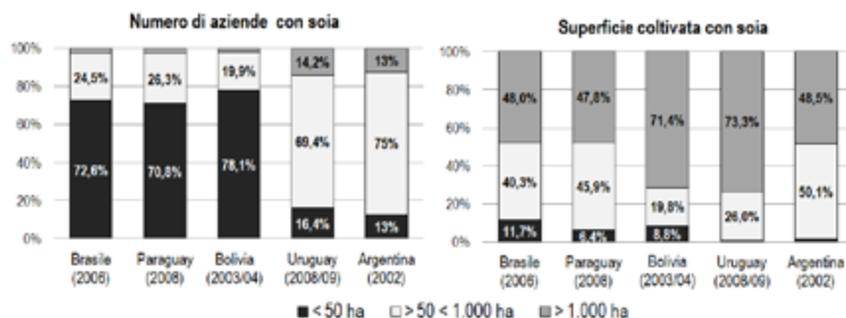
girasole. Negli ultimi anni la soia ha raggiunto il 60% della superficie agricola coltivata e rappresenta il 25% del valore totale delle vendite all'estero dell'Argentina, che è diventato il paese leader mondiale nelle esportazioni di farina e olio di soia (FAOSTAT, 2014; INDEC, 2013). In Paraguay la soia è stata identificata come 'la spina dorsale del settore agroalimentare', occupa il 72% della terra coltivabile del paese e rappresenta il 9,7% del PIL nazionale e il 42% delle esportazioni totali (FAOSTAT, 2014; CIP, 2013). In Uruguay fino ai primi anni del XXI secolo questa leguminosa contava solo per lo 0,1% delle esportazioni e il 7,7% della superficie agricola coltivata, mentre un decennio più avanti ha raggiunto il 16% delle esportazioni totali e l'86% della superficie coltivata in estate (MGAP, 2013; UruguayXXI, 2012). Presso il Dipartimento di Santa Cruz (nel quale si concentra oltre il 95% della soia prodotta in territorio boliviano), la soia conta per il 32,5% delle esportazioni e per il 60% della superficie coltivata nel 2010 (Urioste, 2011; Zamora, 2011).

3. Produttori di soia nell'America del Cono Sud

Nel corso degli anni c'è stata una significativa riduzione dei produttori di soia. In Brasile, ad esempio, dal 1975 al 2006 i produttori sono passati da 487.000 a 217.000 unità circa. Tuttavia, durante lo stesso periodo, c'è stato un incremento della superficie coltivata del 216% e della produzione del 430% (Censimenti Agricoli – IBGE, 2014). Questo è sintomatico di un processo di concentrazione delle attività di produzione. La maggior parte dei produttori che ha abbandonato la propria attività possedeva meno di 100 ettari di superficie totale coltivata, mentre il numero dei grossi produttori non è cambiato significativamente. In Paraguay, dal 1991 al 2008, il numero di produttori con meno di 100 ettari è diminuito del 5%, mentre il numero dei produttori con più di mille ettari è aumentato del 487% (Censimenti Agricoli – MAG, 2010).

Quello che sta avvenendo è una concentrazione significativa di stabilimenti con grandi appezzamenti di terreno. Come mostrato nella Figura 4, le aziende che dispongono di una superficie totale di oltre mille ettari sono molto poche rispetto al totale delle aziende agricole che coltivano soia, ma in tutti i paesi dell'America del Cono Sud controllano più del 45% delle aree coltivate a soia (soprattutto in Bolivia e Uruguay, dove superano il 70% della superficie agricola coltivata). Tra i fattori che hanno favorito questa crescente concentrazione si evidenzia la dinamica della filiera: essendo questa una coltura con una bassa differenziazione del prodotto finale, per l'azienda diventa fondamentale attivare economie di scala, ottimizzare la tecnologia a disposizione e scambiare grandi volumi di prodotto per ridurre i costi e aumentare la redditività (Castro, 1996). Inoltre, le grandi imprese hanno avuto i maggiori benefici dalle

Fig. 4. Numero di aziende e superficie coltivata con soia per superficie totale (per paese)*



* Questi dati sono disponibili nei Censimenti Agricoli (Brasile, Argentina e Paraguay) e presso il Ministero dell'Agricoltura (Bolivia e Uruguay). Vista la relativa eterogeneità, non esistono dati per lo stesso anno e aggiornati.

Fonte: IBGE (2014), INDEC (2013), MAG (2010), Pérez Luna (2007) e MGAP (2013)

politiche pubbliche di settore implementate nei diversi paesi (Heredia *et al.*, 2010; Fernández, 2013).

Tuttavia, come si può vedere nella Figura 4, in questo settore le aziende agricole più piccole (meno di 50 ettari di superficie totale) hanno continuato a esistere, dimostrando così l'esistenza di una complessa struttura fondiaria. Questo è il caso del Paraguay, della Bolivia e del Brasile, dove le aziende con meno di 50 ettari di superficie totale sono la maggioranza (oltre il 70% del totale), anche se la loro partecipazione alla superficie coltivata è molto bassa (vicino al 10% del totale). Indipendentemente dalle peculiarità della storia agraria di ogni paese, un fattore comune tra questi tre è stata la realizzazione di programmi di colonizzazione delle zone scarsamente popolate – che si sono svolti in parallelo alle politiche di modernizzazione agricola nella seconda metà del XX secolo (Moreno, 2005; Pérez Luna, 2007; Rojas Villagra, 2009). In questo senso, può essere che vi sia una relazione tra questi strumenti di intervento e la presenza di piccoli produttori di soia².

I dati presentati nella Figura 4 non sono aggiornati agli anni più recenti, ma si ritiene che questa concentrazione sia diventata ancora più forte ultimamente, grazie alla nascita e al rafforzamento dei grandi gruppi produttori dell'America del Cono Sud. La caratteristica principale di questi gruppi è lo

² In Brasile la presenza di aziende con meno di 50 ettari produttrici di soia è legata anche alle politiche agricole statali: credito agevolato per la produzione e per l'acquisto di macchine, possibilità di effettuare pagamenti differenziati, tutela rispetto alla volatilità dei prezzi e possibilità di sottoscrivere assicurazioni contro i casi di maltempo (Grisa e Wesz Jr, 2011).

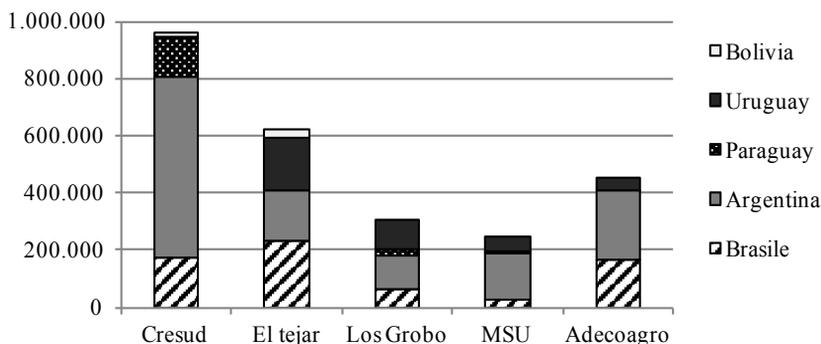
sfruttamento di grandi aree coltivabili, i grossi volumi di produzione e l'adattabilità all'utilizzo di nuove tecnologie. Tuttavia, essi non sono omogenei, e possono differenziarsi in almeno due profili: 'tradizionale' e 'argentino'.

Nel primo caso, si tratta di produttori che solitamente operano in un solo paese (anche se non necessariamente sono nati lì, soprattutto nel caso del Paraguay e della Bolivia, dove vi sono molti brasiliani che appartengono a questa categoria). Tra le caratteristiche principali di questi soggetti si possono citare: la proprietà della terra (anche se spesso è collaterale all'affitto), una consolidata storia familiare nel settore agricolo, l'impiego in attività complementari all'agricoltura (produzione di sementi, stoccaggio, trasporto ecc.), la presenza di una gestione combinata (professionale e familiare), la disponibilità di capitale fisso (macchinari, attrezzature e infrastrutture come silos, magazzini ecc.) e il collegamento con imprese che forniscono concimi, finanziamenti e che acquistano il prodotto. Nonostante la denominazione 'tradizionale', è importante notare come questi produttori abbiano modernizzato le loro strategie produttive, finanziarie e gestionali, ma seguitino a operare in un contesto duale 'proprietà della terra' e 'sviluppo della produzione' (Gras, 2012). I gruppi che appartengono a questo profilo sono in maggioranza in Brasile e nei paesi in cui vi è una forte presenza di produttori brasiliani, come Bolivia e Paraguay.

Il secondo profilo ('argentino') è emerso in Argentina e si è consolidato in questo paese e in Uruguay, e ha differenze significative rispetto a quello 'tradizionale'. Le sue caratteristiche principali sono: il controllo di vaste aree di terra senza 'radici geografiche'; l'azione sovranazionale; l'origine non rurale dei proprietari (anche se spesso è stata rilevata, comunque, la presenza di un legame di settore); il ridotto capitale fisso (solitamente il produttore non è proprietario di terreni e macchinari); l'affitto di ampie aree coltivabili (anche se negli ultimi anni si è investito nell'acquisto di terreni, grazie al supporto di fondi di investimento); l'organizzazione di reti di negozi per contrattare con le imprese che offrono servizi di piantagione, vendita pesticidi, raccolta e trasporto; una gestione finanziaria, agronomica, economica e commerciale di tipo professionale; un sistema produttivo stimolato da capitale finanziario straniero; la commercializzazione dei prodotti tramite contratti a termine o addirittura, in alcuni casi, fatta dal gruppo stesso; l'acquisizione di sementi, pesticidi e fertilizzanti in massa e tramite importazione diretta (Arbeletche e Carballo, 2006; Guibert *et al.*, 2011; Gras, 2012; Gras e Hernández, 2013).

I gruppi di produttori 'argentini' sono cresciuti a un tasso significativo negli ultimi dieci anni, diffondendosi in tutti i paesi dell'America del Cono Sud. I principali esponenti sono El Tejar, Los Grobos, Adecoagro, MSU e Cresud, che nell'anno agricolo 2011/2012 controllavano oltre 2,5 milioni di ettari nei cinque paesi in esame (un'area equivalente alla Toscana), destinati soprattutto alla coltivazione di soia. La Figura 5 mostra la superficie totale controllata da

Fig. 5. Superficie totale (ettari) controllata dai principali gruppi 'argentini' nei paesi dell'America del Cono Sud nel 2011/2012



Fonte: Farm Land Grab (2011) e dati ufficiali dei gruppi in esame

questi cinque gruppi: si può notare come tutti agiscano in almeno tre paesi e dispongano di una superficie minima di 250.000 ettari. Questi attori sono un esempio del processo di concentrazione ed espropriazione della ricchezza nelle attività agricole.

In breve, stanno avvenendo trasformazioni intense e profonde in questo mercato. Tra queste, si osserva l'emergere di nuove tipologie di investitori e nuovi modelli di produzione, che mobilitano diverse fonti di finanziamento (derivanti soprattutto dal mercato finanziario) per investire nell'acquisto di terreni, innovazioni tecnologiche e ammodernamento degli strumenti di gestione. La terra è l'obiettivo principale dei fondi di investimento esteri perché è vista come 'bene rifugio' dal continuo apprezzamento. Alcune aziende agricole, inoltre, sono state suddivise tra 'produttive' (che svolgono attività di produzione agricola in terreni di proprietà o in affitto) e 'speculative' (che svolgono attività di acquisto e vendita di terreni) (Wilkinson e Pereira, 2014).

Oltre all'aumento del valore della terra, negli ultimi anni vi è stato anche un aumento significativo del prezzo dei prodotti agricoli, in particolare della soia. Ciò ha causato un incremento della capitalizzazione di alcuni produttori, che hanno così potuto acquistare nuovi terreni agricoli e autofinanziare altre attività non propriamente agricole, come lo stoccaggio, la trasformazione, la commercializzazione e il trasporto di prodotti agricoli, o la produzione e la vendita di fertilizzanti, sementi e pesticidi (Wilkinson e Pereira, 2014). Pertanto, è evidentemente la presenza di un processo di integrazione verticale in cui gli attori agricoli cercano di espandere il loro potere e rendersi indipendenti dalle imprese alimentari.

4. Imprese operanti nella filiera della soia

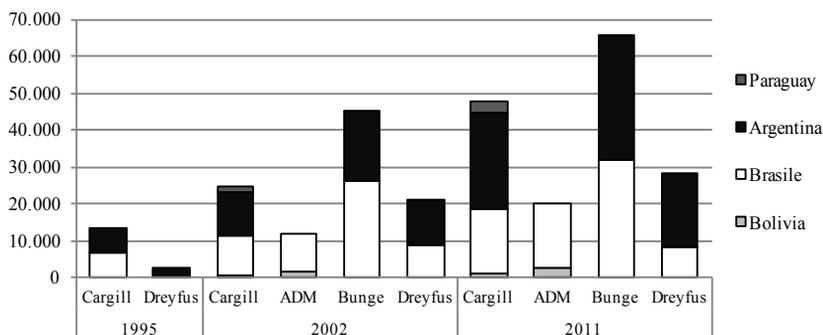
La filiera produttiva della soia, a livello globale, dipende dalla presenza di imprese che collegano aree tra loro geograficamente distanti (Friedland, 1984; Bonanno *et al.*, 1994). Questa filiera può essere suddivisa in due fasi: a) pre-produzione e b) post-produzione. Le imprese che operano nella prima fase si occupano soprattutto della gestione dei fattori di produzione, ovvero capitale fisso (macchinari e impianti) e capitale circolante (sementi, fertilizzanti e pesticidi). In questa fase della filiera negli ultimi anni è avvenuto un intenso e profondo processo di riorganizzazione che ha portato a fusioni, acquisizioni e *joint venture* tra imprese, producendo una maggiore concentrazione di mercato.

Le organizzazioni transnazionali leader a livello globale sono quelle che attualmente operano nell'America del Cono Sud: Yara, Mosaic, Potash e Agrium nel settore dei fertilizzanti; Bayer, Syngenta, BASF, Monsanto, Dow e DuPont nel settore dei pesticidi e delle sementi; CNH, AGCO e John Deere nel settore dei macchinari e delle attrezzature per l'industria agricola. Tuttavia, non si dispone di informazioni statistiche riguardanti questo anello della filiera, e ciò rende difficile stimare l'effettivo potere di mercato di queste imprese nei cinque paesi in esame. La complessità aumenta se si aggiunge il fatto che la maggior parte dei prodotti di queste imprese sono commercializzati da rivenditori che fungono da intermediari tra l'industria e gli agricoltori, camuffando la loro presenza in determinate situazioni.

Anche le quote di mercato tra le imprese che operano nella fase di 'post-produzione' – quelle che si occupano dell'acquisto, dello stoccaggio e dell'industrializzazione del prodotto – sono molto concentrate, con ADM (Archer Daniels Midland), Bunge, Cargill e Dreyfus (il cosiddetto 'ABCD') che dominano il mercato regionale. Nonostante abbiano iniziato le proprie attività in periodi diversi, negli ultimi venti anni queste aziende hanno assunto un ruolo di straordinario rilievo attraverso la liberalizzazione del commercio e la globalizzazione dei mercati. Fino al 1995 solo Cargill e Dreyfus disponevano di impianti industriali in Brasile e Argentina, e controllavano il 10% della capacità installata di frantumazione (Fig. 6). Dal 1995 altre imprese come Bunge e ADM hanno iniziato a investire nei paesi dell'America del Cono Sud. Una strategia iniziale comune è stata il ricorso a fusioni e acquisizioni di industrie locali che operavano nel mercato interno. Dopo aver consolidato il proprio controllo su una parte significativa del mercato, queste imprese hanno investito sull'espansione delle unità esistenti e sulla costruzione di nuove unità produttive in aree diverse (Pierri, 2006; Rojas Villagra, 2009; Wesz Jr, 2011).

Nella Figura 6 è possibile visualizzare il riflesso delle fusioni e delle acquisizioni operate da Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus, che nel 2002 sono arrivate a controllare il 50% della capacità installata di schiacciamento della soia (più

Fig. 6. Capacità installata per la frantumazione della soia relativa alle imprese 'ABCD' nel 1995, nel 2002 e nel 2011 in Brasile, Argentina, Paraguay e Bolivia (tonnellate/giorno)



Fonte: Wesz Jr (2011), Hinrichsen (2013), PCR (2012), siti di imprese e notizie dei media

di centomila tonnellate al giorno). Questo processo è avvenuto rapidamente e aggressivamente, se si considera che nel 1995 due imprese controllavano il 9% della capacità (16.000 tonnellate al giorno). Bunge è diventata la più grande impresa del settore nella regione, con il 20% della capacità installata di schiacciamento (nel 2002), anche se solamente in Brasile e Argentina.

Nonostante il gruppo 'ABCD' negli ultimi anni abbia ampliato, in termini assoluti, la propria capacità produttiva – raggiungendo, nel 2011, le 180.000 tonnellate di soia prodotte al giorno – la quota complessiva di mercato detenuta dalle quattro compagnie è rimasta allo stesso livello del 2002 (circa il 50%). La più alta concentrazione di aziende del gruppo 'ABCD' si trova in Brasile e Argentina, mentre in Bolivia operano principalmente Cargill e ADM. In Paraguay solo Cargill ha una struttura adibita alla lavorazione della soia, ma ADM, Bunge e Dreyfus stanno costruendo nuovi impianti: in questo modo 'ABCD' controllerà, a breve, l'80% circa della produzione di soia di tutto il Paraguay (Chicago Tribune, 2012). In Uruguay tutte le imprese 'ABCD' operano nella commercializzazione della soia in grano – non schiacciano perché solo il 5% della soia è industrializzata in questo paese.

Oltre alla lavorazione (frantumazione) della soia, Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus hanno iniziato a investire anche in altre fasi della filiera, come la produzione e la vendita di fertilizzanti, l'offerta di finanziamenti, le consulenze tecniche, l'acquisto dei cereali, e la trasformazione, l'esportazione e la vendita sul mercato interno (Pierri, 2006; Rojas Villagra, 2009; Oyhantçabal e Narbondo, 2011; Wesz Jr, 2011). Questa strategia di integrazione verticale ha favorito l'aumento del valore delle esportazioni di queste imprese nell'America del Cono Sud, e le ha fatte diventare leader nel mercato della soia. Dal 2005

al 2011 il valore delle vendite all'estero del gruppo 'ABCD' è passato da 12,2 a 33,6 miliardi dollari americani (un incremento del 174%), mentre le restanti imprese esportatrici hanno avuto un incremento minore, pari al 102%. La quota sul valore delle esportazioni totali nell'America del Cono Sud detenuta da Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus è cresciuta notevolmente nel corso degli ultimi anni, passando dal 6,8% nel 2006 al 10% nel 2011³. Questo a dimostrazione dell'elevato potere economico e commerciale che le imprese transnazionali detengono nei paesi in esame.

Anche se le esportazioni di olio e di farina di soia sono una componente molto importante sul totale delle vendite delle imprese transnazionali, recentemente la vendita della materia prima è diventata anch'essa molto importante. Si stima che Bunge, Cargill, ADM e Dreyfus controllino l'85% delle esportazioni di soia in grano nell'America del Cono Sud (Wesz Jr, 2011; INDEC, 2013; CAPECO, 2013; COMEX, 2013). Le motivazioni principali risiedono nella crescente domanda globale (in particolare da parte della Cina), nel quadro normativo favorevole (soprattutto in Brasile e Paraguay) e nella ridotta necessità di investimenti in capitale fisso (rispetto alla creazione di stabilimenti industriali).

Nonostante i grandi gruppi di produttori abbiano iniziato ad assumere ruoli complementari rispetto a quelli tipici della produzione agricola, il mercato della soia rimane fortemente dipendente dalle imprese transnazionali, considerate i *players* più attivi nella rimodulazione delle regole del gioco a livello globale (Flexor, 2006). Queste imprese sono i veri protagonisti della globalizzazione dell'economia mondiale, poiché promuovono «l'integrazione funzionale e il coordinamento delle attività disperse a livello internazionale» (Gereffi, 1999: 41). Soprattutto per le imprese 'ABCD', i paesi dell'America del Cono Sud costituiscono 'territori efficienti' grazie alle loro condizioni ecologiche, economiche, infrastrutturali, politiche e culturali, che garantiscono il ritorno economico dei loro investimenti.

Malgrado la supremazia del cosiddetto 'ABCD', alcune imprese nazionali sono riuscite a resistere sul mercato e ad ampliare la propria attività: Aceitera General Deheza, Molinos Rio de la Plata e Vicentin in Argentina; Industrias Oleaginosas (IOL) e Granos in Bolivia; Barraca Erro e Cereoil in Uruguay; Amaggi e, in misura minore, Caramuru e Imcopa in Brasile. Inoltre, negli ultimi anni si è assistito a un incremento degli investimenti asiatici nelle imprese del settore: la cinese Cofco dall'inizio del 2014 è azionista di maggioranza di Noble e Nidera, due società in rapida espansione, mentre le giapponesi Marubeni, Sojitz, Mitsui e Mitsubishi hanno da poco iniziato la loro attività

³ Nei dati delle esportazioni non è stata considerata la Bolivia perché non ci sono informazioni disponibili per le imprese di questo paese.

di produzione e lavorazione (in particolare l'attività di schiacciamento) nella regione (Wilkinson *et al.*, 2015).

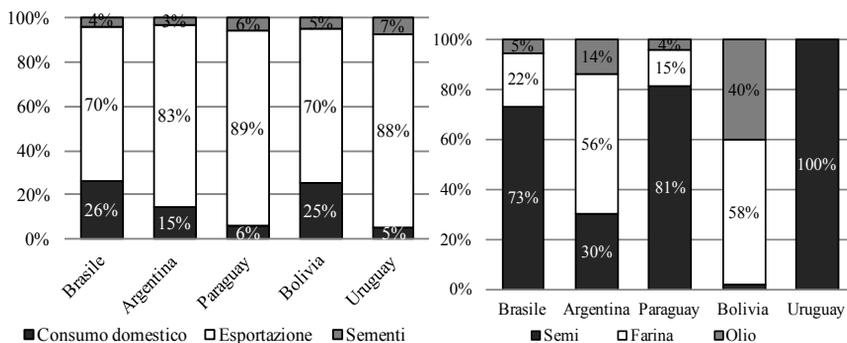
5. Destinazione della soia

Inizialmente la produzione di soia nell'America del Cono Sud era destinata quasi totalmente all'esportazione verso i mercati internazionali. Il consumo interno è cresciuto nel corso degli anni ma tuttora il 70% della soia prodotta nell'area è comunque destinata all'esportazione (Fig. 7). Tale orientamento ha diverse motivazioni: la crescente domanda estera, le strategie di accumulazione delle imprese transnazionali, la vocazione esportatrice dei diversi paesi. L'elevata quota di commercio estero indica che la globalizzazione economica ha una forte influenza su questa filiera, e che la dipendenza dalle imprese transnazionali e dalle trasformazioni globali in atto, soprattutto nello stile di vita dei consumatori, sta crescendo sempre più (Friedland, 1984; Bonanno *et al.*, 1994).

Vi sono differenze significative tra i prodotti derivanti dalla soia esportati dai paesi dell'America del Cono Sud. Ad esempio, la Bolivia esporta soprattutto prodotti raffinati (farina e olio) con un alto valore aggiunto, mentre l'Uruguay esporta il 100% di materia prima, ovvero i semi (Fig. 7). Questo dipende: a) dal quadro normativo del paese di riferimento, che influenza la decisione su quali prodotti esportare (solitamente i prodotti lavorati dall'agroindustria sono quelli più tassati); b) dalle strategie delle imprese, che preferiscono l'esportazione perché la lavorazione è più favorevole in un paese piuttosto che in un altro. Anche il paese di destinazione influenza questa scelta. La Cina, che acquista i due terzi della soia uruguaiana, predilige la materia prima perché la lavora nel proprio territorio, mentre i paesi andini, destinazione principale della soia boliviana, acquistano soprattutto olio e farina di soia.

Brasile e Paraguay esportano soprattutto semi di soia (il 70% delle esportazioni totali di prodotti legati alla soia), oltre a farina e olio (Fig. 7). In Brasile esiste un quadro normativo che favorisce l'esportazione della soia in semi perché l'export di materie prime beneficia di una fiscalità agevolata che non si verifica con i prodotti lavorati (nel primo caso non viene applicata nessuna tassazione, nel secondo viene applicata un'aliquota del 10%) (Wesz Jr, 2011). In Paraguay la situazione è leggermente diversa perché non sono previste tasse per l'esportazione di semi di soia e derivati, anche se nel 2013 il Congresso ha cercato di applicare una tassa del 10% sulle esportazioni di soia in natura (bloccata però da parte del presidente della Repubblica). In Argentina l'esportazione di prodotti lavorati è più alta e raggiunge il 70% del totale, soprattutto farina di soia (56%). Secondo Fernandes Filho e Belik (2010), il quadro normativo dell'Argentina incoraggia la lavorazione della materia prima all'interno

Fig. 7. Destinazione della soia e dei prodotti esportati (semi, olio e farina) per paese nel 2011 (%)



Fonte: UruguayXXI (2012), SECEX (2014), INDEC (2013), CAPECO (2013), IBCE (2013)

del paese, applicando aliquote fiscali più elevate per l'export (il 35% per la soia e i suoi sottoprodotti).

Il consumo interno assume un peso diverso da paese a paese. La quota sul totale della produzione è più alta in Brasile e Bolivia (che assorbono circa il 25% della soia prodotta) ed è minima in Paraguay e Uruguay (5%); in Argentina invece ci si assesta su una quota intermedia del 15% (Fig. 7). Tuttavia esistono alcuni movimenti apparentemente incongrui, come in Uruguay, che esporta quasi il 90% della materia prima ma importa olio e farina di soia. Questo a dimostrazione dell'elevato potere delle imprese transazionali nella gestione della filiera, dal momento che, in molte situazioni, è la stessa compagnia che esporta la soia, la lavora in un altro paese e la invia nuovamente in Uruguay con un valore aggiunto più alto, aumentandone così la redditività.

6. Conclusioni

Nonostante le specificità culturali ed economico-sociali, e le diverse strutture giuridico-istituzionali, esistono molti elementi comuni all'interno della filiera della soia nei paesi nell'America del Cono Sud. Solo per brevi periodi di tempo, e rispetto a flussi commerciali specifici, le posizioni di Brasile, Argentina, Paraguay, Uruguay e Bolivia sono (o sono state) divergenti; ad esempio, il mercato boliviano è molto più 'industrializzato' rispetto agli altri paesi perché esporta per lo più prodotti lavorati (farina e olio di soia), e il profilo dei produttori sembra essere molto più diversificato rispetto ad altri casi (anche se mancano studi a livello regionale che possano confermare questa ipotesi). Ad ogni modo, appa-

iono evidenti le numerose somiglianze, le complementarità e le interconnessioni del mercato della soia in Brasile, Argentina, Paraguay, Uruguay e Bolivia.

Il crescente livello di globalizzazione della filiera produttiva della soia è senza dubbio un elemento chiave che può aver aumentato le somiglianze e le interrelazioni tra i paesi analizzati. Sebbene l'internazionalizzazione di questo mercato sia stata evidente fin dall'inizio – per quanto riguarda la determinazione dei prezzi, la creazione della domanda estera e la produzione in altri paesi – in questi ultimi anni essa si è intensificata sempre più, soprattutto attraverso la presenza di imprese transnazionali, la forte dipendenza dal mercato estero (le importazioni di fattori di produzione e le esportazioni di soia in semi e prodotti lavorati), l'alta concentrazione di capitale nelle imprese (che si verifica sia nella fase di produzione che in quella industriale, come nel caso dei grandi gruppi imprenditoriali argentini), la forte dipendenza dai prezzi internazionali e dalle performance produttive di altri paesi, lo sviluppo di processi di produzione flessibili, il sempre maggiore utilizzo di capitale finanziario internazionale per finanziare i produttori e l'acquisto di terreni.

Nel contesto dell'America del Cono Sud emerge il ruolo di Brasile e Argentina come 'centri regionali'. Questo non solo per quanto concerne l'attività di produzione, ma anche per la 'esportazione' di agricoltori, imprese e cooperative verso i paesi vicini, la vendita di strumenti e prodotti tecnologici (OGM, *sod seeding*, agricoltura di precisione ecc.) e la diffusione di modelli di produzione, gestione e implementazione di politiche pubbliche. Per quanto riguarda i produttori di soia, i brasiliani e i loro discendenti controllano il 90% della produzione in Paraguay (Revista Exame, 2011) e il 40% in Bolivia (Urioste, 2011), mentre gli argentini controllano il 50% della produzione uruguaiana (Oyhantçabal e Narbondo, 2011) e possiedono grandi gruppi in tutti i paesi della regione.

Pur riconoscendo il ruolo fondamentale giocato dallo Stato nazionale nella definizione di leggi e politiche pubbliche per la produzione di soia, la liberalizzazione e la globalizzazione economica hanno fatto sì che le dinamiche, i processi e gli attori operanti in questo settore attraversassero i confini nazionali (Henderson *et al.*, 2002). Questo è particolarmente evidente nel contesto appena analizzato, dal momento che il mercato della soia in Brasile, Argentina, Paraguay, Uruguay e Bolivia è molto interconnesso e alcuni autori (Turzi, 2011; Giraud, 2014) e imprese (Syngenta) hanno iniziato a chiamare questa regione la «Repubblica della Soia».

Anche se questo lavoro non mette a fuoco l'impatto negativo che l'espansione della soia ha portato nei cinque paesi analizzati, numerosi autori e organizzazioni (Dros, 2004; Schlesinger, 2006; Moraes Silva e Melo, 2009; OEA, 2009; Repórter Brasil, 2010; GenØk, 2012, tra gli altri) mettono in evidenza le conseguenze e le implicazioni di questo modello di produzione in alcune re-

gioni, tenendo conto delle dimensioni sociali (concentrazione della terra e del reddito, conflitto agrario, aumento della povertà, disuguaglianza, espulsione di contadini e di comunità tradizionali della loro aree di origine ecc.), ambientali (deforestazione, uso intensivo di prodotti chimici, inquinamento, uso di semi transgenici ecc.), culturali (soprattutto quando si verifica l'arrivo di produttori provenienti da altre regioni, che introducono nuove tradizioni), ed economiche (aumento del prezzo dei terreni, riduzione della diversità delle attività agricole, focalizzazione sulle esportazioni, riduzione dei posti di lavoro, forte dipendenza dalle imprese multinazionali ecc.).

Ringraziamenti

L'autore è grato al Prof. Dr. Sergio Pereira Leite per la supervisione della tesi, al Prof. Dr. Roberto Fanfani per la supervisione del periodo di stage presso l'Università di Bologna, al CNPq e Faperj per la borsa di studio e al Dr. Stefano Ghinoi per la revisione dell'italiano.

Riferimenti bibliografici

- ANAPO – Asosiação de Productores de Oleaginosas y Trigo. (2013), Estadísticas. Disponibile al sito: <<http://www.anapobolivia.org/>> (ultima consultazione: 25 novembre 2015).
- Arbeletche G., Carballo I. (2006). Sojización y concentración de la agricultura uruguaya. In: XXXIV Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola. Córdoba, Argentina.
- Bonanno A., Busch L., Friedland W., Gouveia L., Mingione E. (eds) (1994). *From Columbus to ConAgra. The Globalization of Agriculture and Food*. Lawrence, KS: University Press of Kansas.
- CAPECO – Camara Paraguuaia de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas. (2013). Estadísticas. Disponibile al sito: <<http://www.tera.com.py/capeco>> (ultima consultazione: 27 novembre 2015).
- Castro A.C. (1996). *Estudo da competitividade da indústria brasileira: o caso da indústria de óleos vegetais*. Rio de Janeiro: Forense Universitária/UFRRJ.
- Chicago Tribune (2012). *Noble projecta construir planta procesadora de soja en Paraguay*. Testo disponibile al sito: <http://articles.chicagotribune.com/2012-11-19/news/sns-rt-granos-paraguay-sojal1e8mj20n-20121119_1_oleaginosas-planta-cereales> (ultima consultazione: 16 gennaio 2016).
- Chonchol J. (2005). A soberania alimentar. *Estudos Avançados*, 19(55): 33-48. DOI: 10.1590/S0103-40142005000300003
- CIP – Centro de Importadores del Paraguay (2013). Ranking de exportadores e importadores. Disponibile al sito: <<http://www.cip.org.py/>> (ultima consultazione: 27 novembre 2015).
- Clapp J., Fuchs D. (eds) (2009). *Corporate Power in Global Agrifood Governance*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- COMEX (2013). Relatórios de Comércio Exterior. Disponibile al sito: <<http://trade.nosis.com/pt/Comex>> (ultima consultazione: 21 novembre 2015).

- CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. (2014). Série Histórica de Produção. Disponibile al sito: <<http://www.conab.gov.br>> (ultima consultazione: 22 novembre 2015).
- Dros J.M. (2004). *Manejo del boom de la soja: Dos escenarios sobre la expansión de la producción de soja en América del Sur*. Amsterdam: AIDEnvironment.
- Du Bois C., Tan C.B., Mintz S. (eds) (2008). *The World of Soy*. Urbana, IL: University of Illinois Press.
- Fanfani R. (2008). L'aumento dei prezzi e il complesso sistema agroalimentare mondiale. *Il Mulino: rivista bimestrale di cultura e politica*, 5: 919-938. DOI: 10.1402/27625
- FAOSTAT – División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2014). *Estadísticas generales*. Disponibile al sito: <<http://faostat.fao.org/>> (ultima consultazione: 27 novembre 2015).
- Farm Land Grab (2011). *Bolivia: Más de un millón de hectáreas en manos de extranjeros*. Disponibile al sito: <<http://farmlandgrab.org/post/view/18366>> (ultima consultazione: 20 novembre 2015).
- Fernandes Filho J.F., Belik W. (2010). *A política de tributação na exportação do complexo soja pelo Brasil: transformação e resultados*. In: XLVIII Congresso SOBER, Campo Grande, Brasile.
- Fernández D. (2013). Incidencia de las políticas públicas en la estructura socioeconómica de la agricultura pampeana (2002-2008). *Debates Urgentes*, 2(3): 157-191.
- Flexor G.G. (2006). A globalização do sistema agroalimentar e seus desafios para o Brasil. *Economia Ensaio*, 21(1): 63-96.
- Friedland W.H. (1984). Commodity Systems Analysis: An Approach to the Sociology of Agriculture. *Research in Rural Sociology and Development*, 1: 221-235.
- Friedmann H., McMichael P. (1989). Agriculture and the State System: The Rise and Decline of National Agricultures, 1870 to the Present. *Sociologia Ruralis*, 29(2): 93-117. DOI: 10.1111/j.1467-9523.1989.tb00360.x
- Furtado C. (1969). *Formação econômica América Latina*. Rio de Janeiro: Lia Editora.
- GenØk – Centro para la Bioseguridad (2012). *Producción de soja en las Américas: actualización sobre el uso de tierras y pesticidas*. Cochabamba: Virnegraf.
- Gereffi G. (1999). *A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries*. Durham, NC: Duke University.
- Gilpin R. (2011). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Giraudó M.E. (2014). The Political Economy of Commodity Regions: The Case of Soybean in South America. In: FLACSO-ISA Joint International Conference, Buenos Aires, Argentina.
- Gras C. (2012). Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. *Mundo Agrario*, 12(24): 1-32.
- Gras C., Hernández V. (2013). Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. In: Gras C. e Hernández V. (eds), *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos, 17-48.
- Grisa C., Wesz Jr V.J. (2011). Avances, desafíos y nuevas estrategias que dejó el gobierno de Lula da Silva. *Agrópolis*, 3: 86-89.
- Guibert M, Grosso S., Arbeletche P., Bellini M.E. (2011). De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. *Pampa*, 7: 13-38.
- Henderson J., Dicken P., Hess M., Coe N., Yeung H. W.-C. (2002). Global Production Networks and the Analysis of Economic Development. *Review of International Political Economy*, 9(3): 436-464. DOI: 10.1080/09692290210150842

- Heredia B.M.A., Palmeira M., Leite S.P. (2010). Sociedade e Economia do Agronegócio. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 25(74): 159-176.
- Hinrichsen J.J. (2013). *Annual Yearbook on Oilseeds Markets*. Buenos Aires.
- IBCE – Instituto Boliviano de Comercio Exterior (2013). *Soya en Bolivia*. Boletín Electrónico Bimensual n. 167. Bolivia. Disponible al sitio: <<http://www.ibce.org.bo>> (ultima consultazione: 27 novembre 2015).
- IBGE – Instituto Brasileiro de Economia e Estatística (2014). *Banco de dados agregados*. Disponible al sitio: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>> (ultima consultazione: 22 novembre 2015).
- INDEC – Instituto Nacional de Estadística y Censos (2013). *Agricultora*. Disponible al sitio: <<http://www.indec.gov.ar/agropecuario/>> (ultima consultazione: 25 novembre 2015).
- INE – Instituto Nacional de Estadística (2013). *Estadísticas de la agricultora*. Disponible al sitio: <<http://www.ine.gov.bo/>> (ultima consultazione: 20 novembre 2015).
- Leucci A.N., Ghinói S, Sgargi D., Wesz Jr V.J. (2014). VAR Models for Dynamic Analysis of Prices in the Agri-Food System (Chapter 1, pp. 3-21). In: Zopounidis C., Kalogeras N., Mattas K., van Dijk G. and Baourakis G. (eds), *Agricultural Cooperative Management and Policy: New Robust, Reliable and Coherent Modelling Tools*. Cham (ZG), Switzerland: Springer International Publishing.
- MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería (2010). *Diagnóstico de rubros agrícolas*. Asunción: MAG.
- MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería (2013). Series Históricas de Cultivos Temporales. Disponible al sitio: <<http://www.mag.gov.py>> (ultima consultazione: 20 novembre 2015).
- MAGyP – Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2013). Sistema integrado de información agropecuaria. Disponible al sitio: <<http://www.sii.gov.ar/index.php>> (ultima consultazione: 20 novembre 2015).
- MGAP – Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (2013). Estadísticas Agropecuarias (DIEA). Disponible al sitio: <<http://www.mgap.gub.uy>> (ultima consultazione: 22 gennaio 2015).
- Maluf R.S. (2008). Elevação nos preços dos alimentos e o sistema alimentar global. *Boletins do OPPA*, 18: 1-5.
- Moraes Silva M.A., Melo B.M. (2009). Brasileiros no exterior, a história dos brasiguaios – Soja: a expansão dos negócios. *Le Monde Diplomatique Brasil*.
- Moreno G. (2005). Políticas e estratégia de ocupação. In: Moreno G., Higa, T.C.S. (eds), *Geografia de Mato Grosso: Território, sociedade, ambiente*. Cuiabá: Entrelinhas, 34-51.
- OEA – Organización de los Estados Americanos. (2009). *Evaluación regional del impacto en la sustentabilidad de la cadena productiva de la soja*: Argentina – Paraguay – Uruguay. OEA: Departamento de Desarrollo Sostenible.
- Oyhantçabal G., Narbondo I. (2011). *Radiografía del agronegocio sojero*. Montevideo: Redes.
- Pappalardo C. (1995). *Estrategias y políticas de desarrollo rural*. Asunción: El Lector.
- PCR – Pacific Credit Rating (2012), Gravel Bolívia S.A. 2012. Disponible al sitio: <<http://www.ratingspcr.com/industria-bolivia.html>> (ultima consultazione: 27 gennaio 2015).
- Pereira S.R. (1995). A situação do complexo soja. *Revista de política agrícola*, 4(1): 19-23.
- Pérez Luna M. (2007). *No todo grano que brilla es oro: un análisis de la soja en Bolivia*. La Paz: CEDLA.
- Pierri J. (2006). El boom de la soja. Un retorno al pasado? *Realidad Económica*, 219: 53-63.
- Piñeiro D., Moraes M.I. (2008). Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. In: *El Uruguay del Siglo XX – La sociedad*. Tomo III. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 105-136.
- Reporter Brasil (2010). Os impactos socioambientais da soja no Paraguai – 2010. Rio de Janeiro: Base Investigaciones Sociales.

- Revista Exame (2011). *O Paraguai é movido a soja*. Testo disponibile al sito: <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/986/noticias/movido-a-soja>> (ultima consultazione: 20 gennaio 2016).
- Rojas Villagra L. (2009). *Actores del agronegocio en Paraguay*. Asunción: BASE Investigaciones Sociales y Diakonia.
- Schlesinger S. (2006). *O grão que cresceu demais. A soja e seus impactos sobre a sociedade e o meio ambiente*. Rio de Janeiro: FASE.
- SECEX – Secretaria de Comércio Exterior (2014). Indicadores e Estatísticas de Comércio Exterior. Disponibile al sito: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/index.php?area=5>> (ultima consultazione: 12 giugno 2015).
- Turzi M. (2011). The Soybean Republic. *Yale Journal of International Affairs*, 6(2): 59-68.
- Urioste M. (2011). *Concentración y extranjerización de la tierra en Bolivia*. La Paz: Fundación Tierra.
- UruguayXXI (2012). Trigo y oleaginosas. Montevideo: Departamento de Inteligencia Competitiva. Disponibile al sito: <<http://www.uruguayxxi.gub.uy/exportaciones/>> (ultima consultazione: 20 aprile 2015).
- Wesz Jr V.J. (2011). *Dinâmicas e estratégias das agroindústrias de soja no Brasil*. Rio de Janeiro: E-papers.
- Wesz Jr V.J. (2014). *O mercado da soja e as relações de troca entre produtores rurais e empresas no Sudeste de Mato Grosso (Brasil)*. Tese de Doutorado. Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.
- Wilkinson J., Pereira P.R.F. (2014). Brazilian Soy: New Patterns of Investment, Finance and Regulation. In: Conference Finance, Food and Farmland. The Hague, Holland.
- Wilkinson J., Wesz Jr V.J., Lopane A.R.M. (2015). *Brazil, the Southern Cone, and China: The Agribusiness Connection*. BICAS Working Paper Series.
- Zamora J.F.H. (2011). La producción de soja en Bolivia: evolución, causas, impactos y perspectivas. In: V Congreso de la Soja del Mercosur. Rosário/AR.

Sitografia

- <http://faostat.fao.org/>
<http://trade.nosis.com/pt/Comex>
<http://www.anapobolivia.org/>
<http://www.cip.org.py/>
<http://www.conab.gov.br>
<http://www.farmlandgrab.org/>
<http://www.ibce.org.bo/>
<http://www.indec.gov.ar/agropecuario/>
<http://www.ine.gob.bo/>
<http://www.mag.gov.py>
<http://www.mgap.gub.uy/>
<http://www.ratingspcr.com/>
<http://www.sidra.ibge.gov.br>
<http://www.siiia.gov.ar/index.php>
<http://www.tera.com.py/capeco>
<http://www.uruguayxxi.gub.uy/exportaciones/>
<http://www.usda.gov/wps/portal/usda/>
<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/index.php?area=5>