

## Las transnacionales agroalimentarias en América Latina y el Caribe: estrategias empresarias y marcos regulatorios globales

Silvia Gorenstein y Ricardo Ortiz <sup>1</sup>

La transformación contemporánea de la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe (ALyC) está asociada a la triada global alimento-forraje-combustible; esto es, a la convergencia de la producción de alimento humano y animal (forraje) con la generación de bioenergía. Mientras que el Cono Sur es un proveedor importante de la soja que sirve como *input* para la producción de carne, también se han expandido otros “cultivos flexibles” o “comodines”-maíz, caña de azúcar y palma- con destino alimentario pero también utilizable como pienso o biocombustible.

La presencia del capital transnacional intensifica tendencias largamente instaladas en ALyC. Las transnacionales agroalimentarias (ETA) desempeñan un papel clave en la dinámica de un proceso que incorpora diferentes territorios a las relaciones de producción y consumo globales. Con sus inversiones, y a través de las modalidades organizativas que adoptan, conforman complejas estructuras (redes) y actuando en múltiples localizaciones ejercen el gobierno de diferentes eslabones de las cadenas agroalimentarias bajo marcos regulatorios y competitivos en los que se combinan de manera compleja instancias nacionales, regionales, y mundiales. En este contexto, se observan en la región tres tendencias simultáneas: la entrada de nuevas firmas líderes mundiales, la expansión de las existentes y el accionar creciente de las empresas llamadas “translatinas”.

### La Inversión extranjera directa (IED) y el crecimiento de las empresas translatinas

En los últimos veinticinco años, la IED en ALyC ha tenido comportamientos diferenciados: durante los años noventa hubo un fuerte incremento de la IED (y también de su peso en el PBI regional), asociado a los procesos de apertura y desregulación económica que se produjeron siguiendo los lineamientos del Consenso de Washington; en el primer lustro del siglo XXI, se verificó una caída del ingreso anual con una posterior recuperación y, a partir del año 2006, un crecimiento con altibajos que llevó a duplicar los flujos anuales hasta el 2014, alcanzando los \$ 160.000 millones<sup>2</sup>(CEPAL, 2015).

Paralelamente, se produjo la aparición y el desarrollo de las llamadas empresas translatinas, que pasaron de representar un 11,8% del total de ingresos de la IED entre 1996 y 2003, a un 16% entre 2004 y 2013 (UNCTAD, 2015)<sup>3</sup> acompañando el contexto de crecimiento económico regional de la última década. Este proceso fue encabezado por los “campeones nacionales” latinoamericanos que, desde su posición de liderazgo, accedieron a los mercados de capitales y al financiamiento para ejecutar adquisiciones

---

<sup>1</sup> Investigadora del CONICET; Docente de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

<sup>2</sup>La participación de los flujos de IED en el PBI regional se mantuvo constante entre el 2% y el 3%, debido al incremento del mismo.

<sup>3</sup> Entre 1995 y 2003 el flujo promedio anual de IED de las translatinas estaba por debajo de los U\$S 10.000 millones; entre 2004 y 2009 tuvieron un piso de U\$S 17.000 millones y ascendieron hasta algo más de U\$S 40.000 millones, y posteriormente siguieron creciendo hasta oscilar entre los U\$S 30.000 y U\$S 49.000 millones en la etapa 2010-2014 (CEPAL, 2013 y 2015).

internacionales y *joint-ventures*. Ello se logró, en varios casos, mediante la adquisición de firmas que eran propiedad de empresas europeas y que actuaban en los mercados regionales, particularmente, en el de alimentos y bebidas y el comercio minorista.

En las cadenas agroalimentarias<sup>4</sup> las transnacionales y las translatinas han desplegado diversas estrategias que, en términos generales, profundizan la concentración, centralización y extranjerización del capital.

### **Producción agrícola y comercialización internacional**

La expansión de las tierras destinadas a cultivos agroindustriales se basa tanto en la incorporación de nuevas superficies (no previamente utilizadas para tal fin), como en el desplazamiento de otras producciones y/o segmentos de la agricultura familiar orientados a los mercados locales. En este proceso se combina el crecimiento de los cultivos flexibles y la concentración, extranjerización y acaparamiento de tierras, entendido como el control extendido sobre grandes superficies y otros recursos, a través de diversos mecanismos que involucran al capital de gran escala nacional y/o internacional (Borras, 2013). Así, hay capitales provenientes del Golfo Pérsico, China y Corea del Sur (en Argentina y Brasil); de Estados Unidos y países europeos (principalmente en Colombia, Perú y México); y de Japón (en Brasil, Colombia y Ecuador). Entre los capitales translatinos, los originarios de Argentina se orientan básicamente a los países del Mercosur; los de Brasil, a los países con los que comparte frontera, más Chile; y este último, a su vez, realizó adquisiciones de tierras destinadas a forestación y viñedos en Argentina, Brasil y Uruguay, más Colombia, Ecuador y Perú (Borras, 2013 y 2014).

Estas operaciones no siempre implican la transferencia de los títulos de la propiedad de la tierra. Los *pool/s* de siembra, modalidad difundida desde Argentina y Uruguay, arriendan grandes superficies a terceros para producir en gran escala, centralizando aportes de capital y tecnología. Los ejemplos más relevantes son los de las argentinas Cresud y Los Grobo que operan en Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil. En esta estrategia productiva, además, hay asociaciones de firmas locales con empresas o fondos extra-regionales, o intervención directa de estos últimos. Por ejemplo, Cresud se alió con la mayor compañía agrícola china, Heilongjiang Beidahuang Nongken Group, para adquirir tierras y cultivar soja en América Latina; al mismo tiempo, el fondo de cobertura con sede en Londres denominado El Tejar cultiva un millón de hectáreas de soja, maíz y algodón en Argentina, Brasil y Uruguay, y es sólo propietario del 20 por ciento de sus tierras de cultivo, arrendando el resto (Murphy y otros, 2012).

Por su parte, el paquete tecnológico sobre el que se asienta el modelo de los cultivos flexibles está dominado por un pequeño grupo de corporaciones globales proveedoras de semillas, de agroquímicos y de fertilizantes. En tal sentido, las *big six* (Monsanto, Dupont, Dow, Basf, Syngenta y Bayer), han realizado importantes inversiones directas construyendo plantas de herbicidas, montando centros de servicios y adquiriendo empresas que contaban con redes nacionales de distribución que abarcan gran parte del territorio cultivable en ALyC. El proceso de concentración de estos mercados se sigue acentuando tanto por las ventas de unidades de negocios entre ellas como por las megafusiones entre corporaciones, y se explica por la fuerte complementariedad existente entre

---

<sup>4</sup>En general, integrada por: la actividad primaria; la provisión de insumos (semillas, agroquímicos, maquinarias y equipos); comercialización, logística y transporte; industria de alimentos y bebidas; y, gran distribución minorista.

la demanda de semillas y la posibilidad de armar paquetes tecnológicos con otros productos de la marca, atándolos comercialmente.

Otra característica destacada es la estructura oligopólica que opera en la comercialización internacional de los commodities agrícolas. Sólo cuatro empresas -Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill e Dreyfus, habitualmente conocidas como “Grupo ABCD”- controlan el comercio mundial integrando la compra de materias primas, almacenamiento y transporte, incluyendo sitios portuarios, en los territorios de origen. Estas grandes *traders* manejan más del 90% de la comercialización externa de Brasil, tras un proceso de reversión producido por el avance de la frontera agrícola hacia el Centro-Oeste y Norte y la expansión del complejo sojero que exigió nuevos sistemas de logística, transporte y puntos de venta (Sauer y Pereira Leite, 2012; Wilkinson, 2010). Éste fenómeno también se manifiesta en Argentina donde la participación de estas empresas en la exportaciones de granos y subproductos oleaginosos se profundizó tras las políticas desregulatorias y privatizadoras de los años '90.

Un aspecto novedoso, que se suma a las estrategias empresariales de proximidad, expansión de mercado y control a través de las patentes, es la fuerte articulación con el sector financiero para amplificar la presencia global, asociando las estructuras de comercialización a fondos de inversión en tierras (como en los casos de Dreyfus, de los pools agrícolas argentinos Cresud y Los Grobo, o de la producción forestal en el Uruguay). También las *traders* desarrollan dinámicas de financiarización a través de distintos tipos de herramientas (consorcios sobre capital de riesgo, fondos de cobertura, fondos de pensión y fondos soberanos). Las cuatro compañías hegemónicas participan de estas actividades de dos maneras: por un lado, como propietarias de fondos de inversión y como firmas de gestión de activos, y por otro, como receptores de capitales de las instituciones financieras que invierten en los mercados agrícolas y que viabilizan, entre otros, el financiamiento de los mercados de futuros (Murphy y otros, 2012).

### **Industria de alimentos y bebidas, gran distribución minorista (GD)**

En los años noventa ingresaron firmas extra-regionales –fundamentalmente europeas– constituyendo *joint-ventures* con grandes empresas locales de la industria de alimentos y bebidas. Más recientemente, las ETA han intensificado procesos de asociación entre firmas, adquisiciones e inversiones directas buscando mantener el liderazgo en los mercados tradicionales y atender las nuevas demandas de productos diferenciados (carnes con “marca”, alimentos funcionales, etc.) de los crecientes sectores medios urbanos.

Entre las primeras diez firmas de la industria de alimentos y bebidas en la región, se destacan las brasileñas y las mexicanas. De ellas, cuatro son empresas agroindustriales especializadas en la producción y procesamiento de carne: JBS Friboi, Marfrig, Minerva y BRF (las dos primeras, líderes de la producción mundial de carnes), y Bimbo, entre los productos panificados. En el caso brasileño, ha sido fundamental el rol del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES), que suscribió la emisión de títulos que realizó Marfrig para pagar la adquisición en Estados Unidos de Keystone Foods, y financió gran parte de las obligaciones de JBS Friboi - la empresa alimentaria más grande de la región-, para el cumplimiento de las garantías solicitadas para la compra de Pilgrim's Pride (CEPAL, 2013). En el caso de México, la integración de la economía mexicana con la de sus vecinos del Norte a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) orientó inversiones de empresas de alimentos hacia los Estados Unidos, a partir de una estrategia de proximidad o *nearshoring* (UNCTAD, 2013). Desde Colombia, el

grupo alimentario Nutresa compró empresas bien posicionadas en la región, entre otras, la chilena Lucchetti. En Perú, algunas de las principales empresas del sector (Alicorp, Ajegroup y Gloria) estuvieron invirtiendo en el Cono Sur (principalmente en Chile) y América Central alentadas por el acceso al financiamiento.

En la rama de bebidas está altamente concentrado el segmento de cervezas, liderado por dos firmas extra-regionales, SAB Miller y AB InBev que adquirieron importantes firmas locales en Brasil (Ambev), México (Grupo Modelo) y la Argentina (Quilmes). Otra gran empresa trasnacional, Heineken se asoció con la chilena CCU y controla el mercado de esta bebida en Chile, y recientemente ha impulsado inversiones *greenfield* en Colombia para competir con SAB Miller (CEPAL, 2015).

Por otra parte, se observa una extendida y profunda consolidación de la GD a partir de la penetración de transnacionales extrarregionales como Walmart, Carrefour o el Grupo Casino, sumado al accionar de un número importante de translatinas, tanto la más grande del sector (Cencosud, de Chile) como otras, que han realizado adquisiciones en terceros países. Las ventas de alimentos en los súper e hipermercados localizados en la región se acercan a la participación promedio – entre el 75-80%- que se da en Estados Unidos y Europa. (Reardon y Berdegué, 2008). Asimismo con el despliegue de diversas estrategias y formas contractuales han impulsado transformaciones en las cadenas de valor, afectando la viabilidad de los productores y proveedores tradicionales. Particularmente, el control integrado de los grandes minoristas remite a las relaciones que establecen con los proveedores (condiciones de calidad, frecuencia y formas de entrega, permanencia en góndolas, pagos, etc), en las cuales inciden, específicamente, las economías de escala - en términos de cantidades, tecnología, gestión comercial y de poder o prestigio de la firma y/o marca-, la diferenciación de productos y las ventajas de costos absolutos (Gorenstein, 1998; Rama y Wilkinson, 2008). Más recientemente, la transnacionalización de este sector introduce otros cambios en la comercialización de alimentos, coordinando cadenas globales de abastecimiento en frutas, verduras, carnes y acuicultura bajo un esquema de funcionamiento reticular que impulsa el desplazamiento de los operadores tradicionales e incluso las grandes *traders*<sup>5</sup>.

### **Transnacionales agroalimentarias y poderes regulatorios: Estados, tribunales internacionales y otras instituciones globales**

Desde los años noventa, el nuevo marco regulador internacional introdujo cambios en el ejercicio de las funciones de los Estados nacionales e impuso límites a su capacidad regulatoria tras el objetivo de establecer “un buen clima de inversiones”. Este sistema no significa una desregulación de mercados en los que las partes –naciones y empresas- son iguales y cuentan con las mismas capacidades para intervenir, sino que se ha tratado de una re-regulación de las relaciones de poder entre Estados y firmas trasnacionales, coincidente con la mayor liberalización de los flujos de inversión mundial (productivas o financieras) aplicando mecanismos que garantizan el cumplimiento de las condiciones establecidas en los contratos y las ganancias de las empresas inversoras.

El sistema regulador busca controlar así la dimensión institucional del mercado mundial de alimentos a través de las exigencias de eliminar trabas al comercio internacional, que comenzó con la Ronda Uruguay (1986-1994) y siguió con la creación de la OMC y la

---

<sup>5</sup> El ingreso de Walmart en China, por ejemplo, favorece las exportaciones norteamericanas de productos procesados y, al mismo tiempo, implica un operador diferente a la firma de comercialización externa.

Ronda de Doha. Ello no ha resuelto, sin embargo, dos de los aspectos más importantes que hacen al funcionamiento de éste mercado: los subsidios a la producción agrícola por parte de los países centrales y la concentración del manejo del comercio de granos y semillas por parte de los grandes *traders* internacionales.<sup>6</sup> En los últimos años, a su vez, se avanzó hacia la privatización de los mecanismos que establecen las especificaciones y normas sobre productos y procesos agroalimentarios, en manos de entes corporativos. Esta posibilidad y capacidad para decidir sobre atributos, prácticas y manejos requeridos en la producción y distribución de alimentos actúa así como un instrumento estratégico para la creación, mantenimiento y ampliación de mercados (Delgado Cabeza, 2010).

Paralelamente, se ha ido conformando un Régimen Internacional de Acuerdos de Inversiones, asociado a diversos instrumentos (Tratados Bilaterales de Inversiones -TBIs-, Acuerdos Multilaterales de Inversiones-AMIs-) y a los acuerdos de comercio y arancelarios –Tratados de Libre Comercio, Mercosur, por ejemplo-. Ellos se conectan a un sistema de solución de controversias (ISDS, por sus siglas en inglés) que incluye la conformación de diversos tribunales (CIADI del Banco Mundial, Órgano de Solución de Disputas de la OMC, Tribunal de la Cámara de Comercio Internacional, entre otros), de los cuales los que han tenido más relevancia en relación a las inversiones extranjeras en la región son los TBIs y el CIADI.

Los países de ALyC fueron llevadas ante el Tribunal del CIADI por supuestos incumplimientos de las cláusulas de los TBIs en 161 casos, un 28% del total de los reclamos globales existentes en este tribunal (UNCTAD, 2014)<sup>7</sup>. El número de causas relacionadas con el agronegocio y la producción de alimentos no es de las más numerosas (el principal sector involucrado en los tribunales del CIADI es el de servicios). Los países que más han tenido que afrontar este tipo de causas son México (5 demandas) y Venezuela (4 demandas, principalmente por expropiaciones o nacionalizaciones). La mayoría de ellas cuestionan decisiones soberanas de los Estados nacionales (creación de impuestos, orientaciones de política económica, ambiental o de salud), argumento que sustentaron Bolivia, Ecuador y Venezuela al denunciar los TBIs y renunciar a la jurisdicción del CIADI, en 2007, 2009 y 2012, respectivamente. Los casos que involucran a México refieren al intento por proteger a los pequeños productores locales de azúcar, a través de la creación de impuestos a la importación de gaseosas y otras bebidas que contenían un tipo de endulzante (HFCS), cuando fue enjuiciada por Cargill alegando que se violaba el capítulo 11 del TLC de América del Norte (NAFTA), siendo condenado el Estado mexicano a pagar los supuestos daños a la multinacional norteamericana. Ello derivó en que otras firmas (Corn Products International y ADM) demandaran posteriormente a México.

A nivel global, se han creado otros sistemas de solución de controversias como, por ejemplo el de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), que posee un Centro de Arbitraje y Mediación. Asimismo, su Comité Permanente sobre el Derecho de

---

<sup>6</sup> El fracaso de la Ronda de Doha expuesto en la última reunión de Ministros de la OMC (diciembre de 2015) puso en evidencia, por un lado, la falta de consenso mundial para atender las necesidades de los países en desarrollo y, por otro, mostró que la estrategia seguida por los países centrales se ha basado en el impulso a los acuerdos de libre comercio regionales (Acuerdo TransPacífico de Cooperación Económica –TPP-; la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión –TTIP- entre Estados Unidos y la Unión Europea; y el renovado interés para reactivar la firma del acuerdo UE-Mercosur) en detrimento de los acuerdos multilaterales.

<sup>7</sup> De las naciones de la región, sólo Brasil, Cuba y México no reconocen la jurisdicción del CIADI.

Patentes, promovió un Tratado sobre el Derecho de Patentes, tendiente a la protección de las mismas a nivel internacional (por ejemplo, las relacionadas con las semillas).

Utilizando otros instrumentos, Monsanto inició acciones legales en los países de destino de las exportaciones de soja argentinas que tenían la patente correspondiente (Holanda, Dinamarca, España e Inglaterra). Frente a esta nueva situación, el Estado argentino se presentó como tercera parte involucrada y, en agosto de 2006, la Dirección General de Mercado Interior y Servicios de la Comisión Europea emitió el primer fallo contrario a las pretensiones de Monsanto, al que le sucederían luego sentencias similares de los tribunales de España e Inglaterra. Pese a ello la empresa anunció que no introduciría en Argentina nuevos eventos para soja hasta que no se modificaran las condiciones que afectaban el cobro de regalías. Esta situación ha comenzado a cambiar tras acuerdos entre privados tanto en soja como con la semilla transgénica de algodón (Arza 2014; Sztulwark, Braude, 2010).

En suma, las acciones y resoluciones del marco regulador internacional revisten fundamental importancia al considerar las relaciones de poder establecidas entre las empresas transnacionales y los países receptores de IED. Ello se combina con la redefinición de los sistemas jurídicos nacionales de la región que han incorporado instrumentos normativos con diversas cláusulas favorables a las empresas transnacionales, entre otras, las de Trato Nacional, Nación Más Favorecida, Protección de las Inversiones Previas, Estabilización y de Jurisdicción de Tribunales Internacionales (Ortiz, 2006).

### **Palabras finales**

La convergencia de la producción de alimento humano y animal con la generación de bioenergía desarrolló diversas fuerzas de cambios en el sistema agroalimentario de ALyC, acompañadas por una mayor centralización y concentración del capital transnacionalizado y un creciente accionar de las empresas translatinas. La difusión de los nuevos “paquetes tecnológicos” (semillas, herbicidas, fertilizantes) se tradujo en la expansión de los cultivos flexibles (soja, maíz, caña de azúcar y palma), proceso estrechamente vinculado a la extranjerización y acaparamiento de tierras, mientras que las modalidades organizativas difundidas en el agro (como los *pools* de siembra) muestran un incremento del porcentaje de la producción de estos cultivos en manos de extranjeros, sin que ello implique necesariamente la transferencia de la propiedad del suelo. Estas dinámicas profundizan el patrón de especialización basado en *commodities* al tiempo que han desatado buena parte de las tensiones y conflictos por el uso de los recursos (tierra y agua), la afectación de ecosistemas y la expulsión de las comunidades originarias, registradas en el continente.

Asimismo, las evidencias en la industria de alimentos muestran la ascendencia económica de algunas grandes empresas brasileñas y mexicanas, posicionadas no sólo como jugadoras importantes a nivel regional sino también global. A la inversa, en otras ramas, como la elaboración de cerveza, sólo dos firmas extrarregionales controlan más de dos tercios de la producción en una gran cantidad de países de ALyC. La consolidación de la GD en la región, involucra dos procesos simultáneos: la adquisición de cadenas locales por capitales extranjeros y, en segundo término, cuando las cadenas más grandes (nacionales e internacionales) absorben las cadenas menores y los independientes (Reardon y Berdegué, op.cit.). Estos cambios no sólo se producen en los centros metropolitanos sino que se difunden en forma generalizada en las estructuras comerciales de los diversos tamaños urbanos.

En este contexto de cambios, el marco regulador internacional apunta a una mayor liberalización de los flujos de inversión mundial (sean éstos productivos o financieros) y del comercio agrícola y de alimentos, recreando condiciones para minimizar el riesgo empresarial y garantizar sus ganancias. Ello limita el ejercicio de las funciones regulatorias de los Estados, configurando un sistema mucho más poroso en el que las disputas con las firmas trasnacionales se zanja en tribunales internacionales. Una última cuestión a subrayar es la que refiere a la creciente incidencia del sector financiero, que se suma a las estrategias empresariales de proximidad, expansión de mercado y control a través de las patentes que desarrollan las ETA.

## Bibliografía

Arza V. (2014); "Modernización tecnológica en transgénicos como estrategia de negociación política de multinacionales", Realidad Económica 288, diciembre, Buenos Aires, Argentina.

Borras, Saturnino; Jennifer C. Franco, CristobalKay y Max Spoor (2014): "El acaparamiento de tierras en América Latina y el Caribe: análisis desde una perspectiva internacional amplia", en Soto Baquero, Fernando y Sergio Gomez: Reflexiones sobre la concentración y extranjerización de la tierra en América Latina y el Caribe, FAO.

Borras, Saturnino; CristobalKay; Sergio Gomez y John Wilkinson (2013): "Acaparamiento de tierras y acumulación capitalista: aspectos clave en América Latina", en Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, N° 38 - 1er semestre de 2013

CEPAL (2015), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2014, Santiago de Chile.

CEPAL (2014), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013, Santiago de Chile.

CEPAL (2013): La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012, Santiago de Chile.

Delgado Cabeza, Manuel (2010): El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica, en Revista de Economía Crítica, nº10, segundo semestre.

Gorenstein S.: "Sector agroalimentario: las relaciones Industria/Gran Distribución", Desarrollo Económico Vol. 38 N° 149, abril-junio 1998, Buenos Aires.

Murphy, Sophía; David Berch y Jennifer Clapp, (2012): El lado oscuro del comercio mundial de cereales. El impacto de las cuatro grandes comercializadoras sobre la agricultura mundial, OXFAM, Londres.

Ortiz, Ricardo (2006): Los tratados bilaterales de inversión y las demandas en el CIADI: la experiencia argentina a comienzos del siglo XXI, documento de FOCO, Buenos Aires.

Rama, Ruth y John Wilkinson (2008): "Foreign direct investment and agri-food value chains in developing countries: a review of the main issues", en FAO (2008): Commodity market review 2007-2008, Roma.

Reardon, Thomas y Julio Berdegú (2008): "El papel del comercio minorista en la transformación de los sistemas agroalimentarios. Implicancias para las políticas de desarrollo", Debates y temas rurales N° 10, RIMISP, Santiago de Chile.

Sérgio Sauer & Sergio Pereira Leite (2012): "Agrarian structure, foreign investment in land, and land prices in Brazil", Journal of Peasant Studies, 39:3-4, 873-898.

Sztulwark S. y Braude (2010): "La adopción de semillas transgénicas en Argentina. Un análisis desde la perspectiva de la renta de innovación", Desarrollo Económico, Vol. 50, N° 198, Julio- Septiembre, Buenos Aires, Argentina.

UNCTAD 2015: World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance, Ginebra, Suiza.

UNCTAD (2014): Recent development in Investor-State Dispute Settlement (ISDS), UNCTAD Issues note 1, abril (disponible en [www.unctad.org/diae](http://www.unctad.org/diae)).



UNCTAD (2013): World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development, Ginebra, Suíça.

Wilkinson, John (2010):“Transformações e perspectivas dos agronegócios brasileiros”, em Revista Brasileira de Zootecnia., v.39, p.26-34, 2010 (supl. especial).