



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA

CARRERA DE POSGRADO
DOCTORADO EN ECONOMÍA

Tema: Régimen Social de Acumulación y sector agroexportador.
Su manifestación en la cadena de valor sojera santafesina (1991-2021)

Autora: Ximena Jorgelina Colavechia Gutiérrez

Director: Ariel Oscar García

Co-Directora: Carina Laura Frid

Noviembre 2024

Resumen:

Esta investigación procura aportar a la economía desde la perspectiva de la teoría de regulación, identificando a las instituciones como agentes meso económicos con capacidad de regular el régimen de social de acumulación territorial. El estudio tiene aplicación en la cadena de valor sojera santafesina, en la cual el cooperativismo agropecuario interviene a nivel local, en un contexto de economía periférica a partir de la posición subordinada en el sector agroexportador.

La particularidad del estudio consiste en complementar a la metodología cuantitativa tradicional en economía, aspectos cualitativos integrando la praxis de los agentes económicos mediante el abordaje de casos múltiples, destacando que a las variables económicas le subyacen sujetos sociales que revisten de sentido al guarismo que nutren las mismas. Asimismo, se realiza un análisis interescalar el cual permite establecer relaciones entre aspectos macro, meso y microeconómicos.

Por último, se presenta una herramienta metodológica específica para el modelo cooperativo, que bien puede adaptarse a otros modelos de organización socioeconómica, a los fines de medir la incidencia institucional en el territorio y su aporte al desarrollo local.

Palabras clave: Regulacionismo- Régimen Social de Acumulación- Sector agroexportador- Cadenas de valor global- Cooperativismo Agropecuario

AGRADECIMIENTOS

A mi compañero de vida, Juan Manuel, y a nuestros hijos, Benicio Iñaki y Delfina Pilar, por su paciencia y presencia incondicional.

A mi madre y a mi padre, por darme la vida y la posibilidad de estudiar y elegir mi camino.

A mis suegros, por colaborar con la causa de alguna u otra manera.

A mis abuelos y a Madre del Camino, quienes, desde otro plano, me fortalecen para seguir siempre adelante.

A mis amigos, por su apoyo y soportar mis ausencias.

A mis directores, Ariel y Carina, quienes, incansablemente me han alentado y me han transmitido su expertise sacando mi mayor esfuerzo.

A los integrantes y representantes de las cooperativas que muy amablemente me abrieron las puertas de sus instituciones.

Al Movimiento Cooperativo que me ha brindado la esperanza de que un mundo mejor se puede lograr.

A la Universidad pública y a CONICET que me permitieron ser la primera generación de mi familia con formación universitaria y de posgrado.

A los Directivos, Docentes, Administrativos del área de Posgrado de mi querida Facultad.

A todos los Colegas que han aportado de alguna u otra forma.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	7
CAPÍTULO 1. METODOLOGÍA	10
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	19
2.1 Modo de producción agropecuario.....	24
2.2 RSA: antecedentes y particularidades	27
2.2.1 RA en países periféricos y el análisis sectorial/territorial	31
2.3 Las principales formas institucionales en el sector agropecuario pampeano	33
2.3.1 FI Estado.....	35
2.3.1.a Estado y políticas estatales	38
2.3.1.b El Estado en situación de dependencia.....	41
2.3.2 Las Formas de la Competencia y las Relaciones Internacionales.....	43
2.3.2.a Los sistemas productivos nacionales y las cadenas globales de valor	49
2.3.2.b Teoría de la Regulación en economías periféricas con inserción en CGV.....	55
2.3.3 El modelo de organización cooperativo como FI.....	59
2.3.3.a La llave de la acumulación en el cooperativismo agropecuario	65
2.3.3.b Cooperativismo y desarrollo local: construcción y medición interinstitucional.....	68
CAPÍTULO 3. ESTADO DEL ARTE	71
3.1 Transformaciones del cooperativismo agropecuario. El caso ACA.....	71
3.2 Políticas públicas y cooperativismo (1990-2010).....	79
3.3 El impacto de las cooperativas agropecuarias en el desarrollo local	81
CAPÍTULO 4: RÉGIMEN SOCIAL DE ACUMULACIÓN AGROPAMPEANO	84
4.1 RSA multiescalar agropecuario	84
4.1 El sector agropecuario argentino de inicios y mediados de siglo XX	85
4.1.1 1970-1990: RSA de valorización financiera.....	90
4.1.2 1990-2002: RSA apertura y desregulación económica	99
4.1.4 2015-2019: RSA de nueva valorización financiera	116
4.2 Dinámica macro exportadora y de la CVG sojera	119
4.2.1 Indicadores macroeconómicos	119
4.2.2 CVG sojera y las variables del sector agropecuario agroexportador	125
4.3 Transformaciones en el cooperativismo agropecuario.....	137
4.4 Políticas estatales y asociativismo reivindicativo	141
4.4.1 Políticas estatales agropecuarias fines siglo XXI	141

4.4.2 Asociativismo reivindicativo	148
4.5 Del contexto al texto	151
CAPÍTULO 5: RSA Y ASOCIATIVISMO PAMPEANO SANTAFESINO EN EL SIGLO XXI	153
5.1 Estructura física, social y económica de la pampa santafesina	155
5.2 Red de cooperación en la cadena de valor sojera de cooperativas santafesinas	159
5.2.1 Relaciones inter eslabones del sistema cooperativo	163
5.2.2 Entramado institucional regional	169
5.2.2.a Movimiento Cooperativo	170
5.2.2.c FI estatales y extra económicas	187
5.3 Procedimientos de regulación de cooperativas	188
5.3.1. Formas de la competencia y relaciones internacionales	190
5.3.2 Relaciones con el Estado	193
5.4 Conflictos locales dentro del RSA agropecuario	194
5.5 Estrategias de capitalización cooperativa	200
5.6 Valor Agregado Cooperativo y desarrollo local	202
5.7 Vinculaciones entre los casos	206
CAPÍTULO 6. RESULTADOS, CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES	208
Resultados y conclusiones	208
Reflexiones finales	215
Fuentes de información	218
GLOSARIO	233

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

Diagrama N°1: Esquema conceptual del marco teórico	20
Diagrama N°2: Abordaje escalar del marco conceptual	70
Diagrama N°3: Esquema de la cadena de la soja	126

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1: Principales variables de la cadena de la soja en miles de toneladas y hectáreas. Argentina (1970-1989).....	96
Tabla N°2: Principales firmas exportadoras de aceites y sub-productos oleaginosos en Argentina. Años 1973-1985.	97
Tabla N°3: Empresas en Argentina según capacidad de molienda y origen del capital (2014) ..	113

Tabla N°4 : Superficie sembrada (en hectáreas) según campaña: principales cultivos y total general. Provincia de Santa Fe. Campañas 2003/04 - 2014/15	115
Tabla N°5: Ventas declaradas al exterior (DJVE) por granos, legumbres, harinas proteicas y aceites vegetales por campaña por grupo empresario (toneladas). Campañas 2017/18 – 2020/21	118
Tabla N°6 Evolución del número de EAP con límites definidos en la provincia de Santa Fe y el total nacional según censos 1988, 2002 y 2018 (cantidad y porcentaje)	127
Tabla N°7: Ranking de acopiadores con mayor cantidad de plantas en Argentina. Año 2021 ...	130
Tabla N°8: Exportadores de granos y subproductos. Años 2017-2021	133
Tabla N°9: Principales instituciones del cooperativismo agropecuario.....	171
Tabla N°10: Procedimientos de regulación de cooperativas según FI	189
Tabla N°11: Distribución del VAC Cooperativa Agropecuaria de Centeno al 30/09/2021.....	203

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1: Precios FOB granos de soja (dólares/tonelada). Años 1981-1990.....	93
Gráfico N°2: Superficie sembrada, cosechada y volumen de producción. Argentina. Campañas 1990/2003	103
Gráfico N°3: Exportaciones de Granos, Aceites y Subproductos (en millones de toneladas/año)	110
Gráfico N°4 : Evolución del PBI en miles de millones de dólares estadounidenses a precios constantes (2010 =100). Años 1970-2021	120
Gráfico N°5 : Balanza Comercial Argentina en millones de dólares estadounidenses corrientes. Años 1970-2021	122
Gráfico N°6 Evolución anual del tipo de cambio nominal. Moneda de curso legal (unidades de peso argentino por dólar estadounidense). Años 1990-2021	122
Gráfico N°7: Evolución de los stocks acumulados de deuda externa total (pública y privada por sector residente), fuga de capitales (método residual del balance de pagos), intereses pagados y variación del PBI interanual (eje derecho). Años 1975-2019 (en miles de millones de dólares corrientes y PBI base 1975 = 100).....	123
Gráfico N°8 : Superficie sembrada (millones de hectáreas, eje izq.) y volumen de producción (millones de toneladas, eje der.). Argentina. Campañas 1970-2021	130
Gráfico N°9: Superficie sembrada (millones de hectáreas, eje izq.) y volumen de producción y molienda (millones de toneladas, eje der.). Argetina. Campañas 1970/71-2020/21	131
Gráfico N°10: Exportaciones de granos, aceites y subproductos de soja (en millones de toneladas/año). Años 1993-2021	132
Gráfico N°11: Costo unitario de principales agroquímicos importados (USD/volumen).....	135

Gráfico N°12: Precios FOB granos de soja (USD/tonelada). Años 1981-2021.....	136
Gráfico N°13 : Evolución del número de cooperativas agropecuarias y de sus asociados 1937-2018 y los RSA en Argentina.....	138
Gráfico N°14: Ubicación de las localidades de Bouquet y Centeno, provincia de Santa Fe	154
Gráfico N°15: Mapa siembra de soja (%) por departamento. Argentina. Campaña 2020/2021 ..	157
Gráfico N°16: ACA en la cadena agroindustrial argentina.....	160
Gráfico N°17: Distribución geográfica de ACA en Argentina.....	161
Gráfico N°18: Grupo Cooperativo	162
Gráfico N°19: Asignación de VAC por grupo de interés	204

INTRODUCCIÓN

La dinámica de una economía productora y exportadora de alimentos puede comprenderse como un tablero donde intervienen una diversidad de actores con intereses en el territorio. El auge de la actividad sojera en las tres décadas que transcurrieron entre 1991 y 2021 en Argentina, en particular en la pampa santafesina, ha atraído a productores agropecuarios de otras actividades como la tampera o ganadera, así como a una variedad de actores económicos que sobrepasan las fronteras nacionales e intervienen a distintas escalas, canalizando sus recursos a la cadena productiva de la oleaginosa. Es decir, el complejo sojero, proveedor de divisas se organiza a escala internacional.

El paradigma productivo desplegado en la pampa santafesina y en la cadena de valor global (CVG) basado en el agronegocio se ha caracterizado por los rasgos financiero-especulativos (Vidosa, 2018; Mateo 2020a), la superación de las fronteras de posibilidad productiva de la mano del avance biotecnológico (García Bernado, 2021; Gras y Hernández, 2013; Balsa, 2008), entre otros, imprimiendo repercusiones a nivel multiescalar -local, provincial, nacional e internacional.

La inserción de los países periféricos en estas cadenas se puede concebir en relación a las estructuras productivas y sociales pre-existentes y a las dinámicas de la cadena más allá de la escala nacional. De manera que, el campo de acción de los agentes económicos se amplía hacia escalas globales y los acuerdos institucionales que regulan la acumulación del capital se convalidan en el marco de un régimen de acumulación nacional específico. De esta forma, en el tablero de juego se despliegan diversos actores que se encuentran en condiciones de definir las reglas y otros que buscan adaptarse a las mismas regulando su comportamiento para seguir participando en el Régimen Social de Acumulación (RSA) dominante. En esta línea, y bajo la delimitación de un meso nivel¹ -donde se definen los arreglos institucionales correspondientes al sector y que repercuten luego en los demás niveles-, se analizan los principales arreglos entre los

¹ En el meso-nivel la teoría de la regulación “distingue un conjunto de normas implícitas y explícitas, los acuerdos interprofesionales, reglas, rutinas y costumbres aceptadas en el sector y todos aquellos dispositivos que ajustan permanentemente las expectativas y los comportamientos individuales a la lógica del conjunto del sector en su funcionamiento económico (Bartolí y Boulet, 1989). En términos de De Bandt (1989:1-2), se constituye un subsistema de pertenencia heterogéneo, en donde confluyen las diferentes dimensiones económicas. Campo de acción que no está definido a priori, sino que es una construcción social e histórica, a partir de arreglos institucionales que garantizan la reproducción parcial de la acumulación sectorial. En consecuencia, las normas de competencia, la tecnología o normas internacionales sólo toman sentido en este campo de acción. Mientras que el motor de la dinámica estaría situado a nivel de las empresas, el subsistema es el lugar de la realización, donde se nutre la dinámica estructurada y de decisión, en tanto delimita un campo de acción para los actores económicos” (Vidosa, 2018: 63-64)

agentes de la cadena y entre estos y el Estado que postergan transitoriamente la crisis de acumulación tanto de la cadena, como del régimen nacional.

Esta imbricación entre régimen de acumulación, comercio internacional y determinación de reglas de juego puede ser aprehendida a través de un enfoque regulacionista, puesto que este permite analizar la CVG sojera en un espacio socioeconómico periférico. Desde esta perspectiva, las instituciones cumplen el papel de mediadoras de las relaciones sociales y económicas. El despliegue y la articulación del tejido institucional como una red de colaboración productiva serán claves en el análisis del cooperativismo agropecuario manifestado en el centro sur santafesino en el período de referencia. Asimismo, en términos de comprender la dinámica de transformación, el campo de acción de los agentes se interpreta a partir de los conflictos que emergen tras la búsqueda de nuevos arreglos (o acuerdos) institucionales, frente a la crisis de acumulación que se despliega tanto a escala internacional, como nacional, desde 2008.

En síntesis, por un lado, la configuración del Estado y las políticas estatales permitirían el direccionamiento y la apropiación de los recursos generados en el territorio, y por el otro, las condiciones sociales y organizacionales de la dinámica productiva vinculados al sector de interés, posibilitarían identificar los procedimientos de regulación que el cooperativismo agropecuario ha adoptado.

Por lo expuesto, en esta investigación interesa abordar el Régimen Social de Acumulación (RSA) en relación al cooperativismo ligado con el sector agroexportador, considerando específicamente sus vinculaciones con las políticas estatales y con la red de cooperación que conforma la cadena de valor sojera (centro sur de la Provincia de Santa Fe, entre 1991 y 2021).

Organización de los capítulos

El trabajo se organiza en seis capítulos. El primero concierne a los aspectos metodológicos referidos al planteo del problema de investigación con su hipótesis y objetivos que guiarán el escrito. Asimismo, se proponen el esquema de investigación y tipo de diseño, la sistematización y las fuentes de información utilizadas.

El capítulo 2, contempla el marco teórico construido a partir de la teoría de la Regulación, las Cadenas Globales de Valor, la teoría del Estado y políticas públicas, teoría de la Dependencia y especificidades del modelo organizativo del cooperativismo.

El tercero sistematiza y analiza una serie de estudios que dan cuenta de los avances relacionados al tema de investigación y al problema planteado.

En el capítulo 4, en primer término, se describen los aspectos vinculados a las formas institucionales -formas de la competencia, Estado y relaciones internacionales- que a diversas escalas (internacional, nacional, provincial, local-regional) condicionan el curso de acción y la acumulación del sector agropecuario pampeano y sus cooperativas en más de medio siglo de la historia argentina. Posteriormente, se presentan los guarismos y la evolución temporal de las principales variables macroeconómicas y de la cadena de valor sojera. Para finalizar, se consideran las transformaciones del cooperativismo agropecuario tanto de índole cuantitativas y económicas, como institucionales y organizacionales hacia fines del siglo XX y se destacan las políticas estatales y el asociativismo del tipo reivindicativo con las vinculaciones con el Estado, los alcances y las limitaciones institucionales propias en los RSA.

En el capítulo 5 se desarrollan las dimensiones relativas al sector cooperativo agroexportador en la cadena de valor sojera santafesina. Asimismo, a partir de un estudio de campo y en diálogo con el enfoque teórico, se analizan las transformaciones y adaptaciones en las cooperativas del siglo XXI a partir de una multiplicidad de actores representantes de instituciones vinculadas a entidades cooperativas del centro sur santafesino. A modo de cierre del análisis y aporte específico, se contempla una herramienta metodológica para evaluar la incidencia institucional de las cooperativas agropecuarias en el territorio y su desempeño en el desarrollo local y regional.

Finalmente, en el capítulo 6 se exponen las conclusiones, rescatando el planteo de la hipótesis a partir de las respuestas al objetivo general y a los objetivos específicos desarrollados en los capítulos precedentes.

El problema de investigación se construye a partir de las iniciativas de adaptación en cooperativas agropecuarias al modo de acumulación que prima desde fines del siglo XX. A partir del estudio de la inserción global de una asociación de cooperativas se dio cuenta de las transformaciones que estaban atravesando las asociaciones de productores agropecuarios a partir de los requerimientos globales de la cadena sojera a la cual proveen mediante un estudio de caso múltiple. Es por ello que, se puso en cuestionamiento cómo estas últimas se han adaptado y sobrevivido a las exigentes condiciones de los mercados agroexportadores, tensionando, tal vez con su lógica identitaria, pero primando las necesidades de reproducción económica. Las políticas públicas son claves, así como las relaciones económicas que eslabonan a cooperativas de primer grado en el territorio productivo.

Objetivo general

Analizar el Régimen Social de Acumulación (RSA) en relación al cooperativismo agropecuario ligado con el sector agroexportador, considerando específicamente sus vinculaciones con las políticas estatales y con la red de cooperación entre cooperativas al interior de la cadena de valor sojera en el centro sur de la Provincia de Santa Fe, entre 1991 y 2021.

Objetivos específicos

- I- Examinar las formas institucionales vinculadas al cooperativismo agropecuario pampeano², considerando su inserción global subordinada.
- II- Analizar las vinculaciones entre las políticas estatales y el devenir del sector cooperativo agropecuario en relación a su RSA.
- III- Indagar sobre la dinámica económica y el desarrollo territorial que conforma la cadena de valor de cooperativas agropecuarias santafesinas como procedimientos de regulación frente al proceso de globalización.

² En referencia a su localización en la región pampeana comprende el área geográfica situada en el centro-este de Argentina lindante con el océano Atlántico. Es una llanura de clima templado o húmedo, con lluvias suficientes favoreciendo la actividad agrícola y ganadera. La componen las jurisdicciones comprendidas por las provincias de Santa Fe, Entre Ríos, La Pampa, Córdoba, Buenos Aires y Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA). La ubicación convierte a esta región en el núcleo central del país, tanto en lo político como en lo económico y demográfico.

Hipótesis

Esta investigación asume la hipótesis de que las cooperativas agropecuarias y sus productores asociados pampeanos han sido condicionados por las características del RSA nacional (de fines del siglo XX y principios del siglo XXI) y las políticas estatales, teniendo que asumir procedimientos de regulación para sostener su inserción en las cadenas de valor global.

A pesar de la reducción de la cantidad de productores agropecuarios, cooperativas de primer y hasta segundo grado que trajo consigo el agronegocio a partir de la década de 1990, se registran cooperativas que han logrado adaptarse a la dinámica económica. Estas empresas, mediante una red de cooperación productiva o intercooperación, generan procesos de desarrollo territorial a partir de la distribución del valor obtenido en la cadena de valor sojera.

Preguntas de investigación

¿Qué hitos críticos ha atravesado el RSA del sector cooperativo agropecuario exportador a fines del siglo XX? (crisis de acumulación, dificultades financieras, acceso al crédito, quiebra de cooperativas de primer y segundo grado).

¿Qué participación ha tenido el sector cooperativo agropecuario exportador como parte del Estado (o como beneficiario de políticas públicas) y en el desarrollo de las formas estructurales de manera de mantener la reproducción ampliada del capital a escala social?

¿En qué medida han resultado determinantes las políticas estatales en la evolución del sector agropecuario? ¿Tiene capacidad para intervenir en el sector agroalimentario exportador?

¿Qué arreglos institucionales han tenido que efectuar las cooperativas para seguir participando del RSA sectorial (agronegocios, cadena valor global) frente a formas de la competencia, las relaciones internacionales y el Estado?

¿Cómo está anclada localmente la acumulación del sector agropecuario (cooperativo)? ¿Cómo se insertan localmente las cooperativas agropecuarias eslabonadas en cadenas globales de valor? ¿Pueden ser las cooperativas agropecuarias un medio para distribuir riqueza localmente derivada de cadenas de valor globales? ¿De qué manera?

Por último, una incógnita a indagar refiere a la posibilidad del cooperativismo para impulsar otro tipo de proyectos complementarios que reduzcan su dependencia frente a los condicionantes del RSA del agronegocio soja exportador en el territorio en el que se inserta.

Esquema de investigación y tipo de diseño

El esquema de investigación planteado es del tipo explicativo-interpretativo. Explicativo, debido a que se pretende encontrar una variación concomitante o correlación causal entre las transformaciones en el asociativismo de pequeños y medianos productores rurales pampeanos y las condiciones dominantes en el régimen de acumulación y las implicancias de políticas públicas sobre el sector. Interpretativo, en razón a que la interpretación se hace por referencia al contexto histórico o institucional de la empresa cooperativa de manera de iluminar un nuevo sentido en el asociativismo rural como factor clave económico y social a futuro.

Asimismo, el diseño resulta de una serie de decisiones que afectan tanto a la operacionalización como a la instrumentalización para el abordaje empírico, es decir, a todo lo que compromete a la fase analítica del proceso. En este sentido, el diseño de la investigación contempla las siguientes cuestiones.

La *dimensión espacial* es abordada considerando las escalas nacional y provincial, aunque enfocando en el centro sur santafesino, y particularizando en el ámbito local y regional de la localización y dinámica de los casos seleccionados. Asimismo, resulta ineludible incorporar al estudio aspectos de la escala internacional que poseen influencia directa en la inserción global de las producciones pampeanas.

En cuanto al tratamiento de la *temporalidad*, se propone una indagación desde la coyuntura, entre 1991 y 2021, y se enfoca retrospectivamente en aquellos hitos históricos significativos vinculados a los objetivos de la investigación. Cuestiones relevantes para la definición del abordaje temporal particularizadas en los capítulos 4 y 5 han sido, entre otras: a) difusión e incorporación de nuevas tecnologías aplicadas al agro en cualquiera de sus actividades o eslabones, b) políticas públicas en distintos órdenes (nacional, provincial, local) que hayan resultado significativas para el sector agropecuario y sus cooperativas, c) transformaciones en el sistema agroalimentario internacional, d) políticas internacionales con repercusiones en el sector en los distintos RSA, e) el devenir del cooperativismo agropecuario en cuanto a decisiones político institucionales, económicas, asociativas relevantes, f) la viabilidad material y temporal de la investigación.

En dicho sentido, y ya dialogando con el marco teórico de referencia, el tiempo histórico no se concibe aquí como tiempo cronológico o un tiempo lineal en el cual se desenvuelve la dinámica de las variables empíricas elegidas, es un tiempo que ha de ser construido por la teoría, y cuyas sustancias son las variaciones de las formas de las relaciones sociales, las cuales se manifiestan por variaciones cualitativas observables en el significado que emerge de lo que es nuevo (Aglietta, 1999). Interpretar lo nuevo implica insertarlo dentro de un movimiento contradictorio. En síntesis,

como señala dicho autor “hay que captar las rupturas que se producen en la evolución histórica y aprehender la génesis de las formas sociales nuevas” (Aglietta, 1999, p 15). Se podría pensar al proceso histórico como el "contexto" bajo el sentido que Oszlak y O'Donnell (1995) le otorgan, el carácter de una creación analítica que busca con la mayor economía posible "situar" el tema "específico" estudiado, respecto del conjunto de factores indispensables para comprenderlo, describirlo y eventualmente explicarlo.

El objeto de estudio está constituido por las vinculaciones productivas entre los agentes y actores³ relacionados al cooperativismo pampeano santafesino considerando las condiciones que impone el RSA imperante desde fines de siglo XX, el impacto de las políticas públicas y las estrategias de las cooperativas (o productores asociados) para adaptarse a ambas (sostenerse y seguir acumulando).

El abordaje de las unidades de análisis, compuestas por las instituciones, formas institucionales o arreglos institucionales se observan para dar cuenta de las diferentes escalas del RSA. En particular, para el caso de la escala local se estudian las cooperativas agropecuarias, otras empresas, gobierno local, clubes, escuelas, etc.- a partir de un trabajo de campo en un par localidades de la pampa santafesina, el cual procura precisar comportamientos, hecho que involucraría aspectos del tipo de diseños intensivos. Se relevaron especificidades de cada caso, considerando a actores y agentes (productores agropecuarios, consejeros, empleados y gerentes de cooperativas agropecuarias de primer y segundo grado, agentes comercializadores y distribuidores, representantes de organismos públicos y de organizaciones) relacionados entre sí, quienes pertenecen o están vinculados a dichas instituciones.

Los casos a ser estudiados son dos cooperativas agropecuarias localizadas en el centro sur - región pampeana- de la provincia de Santa Fe, o pampa santafesina. Uno de ellos, emplazado en la localidad de Bouquet donde hay una alta productividad del suelo, es actualmente de producción netamente agrícola, y el otro situado en Centeno, con menores rindes en los cultivos, se desempeña en las actividades agrícola, ganadera y tambera para observar diferencias y similitudes según la especialización y la diversificación productiva, aunque enlazados en la cadena sojera. Es de esta manera que, se plantea el estudio de caso múltiple, en donde se busca constatar o re-qualificar las hipótesis teóricas desde la cuales se parte y triangular los significados resultados de los casos con el abordaje contextual previo y los datos cuantitativos analizados sobre el sector agropecuario y el cooperativo en particular.

³ A efectos prácticos, se distingue entre actores y agentes. Se entiende por ambos a individuos u organizaciones, aunque cuando se alude a los segundos se hace referencia explícita a quienes intervienen con motivos centralmente económicos (García, 2011).

Los ejes de análisis a partir de los cuales se ha realizado la investigación se detallan a continuación en función de cada objetivo. Para:

I- Examinar las formas institucionales vinculadas al cooperativismo agropecuario pampeano, considerando su inserción global subordinada se abordan a) las regularidades macroeconómicas plasmadas en el nuevo régimen monetario y cambiario a partir de 1990, las posteriores devaluaciones, restricciones o accesibilidad al financiamiento externo, etc; b) los impactos de crisis internacionales en lo económico financiero, la demanda de commodities, condicionamientos productivos en la cadena de valor global, implementación de nuevas tecnologías; c) la dinámica de acumulación del sector agropecuario y del cooperativismo agropecuario considerando la concentración y centralización del capital, observando variables como cantidad, tipo y origen del capital de empresas que participan en los distintos eslabones productivos, integraciones (fusiones, absorciones), alianzas, inversiones, tecnología, producción, exportaciones, infraestructura (orientada a la exportación), número de cooperativas agropecuarias, número de productores totales y asociados a cooperativas, cambios en la estructura social agraria (nuevos actores); d) estructura productiva nacional, considerando variables macro (producto bruto interno, balanza comercial: exportaciones (manufacturas de origen agropecuario), importaciones, balanza de pagos (exteriorización de capitales-deuda externa), tipo de cambio, etc. y variables sector sojero (productos, precio de granos, siembra-producción-exportaciones, molienda, insumos).

II- Analizar las vinculaciones entre las políticas estatales y el devenir del sector cooperativo agropecuario en relación a su RSA, poniendo énfasis en las políticas estatales sectoriales dirigidas tanto a la producción como a la infraestructura tales como: a) leyes, decretos, planes, programas y beneficios impositivos actuales y pasados, infraestructura-; b) financiamiento, acceso a subsidios y préstamos; c) participación directa o indirecta en organismos y programas del Estado, acceso a instancias de decisión política.

III- Indagar sobre la dinámica económica y el desarrollo territorial que conforma la cadena de valor de cooperativas agropecuarias santafesinas como estrategias adaptativas frente al proceso de globalización. Se focaliza en las formas de competencia y en la inserción internacional de los casos de estudio considerando a) inversiones, patrimonio, resultados económicos contables; b) vinculaciones de cooperación y de competencia hacia abajo -con productores- y hacia arriba -con organizaciones cooperativas de grado superior o de otra forma organizativa (actividades económicas, institucionales, políticas)-; c) relaciones con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales locales y regionales; d) especificidades del modelo cooperativo (sistemas de capitalización, responsabilidad social cooperativa, valor agregado cooperativo); e) estrategias,

comportamientos, decisiones para afrontar las coyunturas macroeconómicas y del sector; representaciones de actores involucrados con el cooperativismo.

Fuentes de información

Se recurre a fuentes de información primarias y secundarias. Entre las primeras, cabe destacar, observación en campo y entrevistas semiestructuradas a agentes y actores vinculados a cooperativas agropecuarias de la zona en cuestión. El objetivo de las entrevistas fue obtener información que permita construir nuevos conocimientos y, a la vez, validar hipótesis y objetivos de trabajo sobre las transformaciones del sector fines de siglo XX y principios del XXI. Las entrevistas en profundidad fueron realizadas de manera presencial, por llamada telefónica y por videollamada a informantes calificados vinculados al sector cooperativo. En el desarrollo de cada relevamiento en algunos casos se siguió en orden secuencial cada pregunta (modelo dispuesto en el Anexo), mientras que en otras se estableció una conversación mediante una de las preguntas elaborada como disparadora y se fueron abordando los temas proyectados. Se entiende que la entrevista es una conversación sistematizada para poder recuperar las experiencias de vida atesoradas en la memoria de la gente. Además, permitió aclarar y repreguntar en un marco de interacción directa pudiendo acceder a información difícilmente observable y documentada sobre los comportamientos.

La vinculación que se estableció con los informantes calificados permitió obtener las percepciones de los actores y acceder a un fecundo bagaje informativo acerca del cooperativismo agropecuario, permitiendo construir representaciones sobre las relaciones sociales de producción y político institucionales. La representación es portadora de un significado asociado que le es inherente que, al ser formulada por sujetos sociales, no se trata de una simple reproducción sino de una compleja construcción en la cual detenta una participación relevante, además del propio objeto, el carácter activo y creador de cada individuo, el grupo al que pertenece y las constricciones y habilitaciones que lo rodean. El concepto de representación social según Jodelet (1986):

“designa una forma de conocimiento específico, el saber de sentido común, cuyos contenidos manifiestan la operación de procesos generativos y funcionales socialmente caracterizados. En sentido más amplio, designa una forma de pensamiento social. Las representaciones sociales constituyen modalidades de pensamiento práctico orientados hacia la comunicación, la comprensión y el dominio del entorno social, material e ideal. En tanto que tales [sic], presentan características específicas a nivel de organización de los

contenidos, las operaciones mentales y la lógica” (Jodelet, 1986; citado en Tifni, 2017, p. 122).

Respecto a las fuentes secundarias directas, se ha recurrido, por un lado, a las generadas por las propias entidades relevadas (libros de actas, estatutos, balances económicos, sociales, memoria); así como documentos publicados por otras del sector, en particular, la cooperativa de segundo grado con la cual están íntimamente vinculadas. Sobre la factibilidad de acceso a las mismas, en Centeno se consultaron los libros sociales y se observaron temas de relevancia que no se pudieron localizar en las actas. Asimismo, en Bouquet, si bien no se brindó acceso a documentación institucional (libros de actas), se registraron los balances económicos, los cuales contaban con interesantes análisis sobre la realidad socioeconómica del país y de la región.

Por otro lado, entre las fuentes secundarias indirectas se consultó bibliografía específica sobre la historia del agro pampeano, cooperativismo, formas de asociación, etc. mediante estudios de autores y centros de investigación especializados en la materia. A partir de estas últimas fuentes se ha buscado realizar “la captación, evaluación, selección y síntesis de los mensajes subyacentes en el contenido de los documentos, a partir del análisis de sus significados, a la luz de un problema determinado” (Dulzaides Iglesias y Molina Gómez, 2004). Entre las fuentes que permiten analizar las dinámicas del propio RSA se encuentran bases de datos de organismos nacionales (Censos Nacionales Agropecuarios, estadísticas sobre la actividad económica publicadas por INDEC; la Subsecretaría de Agricultura, Dirección Nacional de Agricultura, Dirección de Estimaciones Agrícolas), internacionales (FMI, Banco Mundial, OCDE), cámaras empresarias (CIARA, Bolsa de Comercio Rosario), también estudios de autores como Bona y Barrera (2021), Storti (2019), García Bernado (2021), Vidoso (2018), entre otros. Además, se consultaron notas de prensa, a los fines de hacer observables los conflictos derivados de los RSA.

Sistematización de la información

El plan de actividades de la investigación (expresado en un orden analítico, no necesariamente cronológico) constó de:

1. Relevamiento y análisis conceptual sobre la teoría de la regulación y su aporte a la economía para explicar las dinámicas económicas territoriales en función de los objetivos propuestos.
2. Análisis de información provista por fuentes secundarias directas emitidas por las organizaciones estudiadas en el período correspondiente, como ser Balances Económicos y Memorias Sociales, Boletines, y demás documentos que sean de accesibilidad pública; del mismo modo, información

de fuentes secundarias indirectas provenientes de centros de investigaciones especializados de entidades públicas y privadas.

3. Descripción periodizada en etapas temporales regidas por los RSA dominantes a nivel nacional focalizando en las *formas de competencia*, las *relaciones internacionales* y el *Estado* como las formas institucionales principales que guiaron el estudio para los niveles de análisis sectorial y modelo cooperativo agropecuario en sus escalas internacional, nacional, provincial y local. En el apartado sobre las formas de la competencia se ha profundizado al respecto del modelo productivo y cómo operan las unidades productivas.

4. Obtención y procesamiento de información primaria a partir del trabajo de campo en cooperativas del centro-sur de Santa Fe en relación a los objetivos específicos y a las dimensiones de análisis. Los ejes indagados fueron: a)- la visión de los entrevistados del contexto nacional, internacional y de las políticas de gobiernos que tuvieron implicancias en las transformaciones del sector y de su organización, b)- la caracterización de las relaciones con otros actores del agro pampeano en los distintos momentos claves y c)- identificación del impacto del RSA y de las políticas públicas y la adaptabilidad a las mismas. Para ello, se ha elaborado un instrumento de recolección de datos similar, aunque diferenciado para cada tipo de actor/entrevistado considerando los tópicos: datos sobre la entidad y su identidad, económicos, sobre el asociativismo, desarrollo rural y valor agregado; hitos históricos, globalización, transformaciones institucionales y organizacionales; Estado y políticas públicas. Las entrevistas se han realizado en dos etapas. La primera etapa, entre los meses de febrero de 2015 y diciembre de 2016, constó de cinco entrevistas personales. Se inició a principios de 2015 (12 de febrero de 2015) a un gerente de departamento de ACA, cooperativa centenaria de segundo grado -con sede en la ciudad de Rosario- que constituyó el caso de estudio en la investigación de maestría de la autora. Luego, fue entrevistado un consejero de la cooperativa de Berabevú, del sur provincial (9 de septiembre de 2016). A continuación, a un productor agropecuario de Máximo Paz, el 14 de septiembre de 2016. Igualmente, se contó con la voz de un miembro del Consejo de Administración de la Federación de Cooperativas Federadas (FECOFE), el 1 de noviembre de 2016. El 27 de diciembre de 2016 se realizó la última entrevista a un miembro de AFA, ex consejero, en la cual participaron también dos asociados jóvenes de la cooperativa de carácter nacional con gran dispersión territorial, pertenecientes al Centro Cooperativo Primario Maciel a 67 kilómetros de Rosario (Región Centro de Agricultores Federados Argentinos -AFA- S.C.L.).

La segunda etapa, entre los meses de marzo de 2021 y julio de 2022, estuvo enfocada a los casos particulares de profundización analítica, dos cooperativas fundadas a mitad del siglo XX, al calor del auge del cooperativismo agropecuario pampeano; han tenido diversas actividades núcleo y

trayectorias, aunque confluyen en el destino agroexportador de su intermediación comercial y en sus capacidades de adaptarse y sobrevivir a condicionamientos económicos y políticos, principalmente. Se efectuaron 18 entrevistas personales a personas vinculadas a las entidades y a otras instituciones de las localidades del sur santafesino abordadas (en la sección Anexo se detallan entrevistados, fechas y modalidad de la entrevista).

5. Análisis de la estructura y la dinámica de las cooperativas pampeanas seleccionadas, buscando similitudes, divergencias y particularidades. Identificación de las estrategias adoptadas para sostener su inserción global y su aporte en el desarrollo local.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

“Las cooperativas tienen mucho para enseñarnos a los economistas. Su existencia desafía a nuestras teorías y nos fuerza a pensar nuevos abordajes para comprender su complejidad y diversidad”
(Munt, 2022).

En esta investigación se asume un enfoque regulacionista, el cual vincula fundamentos económicos con instituciones y gobernanza para explicar la dinámica económica a partir de múltiples determinaciones. La escuela francesa de la regulación surge en la década de 1970 en un contexto de crisis del régimen de acumulación fordista en los países centrales. Se trata de una doble crisis: por un lado, la recesión de principios de la década de 1970, desencadenada por el aumento del precio del petróleo, y por otro lado, la crisis de la teoría económica imperante hasta ese momento –el keynesianismo–, que se vio superada por el fenómeno de la estanflación. Es en este momento cuando el pensamiento neoclásico monetarista se establece como dominante a nivel internacional y, al mismo tiempo, surge el enfoque de la regulación en Francia (Lipietz, 1988, citado en Gajst, 2010, p.2)⁴.

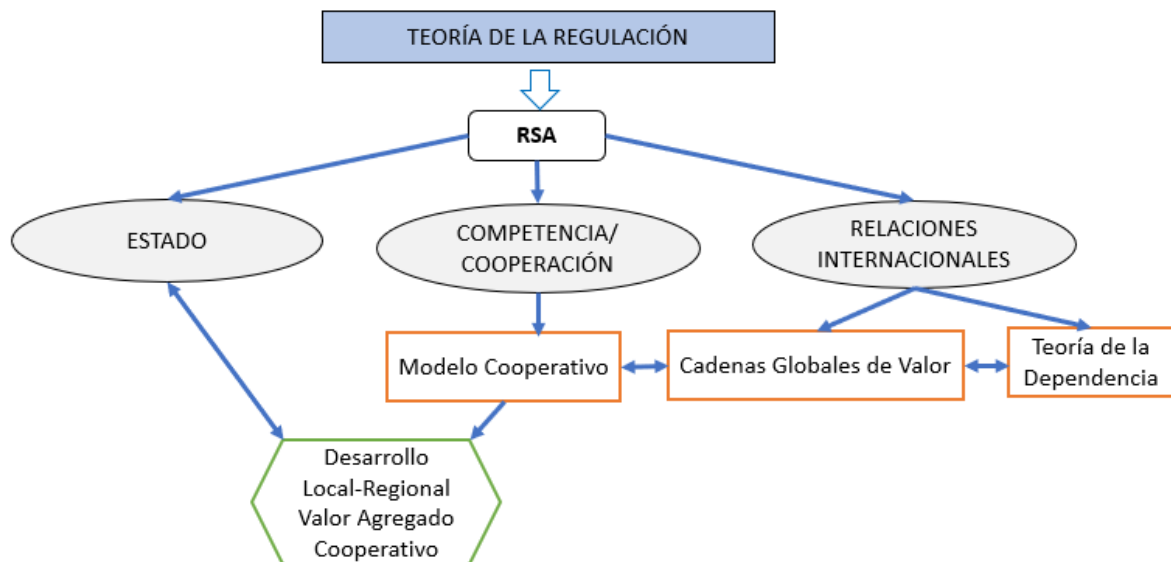
Desde una perspectiva integral, el regulacionismo centra sus principales interrogantes en la siguiente cuestión: cómo decisiones descentralizadas de producción e intercambio redundan en una dinámica estable que permite la reproducción del sistema económico. A los fines de este estudio, resulta de interés identificar la dinámica en la cual se desempeña el sector cooperativo agropecuario -la cooperativa como institución- de la pampa santafesina; asumiendo una dimensión sectorial y un recorte territorial. Empero las particularidades de su inserción productiva global y su dinamismo local, requieren incorporar al marco teórico conceptos de la teoría de la dependencia, las cadenas globales de valor, el modelo cooperativo y el desarrollo local en función del problema de investigación.

Dentro de la teoría regulacionista, se consideran para este trabajo los siguientes elementos: modo de producción, régimen de acumulación (RA), modo de regulación, dimensiones política y económica, formas institucionales.

⁴ Pueden reconocerse dos corrientes principales del enfoque de la regulación en Francia. En primer lugar, la corriente que surgió en la Universidad de Grenoble, a partir del *Groupe de Recherche sur la Régulation de l'Economie Capitaliste* (GRECC), dirigido por Gérard Destanne de Bernis, bajo la influencia de François Perroux y Christian Palloix. En segundo lugar, la corriente que se estableció en la Universidad de París, en el *Centre d'Etudes Prospectives d'Economie Mathématique Appliquées à la Planification* (CEPREMAP), cuyos principales referentes son Michel Aglietta, Robert Boyer, Alain Lipietz, Jacques Mistral, Hugues Bertrand y Bernard Billaudot, entre otros. Este segundo grupo se convirtió en una escuela teórica con repercusiones a nivel mundial, por lo cual, en la actualidad, la escuela de la regulación es directamente identificada con esta corriente parisina.

En este capítulo se abordan las siguientes dimensiones conceptuales y perspectivas que estructuran el análisis de la investigación: Modo de producción agropecuario; RSA: antecedentes y particularidades; RA en países periféricos y el análisis sectorial/territorial; las principales formas institucionales en el sector agropecuario pampeano; Forma institucional Estado; Estado y políticas estatales; el Estado en situación de dependencia; las Formas de la Competencia y las Relaciones Internacionales; el modelo de organización cooperativo como forma institucional; particularidades institucionales de la acumulación en el cooperativismo agropecuario; Cooperativismo y desarrollo local: construcción y medición interinstitucional.

Diagrama N°1: Esquema conceptual del marco teórico



Fuente: Elaboración propia.

Desde la perspectiva de Jessop y Ngai-LingSum (2006, p. 4-5) la regulación implica una orientación teórica relativamente definida en economía institucional y evolutiva, la cual explora las interconexiones entre las formas institucionales y las regularidades dinámicas de la economía capitalista. Asimismo, afirman que intenta integrar el análisis de la economía política con el de la sociedad civil o el Estado, al mostrar cómo interactúan para normalizar la relación del capital y guiar el curso conflictivo, mediado por las crisis de la acumulación de capital.

Las definiciones de la regulación según los principales exponentes de la TR son citadas por Neffa (2005, p.8). Por su parte, Robert Boyer considera la regulación como "la conjunción de mecanismos que concurren a la reproducción del sistema en su conjunto, dadas las formas institucionales en vigor y el estado de las estructuras económicas y sociales". De manera similar, Aglietta (1999) enuncia que:

“la regulación de un modo de producción es la manera según la cual se reproduce la estructura determinante de una sociedad en sus leyes generales, y se transforman las relaciones sociales creando formas nuevas de tipo económico y no económico, organizándose de manera tal, que reproducen una estructura determinante: el modo de producción“. (p.8)

Dentro de los principios de análisis de la regulación se considera que el capitalismo está situado histórica y espacialmente, identificando especificidades de cada período y lugar, partiendo de la concepción de que las relaciones conflictuales entre grupos sociales se encuentran en la base del funcionamiento del capitalismo. Es en las formas de mediación, en aquello que da a los conflictos una expresión que permite al sistema continuar y a las relaciones entre grupos no explotar en una pura violencia social. Las formas de mediación son reglas, instituciones, tipos de negociación. Es fundamental comprender que dichas instituciones mediadoras son producidas por el conflicto social, no son exógenas. La actividad esencial de los grupos sociales no sólo es producir objetos, sino reglas dentro de las cuales unos se expresan en relación a otros y se definen las cuestiones centrales del poder. Lo que pone en relieve la teoría de la regulación (TR) es colocar a las instituciones⁵ en el lenguaje de la economía, dado que éstas definen comportamientos y ajustes económicos, mediante el desafío de mostrar qué eficacia tuvieron para hacerlo a los fines de determinar el régimen de crecimiento de un período (De La Vega Navarro y Aglietta, M,1987, p. 335). Es entonces que Aglietta considera que la naturaleza de la acumulación está definida por la geografía de estas instituciones (p. 338).

Existe una dimensión política, según Aglietta, esencial en la formación y en el funcionamiento de toda institución debido a que no es posible concebir una coherencia social que no haya tomado una expresión política. El autor define a la política como ese proceso a través del cual la forma institucional que toma la colectividad puede establecerse definitivamente. El trabajo político es el

⁵ La herramienta teórica regulacionista se inspira en el trabajo de René Girard sobre la génesis de las instituciones no económicas. Según Aglietta, la misma resulta adecuada para la economía en función de que, entre otros motivos, los sujetos económicos se definen en su interacción. El punto esencial es que cada uno no puede definir lo que es, lo que debe crear o hacer, sino únicamente en relación con el otro. De acuerdo a Girard, en esa interacción el deseo es lo que otro nos muestra como modelo de deseo al cual se intenta imitar y rivalizar. Frente a dicha indeterminación, la institución surge como producto de esa rivalidad y como modelo de referencia para quienes engendraron la institución y respetan sus normas (De La Vega Navarro y Aglietta, M,1987, p. 344).

trabajo de creación de normas y de gestión de normas, en consecuencia, es el trabajo por donde se precipita el conflicto. En el proceso civilizatorio del cual la economía jugó un importante papel, al eliminar la violencia directa de los sujetos sobre los sujetos, la violencia de la sangre característica de las sociedades religiosas del pasado, dentro de ese proceso se han engendrado valores que deben ser preservados y respetados -estado de derecho, libertad individual- bajo la forma de un principio que nos estaría dado universalmente (De La Vega Navarro y Aglietta, M., 1987, p. 355).

Otro elemento regulacionista radica en que en un sistema que engendra una multitud de conflictos locales, que pueden generalizarse de manera peligrosa, se pueden observar múltiples instituciones mediadoras, por lo que la coherencia de cada RSA escapa a una ley general. La institución es el modo de expresión de lo colectivo, de lo social, en oposición a los agentes privados, que se convierten en privados cuando la institución se presenta como el lugar en donde se deposita de alguna manera la unanimidad; es decir, la dimensión de la colectividad en relación a la dimensión heterogénea y particular de los individuos. Desde esta perspectiva, para que una institución pueda mediatizar las relaciones resultaría necesario una transformación de los términos del conflicto, la cual es posible si las reglas de la negociación no son cuestionadas (Munt, 2022). Una vez que una institución ha sido producida no permite, si no es por un proceso teórico, descubrir las huellas de lo que la ha engendrado, es decir, el proceso del conflicto. Desde el momento en que se despliega y que ya “de manera milagrosa” parece apaciguar los conflictos, alcanza una racionalidad natural lo cual quiere decir que una institución funciona mientras la gente olvida que esa institución es el producto de su propia acción, es necesario que se crean en sus capacidades mediadoras para que pueda desempeñar eficazmente su papel lo que así es engendrado, puede ser cuestionado por el mismo proceso por los que hasta entonces creyeron en ella. De esta manera, no puede haber leyes generales ni universales para el regulacionismo, ya que la única ley es el conflicto y éste no tiene leyes. Por consiguiente, sólo puede haber formas locales de regulación, formas transitorias de resolución de los problemas que pueden ser cuestionadas (De La Vega Navarro y Aglietta, M., 1987, p. 346-347).

Las instituciones canalizan los conflictos, transformándose para adaptarse a la acumulación. Tienen competencias locales (no existe en el sistema una forma de mediación ni de resolución de conflictos que cubra el conjunto del sistema económico). Entonces, la regulación global del sistema, para que el régimen de acumulación pueda funcionar, se realiza mediante la compatibilización o imbricación de instituciones diferentes. Es el Estado que, al tener un rol superior en términos

políticos, puede establecer una compatibilidad entre instituciones locales, funcionando cada cual en su área particular⁶ (De La Vega Navarro y Aglietta, M., 1987, p. 339).

Aglietta (1999) demuestra que la regulación del capitalismo ha de interpretarse como una creación social a partir que la postura teórica permite concebir las crisis como rupturas en la continuidad de las relaciones sociales. En este marco, los periodos de crisis constituyen una intensa creación social, donde la solución a la crisis es siempre una transformación irreversible del modo de producción. Cuando el autor identifica rupturas, considera a las transformaciones cualitativas en el campo de las ciencias sociales. Cuando hay incertidumbre es cuando se reactiva el conflicto en el sistema. Desde el punto de vista de la TR, la falta de coordinación a priori de los planes de los agentes económicos, la cual crea incertidumbre radical, es una manifestación de violencia. Aglietta considera que:

“Si se quiere dar una expresión teórica a la violencia es preciso tomar en cuenta la dimensión incertidumbre. Nos parecía que la observación más inmediata de la crisis, para los economistas era la irrupción de la incertidumbre en términos de impredecibilidad, ya que trae consigo la parálisis de los comportamientos anteriores e interferencias en los horizontes económicos. La pérdida de señales de referencia va provocar fenómenos importantes.” (De La Vega Navarro y Aglietta, M., 1987, p. 341).

Los regulacionistas fueron construyendo sus principales conceptos, desarrollando una metodología histórico-relacional que combina tres niveles decrecientes de abstracción (Ormaechea, Sidler y Almada, 2021). En el primer nivel, el más abstracto, estos autores analizan los modos de producción y su articulación (en este caso, predominantemente capitalista). En el segundo nivel, caracterizan a las regularidades sociales y económicas que describen la acumulación a largo plazo; es decir, las particularidades que asumen los distintos y variables regímenes de acumulación entre los períodos de crisis. Finalmente, en el tercer nivel de abstracción, se consideran las formas específicas que asumen las relaciones sociales en una época y en un espacio geográfico determinado; esto es, las formas institucionales que definen las regularidades sociales y económicas observadas. Usualmente, los regulacionistas proponen analizar tanto la estabilidad que caracteriza al funcionamiento de estas formas institucionales como así también sus permanentes transformaciones (Boyer y Saillard, 1996).

La consideración sobre los tres niveles de abstracción mencionados se indaga en el trabajo de investigación mediante la operacionalización de lo más abstracto a lo concreto. En primera medida,

⁶ De esta manera, el enfoque regulacionista tiene puntos de contacto con el keynesianismo como activador de la economía de posguerra mediante instrumentos de política económica, pero además la eficacia de las políticas estaba apoyada en la acción de las formas intermediarias como nivel fundamental de resolución de conflictos.

se atienden las implicancias del modo de producción agropecuario. Es decir, se observan las relaciones sociales que rigen la producción y reproducción de las condiciones materiales, retomando los conceptos clásicos marxistas (renta, composición orgánica del capital, concentración y centralización del capital, etc), los cuales definen al régimen de acumulación y se reflejan en el comportamiento de las formas institucionales. Asimismo, el economista Stuart Mill distinguía entre las leyes que regían la producción de la riqueza y las que regulan su distribución entre los factores productivos; sostenía que las leyes de la producción participaban de la naturaleza de las leyes físicas, en cuanto reflejan simplemente los datos de la tecnología de la producción pero que, en cambio, las leyes de la distribución dependen tan sólo de las instituciones humanas (Olivera, 1977).

En segundo lugar, se sopesan las particularidades del régimen de acumulación cooperativo agropecuario pampeano (atendiendo a un régimen de acumulación sectorial particular, según la mirada de los regulacionistas grenobleses). En términos generales, el RA es definido como el “conjunto de regularidades que aseguran un progreso general y relativamente coherente en la acumulación del capital” (Boyer y Saillard, 1996, p. 210) a través de una compatibilidad dinámica entre la producción, la distribución del ingreso y los patrones de consumo.

En última instancia, aunque no menos importante, se examina el modo de regulación, el cual implica “los encadenamientos coyunturales de las principales variables macroeconómicas, tal como las perciben los agentes económicos” (Boyer, 2007, p. 61). Este conjunto de normas, instituciones, organizaciones y pactos sociales (la mayoría de los cuales son incluidos en las cinco formas institucionales del regulacionismo) aseguran la reproducción del campo de relaciones sociales sobre las que se asienta el régimen de acumulación (Santos, 2002, p. 92). Son objeto de estudio, pues, las formas institucionales que materializan las relaciones sociales y de producción agropecuarias; así como las representaciones de actores sociales vinculados a dichas formas institucionales, enfatizando en el subsector cooperativo desde fines de siglo XX y principios del XXI en la pampa santafesina. El esfuerzo teórico por entender la estabilidad o el orden económico a través de ciertas instituciones ayuda a comprender las reconfiguraciones temporales y espaciales que permitieron y permiten que el capitalismo conforme una lógica organizativa dinámica que, en su escala global, se adapta a realidades muy diversas y las transforma.

2.1 Modo de producción agropecuario

Lipietz (1988), así como todos los regulacionistas en general, tiene como punto de partida los aportes de Marx en el sentido que analiza el modo de producción capitalista inherentemente

contradictorio mostrando que se caracteriza por configuraciones específicas de las relaciones de producción e intercambio. En la producción se observa una separación entre los productores directos y la propiedad de los medios de producción que da origen a la relación salarial, a la venta de la fuerza de trabajo, introduciendo la división social fundamental entre trabajo y capital. Dicha contrariedad o conflictividad es identificable en tanto en la relación capital-trabajo, como en la competencia entre los mismos capitalistas y en la vinculación entre la acumulación en la esfera de la producción y la realización del valor en la esfera del intercambio.

La forma de producción agraria pampeana cambió a un proceso de trabajo crecientemente complejo y tecnificado. En la tradición de la economía política, es la conflictividad económica históricamente condicionada la que se desarrolla entre los terratenientes, los capitalistas y los trabajadores rurales la que otorga una forma particular a la estructura social en un momento determinado; dicha tríada teórica se encuentra presente siempre que hay producción agraria subsumida a formas de producción capitalistas. Esto es independiente de que en momentos determinados y por circunstancias históricas las tres personificaciones puedan estar combinadas en menos personas, aun cuando las adecuaciones subjetivas a estos roles son parte de las circunstancias históricas resultantes de la lucha de clases. De hecho, Tifni (2016) caracteriza al productor agropecuario del sur santafesino - el “chacarero”- como una figura compleja al momento del análisis ya que se articulan en una sola persona los tres factores de producción: tierra, capital y trabajo; lo cual conjuga elementos propios de los burgueses –el deseo de propiedad privada, libertad de comercio, de ascenso social- y, por otro lado, elementos de los trabajadores. Es posible que -frente a determinadas situaciones coyunturales- en sus luchas se encuentren más cercano a unos que a otros y que esta cercanía u oposición varíe en el tiempo, aunque prima su “*habitus* burgués”.

En el marco de una reestructuración capitalista global propia de la etapa neoliberal (Harvey, 1998) la producción de mercancías alimentarias y agroindustriales también sufrieron transformaciones significativas (Lattuada, 2006). De hecho, una de las características tempranamente señalada del nuevo “sistema alimentario mundial” fue la creciente orientación de tierras productivas hacia cultivos industriales y la generalización de modalidades de contratismo (Rozo y Barkin, 1983). Ambos aspectos estuvieron presentes en las transformaciones productivas argentinas. Como parte de este proceso general de reestructuración industrial, en el agro argentino de finales de los noventa tomó impulso de manera generalizada un modelo productivo centrado en la siembra directa del suelo, la creciente medicalización (preexistente, ya que formó parte de los desarrollos propios de la “revolución verde” de los años 60), y la implantación de biotecnología de cultivos (un desarrollo iniciado en Estados Unidos durante la década del 80). Este combo fue rápidamente adoptado por

el capital agrario argentino, particularmente en la producción de soja y maíz (Trigo et al., 2002). La transformación productiva potenció la superficie sembrada de dichos cultivos e inauguró una nueva época respecto de las barreras de rendimientos, expectativas de cosecha y superficie potencial (Burgos y Mattos, 2016; Teubal y Rodríguez, 2002, entre otros).

García Bernado (2021) contrasta el avance de las escalas productivas y con éste, la reducción de capitales en condiciones de competir. En el consiguiente proceso de exclusión y consolidación sectorial analiza que se ha vuelto característico de la producción agraria de cultivos extensivos y se explica principalmente por el avance de los volúmenes de capital mínimos necesarios para producir. En la nueva forma de producción participan de manera asimétrica distintos actores económicos, con condicionantes económicos que afectan de forma diferente a unos y a otros. La transformación productiva que llevó a cambiar el “centro decisional” de la producción desde el “productor agropecuario” hacia una “red” condujo a que los saberes propios de quien personalmente comandaba la producción y administraba el capital en el pasado no fueran suficientes para producir bajo las nuevas condiciones, tornándose clave el papel que juega la planificación científica en el nuevo modelo productivo. El autor destaca, en este sentido, que la producción en términos de paquete tecnológico modifica la dinámica del proceso productivo con saberes encarnados en nuevos actores sociales:

“la emergencia de las empresas especializadas, aunque también de los trabajadores técnicos e ingenieros agrónomos que asesoran al capital agrario a cambio de un salario o una cuota de la producción, ya no simplemente como una modalidad de ahorro de costos por la vía de la tercerización, sino también como una forma de especialización técnica adecuada a las nuevas demandas resultantes de las mayores dificultades técnicas que engendró el nuevo proceso productivo” (García Bernado, 2021, p. 39).

La idea de una producción colectiva a cargo de distintos nodos de una red es la apariencia que cobra el fenómeno creciente de la tercerización agraria (los llamados “sub-contratos”) que ponen al capitalista agrario en el lugar particular de administrador del capital relegando las labores manuales y la planificación técnica. Eventualmente, esta función de planificación técnica de la producción queda enajenada en beneficio de un tercero que no es una persona contratada por el capital de manera directa, aunque percibe un ingreso por asesorar a través de acuerdos comerciales entre un administrador y, por ejemplo, la empresa vendedora de insumos o la cooperativa a la que está asociado. Se trata de situaciones similares donde la planificación productiva ya no puede ser comandada por el dueño del capital.

Diversas investigaciones encuentran que la creciente crisis de la producción agraria a partir de 1988 está asociada a la masa de contratistas agrarios que emerge del desplazamiento de capitales

agrarios por el surgimiento de nuevas exigencias de una escala (Barsky y Gelman, 2009) a la que algunos actores logran adecuarse, mientras que otros sucumben (Gras y Hernandez, 2009; Barsky y Gelman, 2009; Muzlera, 2013; Hernández, 2020). La expansión del contratismo responde a una forma particular de tercerización del trabajo agrario, que se despliega en la forma concreta de pequeños capitales expulsados de la producción agraria que logran reconvertirse hacia capitales no agrarios o proveedores de insumos a capitales agrarios. Asimismo, con el avance productivo, la cantidad de trabajadores necesarios para sostener una producción agrícola se vuelve cada vez menor. De esta manera, la figura del contratista permite al capitalista evitar, por un lado, el costo fijo de emplear a trabajadores (que hacen laboreos durante unos pocos días al año) y, por otro, el cuantioso valor de inversión en maquinarias que se ha tornado elevado. En este sentido, la escala necesaria para adquirir una máquina ha crecido considerablemente, y se ha complejizado el tipo de maquinarias necesarias para sostener una producción de acuerdo a las nuevas condiciones. En estas condiciones, la tercerización es la forma más económica de reproducción del capital, por lo que en definitiva, lo que en apariencia es una red de empresas, lo que oculta son formas eficientes de reproducción capitalista (García Bernado, 2021, p. 37).

2.2 RSA: antecedentes y particularidades

En el siguiente apartado se expondrán diferentes perspectivas en torno al concepto de RSA en diálogo con la definición que propone la TR y acepciones que desarrollan investigadores argentinos. Esta concepción permitirá vislumbrar las particularidades del régimen de acumulación cooperativo agropecuario pampeano.

De acuerdo a la TR el régimen de acumulación refiere a la forma de estabilización dinámica que adopta el modo de producción capitalista: se trata del conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, permitiendo absorber o posponer las distorsiones o desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso (Boyer y Saillard, 1996). En otras palabras, es la manera en que sistemáticamente se distribuye el producto social, garantizando la reproducción de las condiciones de producción en los distintos sectores y el consumo final (Gjast, 2010).

Una categoría similar al RA fue introducida en el ámbito académico argentino por José Nun (1987a y 1987b) designada como “régimen social de acumulación” (RSA). Nun afirma que,

“así como hay un régimen político de gobierno, hay también un régimen social de acumulación, en cuyo contexto operan los agentes económicos. Si la evidencia histórica señala, por un lado, que la producción capitalista es altamente adaptable (...), revela, por

el otro, que esta producción exige un marco institucional más o menos estable que la favorezca y, sobre todo, que posea algún nivel mínimo de coherencia" "la política o la ideología son siempre constitutivas de la economía" (1987a, p. 37).

De este modo, dicha categoría designa el "conjunto complejo de las instituciones y de las prácticas que inciden en el proceso de acumulación de capital, entendiendo a este último como una actividad microeconómica de generación de ganancias y de toma de decisiones de inversión" (Nun, 1987a, p. 39). En otras palabras, Nun refiere al RSA como "un proceso histórico pluridimensional de mediano o largo plazo, que define eso que corrientemente se llama una 'etapa' o un 'estadio' capitalista, supone la existencia de mecanismos que coordinan un dilatado espectro de actividades privadas y públicas, al tiempo que articula modos de legitimación que le son propios" (Nun, 1987a, p. 41). Nun (1987a) define que el RSA "consiste en un heterogéneo proceso histórico de mediano y largo plazo, recorrido por fuerzas contradictorias, y que puede ser observado en diferentes fases de su desarrollo: inicio, expansión y crisis"⁷. El autor señala que dadas las propias características de proceso heterogéneo y contradictorio donde un nuevo RSA puede fortalecer algunos de sus rasgos distintivos mientras agoniza el anterior, o aún tener reflujos en su etapa de consolidación. De modo que identificar el momento de inicio y culminación de un RSA es una tarea compleja y no tiene que ver con un acontecimiento único y determinante.

Nogueira (2010, p. 2) enfatiza el concepto de RSA acuñado por José Nun como una ampliación a las definiciones de "modelo", "estrategia" o "modos" de acumulación, los cuales son utilizados para contextualizar problemáticas, fragmentar los espacios temporales y analizar estrategias políticas y económicas de intervención. El uso de estos conceptos suele tener un sesgo economicista ligado, en buena medida, al énfasis puesto en los factores puramente estructurales o económicos que permiten la acumulación capitalista en determinados contextos, soslayando la importancia del régimen político y, por tanto, a los modos de intervención que el Estado posee a través de diferentes opciones de políticas públicas que incorpora la noción de RSA.

Continuando con los aportes locales se considera a Basualdo (2007) quien define como régimen de acumulación dominante a "la articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de estado y las luchas entre los bloques sociales existentes" (p. 6). Dichas variables se evolucionan con cierta

⁷ Puede vincularse al concepto de ciclo económico, "...un tipo de fluctuación que se encuentra en la actividad económica agregada de las naciones que organizan su trabajo principalmente en empresas: un ciclo consiste en expansiones que ocurren al mismo tiempo en múltiples actividades económicas, seguidas de recesiones de igual modo generales, contracciones y recuperaciones que se funden con la fase expansiva del ciclo siguiente..." (Burns y Mitchell, 1946, p. 3, citada por Lapelle 2016). La expresión ciclo económico es algo engañosa, ya que parece sugerir que las fluctuaciones económicas siguen una pauta regular y predecible. En realidad, las fluctuaciones económicas no son en absoluto regulares y casi siempre son imposibles de predecir con mucha precisión. (Mankiw, 2007, p. 512).

regularidad, atendiendo tanto al ritmo de repetición de los fenómenos económicos, como a su dinamismo en relación a la evolución relativa de los agregados económicos o de grandes actividades económicas; junto a un orden de prelación a su interior, una jerarquía interna que vincula su importancia relativa y la relación de causalidad o dependencia que mantienen entre ellas. El comportamiento de las variables económicas se encuentra asociado aquí a

"una determinada estructura económica que, si bien expresa los avances tecnológicos y de los procesos productivos, todos ellos finalmente se aplican como resultado de las luchas sociales que se entablaron entre el capital y el trabajo e involucran a las diferentes fracciones del capital y los distintos estratos sociales dentro de los trabajadores" (p. 8).

Asimismo, Basualdo (2007) sostiene que "cada régimen de acumulación es conducido por un bloque de poder específico que articula las distintas fracciones del capital", dicho bloque puede revestir cierta heterogeneidad en su interior y donde determinadas fracciones ejercen el predominio económico y otras la hegemonía política. Es decir, que el predominio económico y la hegemonía política son patrimonio de fracciones del capital diferentes, aunque ambas integran el mismo bloque de poder. "El predominio alude a la estructura económica mientras que la hegemonía a la incidencia sobre la dinámica estatal".

Por su parte, Almada y Ormaechea (2019) señalan que la categoría "régimen de acumulación" se ha constituido, progresivamente, como una clave heurística recurrente al momento de la periodización y el análisis histórico en un creciente número de trabajos orientadas a la comprensión de los procesos y transformaciones económicas en Argentina, concentradas especialmente en el período iniciado con la última dictadura cívico-militar⁸. En el mismo orden de ideas que Basualdo, consideran que periodizar no sólo implica el responder a la adecuación al objeto disciplinar a partir de la delimitación espacio-temporal del problema, sino que también, supone establecer un principio homogeneizador que otorga unidad a un determinado proceso suponiendo una regularidad de ciertas variables, una relación lógica de prelación entre ellas admitiendo fundar un principio de causalidad que habilita la explicación histórica. En los casos en que el criterio de periodización no remite directamente a la política, lo hace, alternativamente, a la economía. En estas ocasiones, cuando no se alude sin más a la modificación en la tendencia de variables económicas exclusivamente, reaparece el criterio acontecimental bajo la forma de una definición de política económica de un determinado gobierno.

⁸ Para profundizar en el tema, consultar: Nun, 1987a y 1989; Neffa, 1996 y 1998; Arceo, 2003; Basualdo, 2001, 2006 y 2010.

Asimismo, Almada et al. (2019) proponen el desarrollo de un sólido trabajo de indagación que busque sentar las bases para una (re) formulación de la categoría RA como:

“una síntesis económico-política que articularía la relación entre: a) la dinámica estructural dominante de valorización a escala global y aquella vigente al interior de una formación social específica en determinado período, junto a sus articulaciones, contradicciones y crisis endógenas; b) el proceso de lucha de clases que configuran dicha dinámica a escala nacional, al interior del cual determinado bloque social deviene dominante y logra imponer una direccionalidad específica al proceso de valorización; y c) las modalidades de articulación de los dispositivos estatales que permiten al bloque dominante la reproducción ampliada de sus intereses de manera coherente y estable durante cierto período” (p. 26).

Como síntesis del concepto de RSA y las diversas acepciones observadas en el apartado 2.2 se destaca la potencialidad heurística de la categoría RSA planteada por Nun, la cual permite visibilizar de manera más explícita—al interior del análisis histórico— que lo económico y lo político son dimensiones co-constitutivas de la realidad social, que se desarrollan a nivel de la producción y la circulación/distribución, respectivamente, operando de modo orgánico y concurrente. Por un lado, Nun plantea al RSA como "un proceso histórico pluridimensional de mediano o largo plazo, que define lo que corrientemente se llama una `etapa` o un `estadio` capitalista"; es de utilidad para periodizar como marco contextual establecer un principio homogeneizador que otorga unidad a un determinado proceso —ya sea en la determinación del objeto como en la estructuración del relato histórico— como recurso del investigador en el análisis de los procesos sociales. De manera complementaria, el término RSA concierne a una mirada de nivel meso cuando refiere al "conjunto complejo de las instituciones y de las prácticas que inciden en el proceso de acumulación de capital, entendiendo a este último como una actividad microeconómica de generación de ganancias y de toma de decisiones de inversión" (Nun 1987a, p. 37).

Bajo la óptica macro, en consonancia con el objetivo de analizar el RSA en relación al cooperativismo agropecuario en el mercado agroexportador, se indagaría la estabilización dinámica del modo de producción del conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital que condicionan al sector cooperativo agroexportador. Respecto al análisis meso, se pondrá el foco en determinadas formas institucionales que guiarán el análisis del cooperativismo como subsector agropecuario dentro de un territorio determinado.

2.2.1 RA en países periféricos y el análisis sectorial/territorial

Uno de los grandes méritos de la teoría de la regulación (TR) es haber incorporado análisis de tipo macroeconómicos articulados con el nivel meso económico, introduciendo aspectos sectoriales y territoriales. Asimismo, la TR deja abierta la elección del nivel de análisis: puede ser el sector, la región, la nación o el espacio en el que se pierde un proceso de integración regional (Almada y Ormaechea, 2019).

La sucesión de regularidades a nivel macroeconómico presupone de hecho que prevalece un significativo factor de integración y homogeneización a nivel nacional: la competencia en el siglo XIX, la codificación y universalización de la relación salarial fordista o la difusión de la lógica financiera en todas las esferas de la sociedad y su incorporación a todas las formas institucionales, sin embargo, dista de ser homogéneo a escala nacional. En este sentido, en América Latina, Venezuela detenta todas las propiedades de un régimen predominantemente rentista. Por otro lado, Brasil debe tratar de combinar tres lógicas en contraste: la manufacturera, la financiera y la rentista (Almada y Ormaechea, 2019, p. 228).

Vidosa (2018) señala que las especificidades en los regímenes periféricos de América Latina -especialización primario exportadora y heterogeneidad estructural- son vinculadas por la TR (Aboites, Miotti y Quenan, 1998) y conducen a observar la estructura económica a diversas escalas. En ese sentido, Vidosa (2018, p. 51) analiza que en los países periféricos, los diferentes modos de regulación presentan la particularidad de que sus desequilibrios se expresan más bien a través de las crisis de restricción externa, lo cual se asocia a la modalidad de inserción internacional del país -RSA asociado al régimen sectorial agrario en el caso argentino- se puede argumentar que en la periferia se manifiesta con mayor fuerza la idea del RSA como superación pasajera de los límites inmanentes del modo de producción capitalista. Los RSA de América Latina no solo se despliegan de forma transitoria, sino que estos lapsos de crecimiento sostenido resultan mucho más cortos que en los regímenes de los países centrales.

Según la TR, los procesos de reabsorción de los desequilibrios, que genera permanentemente la acumulación, no son entendidos de manera mecánica y la transición de la crisis económica al crecimiento no es automática se da en función al modo de regulación de las FI. De hecho, Boyer (2016, citado en Vidosa 2018, p. 47) advierte al menos tres mecanismos de configuración de un modo de regulación: i) a partir de la adecuación mutua, de una co-evolución entre instituciones; ii) la complementariedad entre dos o más formas institucionales; iii) y la jerarquía, en tanto un cambio estructural de la forma institucional dominante modifica a una o varias instituciones. Así, la emergencia de un “nuevo modo de regulación” obedece a distintos mecanismos históricos en el que se van configurando por medio de descubrimiento, tanteo y/o co-evolución un conjunto de FI

complementarias. Para el regulacionismo, entonces, en el análisis de procesos dinámicos las FI modifican sus modos de complementariedad, las jerarquías que denotan unas respecto de otras y sus escalas de influencias (Boyer, 2007).

A partir del ejercicio analítico de Vidosa (2018) se destaca que el carácter heterogéneo de la estructura productiva periférica plantea un desafío para los aportes principales de la TR, en torno al rol de los sectores económicos. En tal sentido, en la periferia es posible observar procesos de diferenciaciones económicas y sociales que generan áreas heterogéneas dotadas de lógicas específicas. En términos de la TR, esta heterogeneidad sectorial se vincula entonces con las diferentes dinámicas que presenta cada actividad económica, en función de la relación social de trabajo, la organización de la competencia y la historia de los dispositivos institucionales que presentan.

En efecto, la dinámica sectorial, si bien está condicionada por aspectos de la macro no deriva estrictamente de ésta, sino que se construiría institucionalmente en un meso nivel (Du Tertre, 1997, p.131). Es a nivel meso, entonces, que la TR distingue un conjunto de normas implícitas y explícitas, los acuerdos interprofesionales, reglas, rutinas y costumbres aceptadas en el sector y todos aquellos dispositivos que ajustan permanentemente las expectativas y los comportamientos individuales a la lógica del conjunto del sector en su funcionamiento económico (Bartolí y Boulet, 1989, citado en Vidosa, 2018, p.62). El campo de acción se define, de este modo, como una construcción social e histórica, a partir de arreglos institucionales que garantizan la reproducción parcial de la acumulación sectorial. En consecuencia, las normas de competencia, la tecnología o normas internacionales sólo toman sentido en este campo de acción. Mientras que el motor de la dinámica estaría situado a nivel de las empresas, el subsistema es el lugar de la realización, donde se nutre la dinámica estructurada y de decisión, en tanto delimita un campo de acción para los actores económicos. De Bandt (1989, citado por Vidosa, 2018, p. 63) sintetiza que “se constituye un subsistema de pertenencia heterogéneo, en donde confluyen las diferentes dimensiones económicas”.

En esta conjugación entre la escala nacional y la sectorial/regional se hace observable en que la heterogeneidad estructural en la acumulación nacional se fundamenta en las especificidades territoriales. Rofman (2020) sostiene que

“el modo de acumular en la región, tiene un peso decisivo en el empleo y en la producción. Importa, en ese sentido, analizar los subsistemas de acumulación regional, la organización territorial de la producción, preguntándose ¿cómo está organizada tal o cual actividad? Importa, también, identificar de qué proceso productivo depende la dinámica de acumulación de la región porque es la que domina el espacio social local” (p. 11).

Atendiendo a la escala micro, con los sujetos los que constituyen unidades decisionales que cambian y engendran encadenamientos de otras decisiones y esa cadena de transformaciones necesita ser aprehendida por la investigación científica. Rofman (2020) enfatiza que “en cada espacio regional es crucial identificar y evaluar la estructura de poder y revelar los mecanismos a través de los cuales las y los sujetos sociales locales actúan, reaccionan y toman sus decisiones”; como corolario de este autor, el tejido productivo se vincula expresamente con el social, poniendo en relieve al análisis de una constelación de los sujetos sociales con una bien diferenciada inserción en el aparato productivo y en los tejidos urbanos, rurales y regionales.

En este marco, la experiencia permite juzgar ex-post la viabilidad de un modo de regulación. Los dispositivos institucionales detectados se contextualizan siempre en el marco de una racionalidad ubicada en tiempo y espacio (Boyer y Saillard, 1996, p. 61) y las instituciones responden a un sistema de relaciones sociales históricamente determinadas.

2.3 Las principales formas institucionales en el sector agropecuario pampeano

Según Neffa (2005), el objetivo central que dio origen a la TR ha permanecido en el transcurso del tiempo: se trata de analizar qué cambios se producen en las formas institucionales (FI), que son el fundamento del crecimiento emanado de regularidades económicas y del orden social y comprender cómo sucede esto.

Respecto a las FI más importantes que componen el modo de regulación se identifican las siguientes:

- 1.- La moneda o restricción monetaria, que torna posible las relaciones mercantiles.
- 2.- El Estado, como organización jurídica de la Nación. Es el resultado histórico de la articulación - a veces contradictoria- de una serie de compromisos institucionalizados entre los agentes económicos, que dan lugar a reglas y comportamientos, especialmente en cuanto a la evolución de los impuestos y gasto público, siguiendo lógicas no siempre coincidentes con las del intercambio mercantil. Su acción es decisiva para dar lugar dichos "compromisos institucionalizados" que surgen como una consecuencia de situaciones donde predominan tensiones y conflictos entre grupos socio-económicos y procura la coordinación del conjunto de las políticas monetarias y económicas.
- 3.- Las formas de competencia, las formas y modalidades adoptadas por las relaciones establecidas entre las unidades económicas presentes en el mercado, permiten distinguir diversos períodos en los regímenes de acumulación.

4.- Las relaciones internacionales, la inserción del sistema productivo nacional dentro de la división internacional del trabajo (DIT) como el conjunto formado por las potencialidades que ofrece cada espacio y también por las restricciones que le son impuestas por el régimen de acumulación imperante en el nivel internacional.

5.- La relación salarial, es la forma institucional que especifica las modalidades adoptadas históricamente por la relación existente entre los trabajadores asalariados y los propietarios o responsables de la gestión de los medios de producción, definida como "el conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que rigen el uso del trabajo asalariado y el modo de existencia de los trabajadores" (Boyer, 1995 citado en Neffa, 2005).

Varias investigaciones se interrogan en torno a una sexta forma institucional en relación al ordenamiento territorial. Por un lado, Brenner, Peck, y Theodore (2015, p.4) denominan la regulación del "desarrollo espacial desigual" y se basa en una serie de políticas regionales compensatorias e iniciativas de planificación territorial que los Estados-nación introdujeron orientadas a aliviar la polarización socio-espacial nacional mediante la extensión de la industria y la población por todo el territorio nacional. La transformación político-económica del periodo posterior a 1970 desestabilizó radicalmente el régimen de acumulación fordista y redujo el papel de la escala nacional como locus preferencial de la regulación estatal. Esta reorganización de la "jerarquía de los espacios" (Lipietz, 1994, p. 36) ha sido, posiblemente, la consecuencia de mayor calado de la crisis del fordismo noratlántico de los primeros años setenta. Lipietz (1994, p. 35) ha subrayado que los procesos de reestructuración capitalista se articulan a través de luchas entre los defensores del "viejo espacio" (a los que se refiere como el "bloque conservador") y aquellos que proponen un "nuevo espacio" o un "nuevo modelo de desarrollo" (a los que se refiere como el "bloque modernizador"). Para Lipietz, la producción de nuevos espacios tiene lugar a través de la interacción en conflicto entre fuerzas conservadoras o preservacionistas y modernizadoras o tendentes a la reestructuración, que generalmente llevan a la formación de una nueva entidad territorial que combina eclécticamente elementos del viejo orden geográfico con aspectos de los espacios proyectados por los partidarios de la modernización, ya sea de corte neoliberal o progresista. Esta conceptualización proporciona una base útil para examinar las transformaciones políticas, institucionales y geográficas que se desplegaron tras la crisis del fordismo.

Por otra parte, en línea con reflexionar sobre el ordenamiento territorial, Jofré y Ferreyra (2010) proponen a "la restricción ecológica" como dispositivo institucional, con su jerarquía conceptual en las formaciones sociales contemporáneas. Permitiendo incorporar elementos vinculados a la acumulación de capital, los conflictos sociales y económicos que esta acumulación produce por la apropiación de los recursos productivos en el uso de la naturaleza y la distribución de las

actividades en el espacio físico. El uso de la naturaleza es una variable de relevancia imprescindible para el proceso de valorización en el sector productivo agropecuario que nos ocupa. La naturaleza material está, como el dinero, al inicio y al final del proceso de valorización. Se utiliza como recurso y como depósito de residuos productivos. Dependiendo de las formas concretas de las estrategias de acumulación, existen normas sociales y técnicas que constituyen un recurso. De esta manera, definen la restricción ecológica junto a Becker y Raza (2000) de la siguiente manera: “regula el acceso y la utilización del mundo material para las actividades productivas y reproductivas. Por lo tanto, también regula la distribución espacial y temporal de los costes y de las ventajas ecológicas de estas actividades productivas y reproductivas”. La restricción ecológica es, al igual que otras FI, objeto de conflictos verticales y horizontales (Becker y Raza, 2000; Bifani, 1999; Lipietz, 1994; citados en Jofré y Ferreyra 2010).

En definitiva, si bien todas las FI mencionadas se desenvuelven en el RSA a nivel nacional en el período bajo estudio, en función de los objetivos planteados la investigación se ha enfocado en las siguientes tres FI, el Estado, las formas de competencia y las relaciones internacionales, las cuales se desarrollan a continuación.

2.3.1 FI Estado

La FI Estado merece una profundización, en concordancia con el segundo objetivo planteado que propone analizar las vinculaciones entre las políticas estatales y el devenir del sector cooperativo agropecuario orientado a la exportación. Para ello, se abordan nociones que han indicado numerosos académicos de la tradición regulacionista y otros enfoques teóricos sobre definición, configuración, función, implicancias del Estado y las políticas estatales.

La TR, tal como se mencionara precedentemente, vincula aspectos económicos y políticos. En esta línea de análisis, siguiendo a Piva (2007), se retoma que el vínculo entre hegemonía y acumulación se funda en la relación estructural entre reproducción ampliada del capital y reproducción del todo social, pues según exponía el mismo Marx, así como la reproducción simple reproduce continuamente la relación antagónica entre capital y trabajo, “la reproducción en escala ampliada, es decir la acumulación, reproduce la relación capitalista en escala ampliada: más capitalistas o más grandes en este polo, más asalariados en aquél” (Marx, 2004, p. 761; citado en Piva, 2007). En efecto, la reproducción del capital a escala ampliada implica siempre y necesariamente la reproducción incesante de todas las clases (y fracciones de clase), de la subsunción real del trabajo al capital. Sin embargo, el vínculo entre acumulación y hegemonía no es un fenómeno abstracto, ahistórico. En tanto la hegemonía implica lucha política, lucha de clases

-en y a través del campo estatal- produce movimientos constantes sobre la realidad político-económica. En efecto, el modo de producción capitalista ha asumido múltiples formas a lo largo del tiempo y el espacio, en función no sólo de los resultados históricos que han dejado las disputas por la hegemonía entre clases y fracciones de clase, sino de los condicionamientos estructurales al interior de los cuales aquellas tuvieron lugar (Arceo, 2003; Saiz, 2011).

En ese marco, con la finalidad de comprender las formas históricamente variables de la acumulación capitalista, y al mismo tiempo, el carácter socialmente estructurado de la misma, la noción de régimen de acumulación, como ha sido definida por Arceo (2003) y Basualdo (2007), supone necesariamente la articulación entre dimensiones político-ideológicas –sintetizadas aquí bajo el concepto de hegemonía– y dimensiones económico-sociales –expresadas bajo el concepto de acumulación. En Arceo y en Basualdo, la hegemonía es incorporada como elemento constitutivo al proceso de acumulación capitalista, aunque aparece asociada casi exclusivamente al control del Estado por parte de una fracción del bloque social dominante. De allí que, utilizando los conceptos de los mencionados autores, Gerchunoff (2020) enuncia que, para una comprensión más acabada de la forma que asumió el vínculo entre acumulación y hegemonía durante el período de la valorización financiera -clave en para el período en estudio- es necesario ampliar este último concepto, en el sentido marcado por Gramsci. En efecto, en tanto el objetivo es demostrar el carácter socialmente estructurado de la acumulación capitalista, el estudio de las estrategias destinadas a convertir en interés general o universal los intereses de un grupo particular, como así las disputas por la forma específica que adquiere dicho universal, asume una importancia teórica sustancial: los acuerdos y compromisos (institucionalizados o no) entre gobernantes y gobernados, los consensos sedimentados en hábitos y formas de razonamiento, permiten, entre otros elementos, otorgarle estabilidad a la reproducción ampliada de los intereses del bloque social dominante.

Por su parte, Nun –siguiendo a Polanyi– rechaza el espontaneísmo contenido en las tesis neoclásicas del "equilibrio general", destacando la intervención permanente del Estado –y con él de la política– en la economía, más allá de qué tipo de intervención se trate y cuál sea su direccionalidad. Nun se acerca significativamente a los regulacionistas al describir esta intervención del Estado en la economía, en particular, precisando la misma como orientada a "organizar los mercados, los sistemas de moneda y de crédito, la oferta de mano de obra, las relaciones entre trabajadores y empresarios, los servicios de infraestructura, el comercio exterior, las pautas de crecimiento urbano, etc." (Nun, 1987a, p. 38).

En esta dirección, Almada y Ormaechea (2019) delimitan conceptualmente al Estado (dentro de formaciones sociales capitalistas) como territorio, objeto y resultado –simultáneamente– del

conflicto de clases: una configuración institucional –material y simbólica– conformada históricamente a partir de la disputa estratégica que en su interior libran diferentes clases y fracciones articuladas como bloques sociales de poder por la hegemonía; disputa estructurada en torno a la direccionalidad del proceso de acumulación.

En ese sentido, Aglietta (1999, p. 11) vincula a las formas de competencia con el Estado aludiendo a que las primeras se modifican históricamente a medida que la reproducción ampliada del capital en general impone necesidades en el conjunto de las relaciones sociales, modificando, también, la estructura del Estado. Cuanto más se ve dividida la clase capitalista por la transformación de las formas de competencia, más se ve conducida a buscar su unidad en el Estado y a consolidar su dominación abarcando toda la sociedad con las relaciones estatales. A partir de allí, derivan unas prácticas estatales de intervención bajo formas económicas e ideológicas que representan un desarrollo de las relaciones sociales fundamentales, surge de esta manera, el concepto de “formas estructurales” como las relaciones sociales complejas, organizadas en instituciones, que son un producto histórico de la lucha de clases.

Por su parte, Jofré y Ferreyra (2010) abordan el problema de la injerencia social en la configuración de la territorialidad sosteniendo que el Estado es una estructura que atraviesa verticalmente las restantes FI -a diferencia de los regulacionistas parisinos que consideran que la jerarquización de la Forma Estado va cambiando según el régimen de acumulación. Su función es delimitar en la sociedad capitalista la especificidad de lo público, o más precisamente de lo colectivo, garantizando las condiciones para la acumulación y reproducción del capital. Se toma a la dupla Estado-mercado como matrices que modelan la regulación, son relaciones sociales básicas de la sociedad capitalista omnipresentes en las demás FI.

Por último, Vidoso (2018, p. 64) analiza la articulación entre la dinámica estructurada y de decisión de los agentes, a partir de la cual emergen los procedimientos de regulación como el resultado de la pugna de los diferentes sectores que participan del proceso económico y generan las condiciones ampliadas para reproducción del capital. Estos arreglos institucionales funcionan más bien como acuerdos distributivos que emergen de las condiciones históricas que prevalecen al interior de un sector, y entre este sector y los diferentes regímenes nacionales. El mecanismo de regulación se efectiviza cuando los agentes de un sector económico articulan un arreglo institucional en el marco de la Forma Estado, de un régimen de acumulación específico, a partir del “poder estructural e instrumental” que sus capitales denotan históricamente (citando a Schneider, 2010). Por una parte, el poder estructural de los agentes económicos deriva de su posición en el proceso productivo y reside en la capacidad de acelerar o retener decisiones de inversión. Por la otra parte, el poder instrumental supone un proceso deliberado de acumulación

de recursos específicamente políticos con el objetivo de influir en la definición de las políticas que los afectan. En ambos casos, es clave el poder de los agentes económicos en cuanto al grado de agregación y cohesión que presentan los capitales involucrados. En definitiva, estos acuerdos institucionales determinan la asignación de beneficios entre distintos agentes, ya sean privados o públicos, tanto a escala nacional como internacional. Al respecto de la escala internacional, es importante destacar que la dinámica en la que se define el modo de regulación sectorial en cuestión se encuentra sujeta a las jerarquías y tipo de complementariedades que presentan las Formas Internacionales del RA.

2.3.1.a Estado y políticas estatales

Entre las interpretaciones que se le otorga al Estado, Gómez Herrera, et al. (2021, p. 18-19) señalan que crecientemente se entiende al mismo como un artefacto para la cohesión e integración social (asimétrica y jerárquica) y una arena en la que se condensan parte de las contradicciones y luchas sociales a través de las disputas que entablan grupos sociales por recursos específicos. A partir de las contribuciones de Weber y Pierre Bourdieu, dichos autores entienden que los agentes sociales dotados de recursos estatales o accionando a través o en nombre del Estado se encuentran en condiciones privilegiadas para imponer sus definiciones de los problemas sociales y, en particular, instituirlos como problemas de gobierno con sus alternativas de solución (dispositivos de regulación y control) “en favor del bien común”, aportando a la producción de la integración moral y social de la sociedad. Al Estado lo consideran como el aparato a través del cual inciden los grupos de interés o *stakeholders*⁹ para incidir en la producción del orden social. Existe una multiplicidad de expresiones de lo estatal ya sean representaciones, unidades burocráticas, programas, leyes, agentes, manifestaciones materiales (edificios, documentación, etc.), estadísticas, efectos y, fundamentalmente, diferentes niveles de gobierno (nacional, provincial y municipal). En las últimas tres décadas la conducción del Estado nacional alternó entre grupos de interés que inscribieron su proyecto de sociedad en el (neo)liberalismo y otros que se le contrapusieron a través del (neo)desarrollismo. Una lectura procesual de políticas estatales orientadas a lo rural en los últimos 30 años posibilita objetivar continuidades y discontinuidades entre las diferentes gestiones de gobierno. Por medio de éstas se puede comprender los modos cómo los diferentes grupos de interés intervienen en la producción de estatalidades, la forma en que el marco institucional condiciona la concreción de los diferentes proyectos de estado y de

⁹ Los Grupos de Interés se definen como todos aquellos grupos de personas que se ven afectados directa o indirectamente por el desarrollo de la actividad de las organizaciones -tanto por el éxito como por el fracaso-, y por lo tanto, también tienen la capacidad de afectar directa o indirectamente el desarrollo de éstas (Freeman, 1983; Hodge, et al, 1997, p. 52; citados en Martucci, 2006).

sociedad y las disputas que establecen en diferentes ámbitos estatales, con el objeto de abstraer trazos y dinámicas de las estatalidades.

A partir de esas coordenadas sobre el Estado, se puede particularizar a las políticas estatales bajo la óptica referencial de Oszlak y O'Donnell (1995), quienes definen a la "política estatal" (o "pública") como un conjunto de acciones y omisiones que manifiestan una determinada modalidad de intervención del estado en relación con una cuestión que concita la atención, interés o movilización de otros actores en la sociedad civil. De dicha intervención puede inferirse una cierta direccionalidad, una determinada orientación normativa, que previsiblemente afectará el futuro curso del proceso social hasta entonces desarrollado en torno a la cuestión. Es decir, constituye un conjunto de iniciativas y respuestas, manifiestas o implícitas, que observadas en un momento histórico y en un contexto determinados permiten inferir la posición predominante del Estado frente a una cuestión que atañe a sectores significativos de la sociedad. De lo anterior se desprenden algunas consecuencias en cuanto a la operacionalización del concepto respecto a que no sólo se trata de detectar y establecer la naturaleza y rangos de variación de los impactos, estableciendo sus conexiones causales con una determinada política, sino además de especificar a qué unidades estatales y a cuál(es) de sus tomas de posición son atribuibles los efectos identificados. El término "predominante" alude a que una política estatal es la suma o producto de iniciativas y respuestas, y si se tienen en cuenta que son diversas las unidades y aparatos estatales potencial y materialmente involucrados en la fijación de una posición, las predisposiciones o decisiones de las diversas instancias intervinientes resultarán a menudo inconsistentes o conflictivas entre sí.

El Estado -diferenciado, complejo, contradictorio- aparece como un actor más en el proceso social desarrollado en torno a una cuestión. Su intervención supone "tomar partido" respecto de esta última, sea por acción u omisión. Una toma de posición activa puede implicar desde iniciar la cuestión y legitimarla, a acelerar algunas de sus tendencias, moderar otras o simplemente bloquearla. En los casos de inacción caben también diferentes posibilidades: el Estado puede haber decidido esperar a que la cuestión y la posición de los demás actores estén más nítidamente definidas, dejar que se resuelva en la arena privada entre las partes involucradas o considerar que la inacción constituye el modo más eficaz de preservar o aumentar los recursos políticos del régimen. Por ende, puede imaginarse una multiplicidad de situaciones en las que el Estado -a través de diversos aparatos e instancias- decide insertarse (o no) en un proceso social, en una etapa temprana o tardía de su desarrollo, con el objeto de influir sobre su curso asumiendo posiciones que potencialmente pueden alterar la relación de fuerzas de los actores involucrados en torno a la cuestión, incluyendo el propio Estado.

Las cuestiones involucran a actores que pueden hallarse objetiva y/o subjetivamente afectados por las mismas. De la misma manera, otros actores -además del Estado- también toman posición frente a cuestiones que los afectan, adoptando políticas cuyas consecuencias pueden incluir considerablemente -incluso más que las propias políticas estatales- el proceso de resolución de las cuestiones y las futuras tomas de posición sobre las mismas. Esto sugiere la posibilidad de estudiar procesos sociales analizando las prácticas de diferentes actores aglutinadas en torno a cuestiones que definen la naturaleza, intensidad y límites de un área de acción (y, habitualmente, de conflicto) social. Cada práctica, cada toma de posición, refleja una determinada estrategia de acción cuyas premisas dependen, por lo general, del volumen de recursos y apoyos que el actor pueda movilizar y de sus expectativas acerca del comportamiento de los otros actores afectados por la cuestión. El conjunto de políticas privadas y estatales se entrelaza en un complejo proceso social que hace difícil establecer con precisión qué proporción del cambio social observado puede ser atribuido a cada una (Oszlak y O'Donnell, 1995).

Desde la TR el estudio parte de una racionalidad endógena que actúa dinámicamente en el transcurso de la historia, en tanto esta es portadora de la reaparición permanente del conflicto social. Vidoso (2018) describe que la presencia de intereses opuestos entre grupos de individuos (o agentes organizados), implica que estos se reconozcan como parte de un grupo, en solidaridad el uno con el otro, a través de la formación de actores colectivos, tornando, al conflicto un carácter social cuando, al menos en uno de los lados, los individuos se encuentran en la misma situación de dependencia y actúan juntos para defender sus intereses comunes. Este compromiso refleja un cierto estado de las relaciones de fuerza.

Por su parte, Oszlak y O'Donnell (1995) destacan que el proceso social tejido alrededor del surgimiento, tratamiento y eventual resolución de la cuestión es un primer e indispensable nivel de contexto para el estudio de la política estatal. En tanto, "contexto" consideran a aquel conjunto de factores extrínsecos al objeto más específico de investigación (políticas estatales) que es indispensable para la comprensión, descripción y explicación de aquel objeto y sus efectos sobre otras variables (las secuencias de tomas de posición por parte del estado y de otros sectores sociales, el cambio implicado por la diferenciación interna al estado y por la movilización/desmovilización de actores sociales en distintos tramos históricos de la cuestión, las redefiniciones de la cuestión y de sus modos dominantes de resolución). Berger y Cowan Ros (2019, pp. 105-106) también consideran fundamental realizar una caracterización del contexto histórico, las tendencias fundamentales y la coyuntura en la que se constituyen y actúan los agentes y se producen las instituciones. En tal sentido, estas dimensiones permiten reconocer y realizar un análisis situado y concreto de la diversidad de perspectivas de los actores que participan

de la producción de categorías, técnicas y dispositivos de gobierno y de los diferentes sentidos de transformación, conservación, lucha, integración o resistencia que ponen en juego esas perspectivas en diálogo con las interpretaciones de los contextos, tendencias y coyunturas previamente mencionados.

Los entrelazamientos a lo largo del tiempo de políticas estatales y privadas, junto con las modificaciones de los parámetros contextuales, son etapas o procesos de cambio social (en sentido amplio) en los que el Estado, como se ha señalado, aparece "en acción" y desagregado en sus sucesivas tomas de posición. "Impactos de políticas estatales" son en realidad contribuciones -imputables al Estado- a complejos patrones de cambio de la sociedad global. Por esto mismo, no pueden ser ignorados, aunque, también por esto mismo, no pueden ser estudiados ni evaluados con criterios mecanicistas que cercenan tanto esa complejidad como el carácter intrínsecamente histórico de aquellos procesos (Oszlak y O'Donnell, 1995, p. 127).

En función los interrogantes de esta investigación, resulta central identificar la toma de posición, decisiones y estrategias del sector agropecuario en general, y del cooperativismo agropecuario -a partir de sus asociaciones económicas y reivindicativas¹⁰. En particular, se observan mediaciones ante conflictos, condiciones y efectos del modo de producción, distribución de la riqueza, infraestructura (camino, provisión de servicios, obras portuarias, etc.), financiamiento, acceso a la tecnología (INTA y otros programas gubernamentales) y si éstas se constituyen en compromisos institucionalizados entre gobernantes y gobernados mediante regulaciones o desregulación económica la cual es, en definitiva, una política que permite que el mercado o las formas de la competencia regulen.

2.3.1.b El Estado en situación de dependencia

Cuando se cuestiona sobre la capacidad que tiene el Estado para impulsar el desarrollo de su propio territorio se consideran las fuerzas a las cuales está sujeto el mismo. El desarrollo de las fuerzas productivas orientadas por el impulso de la demanda externa forma parte de América Latina desde su integración a la economía mundial. En ese origen, las necesidades de las economías centrales se imponían sobre las locales a la hora de ordenar qué se produce y cómo se lo hace, lo

¹⁰ Distinción desarrollada por Lattuada (2006) entre asociativismo económico y asociativismo gremial o reivindicativo. El primero, es de carácter específico de los intereses que persigue e implica que este tipo de organización orienta sus acciones hacia una lista cerrada de temas acotadas en sus estatutos: comercialización, elaboración de insumos y productos o la prestación de servicios a sus asociados; asimismo, sólo sus asociados se ven afectados o beneficiados directamente por su actividad principal. El segundo, en cambio, su objetivo fundamental es la defensa integral de los intereses de un determinado colectivo, es universalista en sus fines y en la actividad que desarrolla y tiene un discurso con fuerte componente ideológico.

cual implicó una trayectoria centenaria que definió qué negocios privilegiar y generó estructuras productivas, actores sociales, mecanismos pesan a la hora de pensar alternativas de desarrollo.

En esa línea, el Estado debe ser comprendido en su carácter relacional y Tzeiman (2021, p. 115) subraya que las relaciones de fuerzas configuradas en el terreno de la sociedad civil resultan centrales a la hora de producirse la resolución de una crisis (en concomitancia con otro aspecto que resulta crucial para ello: la constitución de los sujetos políticos que pujan por la transformación o conservación del orden). Dicho autor ilumina el plano de análisis proponiendo que el Estado en situaciones de dependencia debe ser analizado a partir de una doble dimensión. La primera refiere a los márgenes de acción autónoma que brinda cada coyuntura internacional, según la variabilidad del “grado de emisión” por parte de los factores externos. De ese modo, tales variaciones permiten establecer mayores o menores marcos de acción autónoma a los Estados. Mientras, la segunda dimensión remite a las potestades estatales, comprendidas en función de las relaciones de fuerzas existentes en el plano interno. Las fuerzas en disputa en cada escenario nacional (a través del desarrollo de la lucha de clases) son las que pujan por orientar en distintos sentidos la calidad y cantidad de aquellos márgenes variables de soberanía, ampliándolos o reduciéndolos. En esa dialéctica entre “grados de emisión” y “auge democrático de la multitud” el conflicto de clases se vuelve internacional, en la medida en que las clases populares se enfrentan con un capitalismo que no se restringe a las fronteras nacionales, sino que impone formas de explotación por medio del “novedoso y articulado despliegue de las redes políticas (RPG) y económicas globales (REG)¹¹” (Fernández y Sidler, 2022; p. 5). Por lo tanto, el fenómeno estatal en las sociedades dependientes debe ser inteligido por medio de la trabazón dialéctica de esas dos dimensiones, siendo la primera la que el enfoque regulacionista considera como forma Estado y sus márgenes de autonomía relativa. En esta línea de ideas, desplegar una estrategia de desarrollo autónomo, o bien, afrontar un proceso de superación de su condición dependiente, es función de situaciones del Estado en las que se define lo “instrumental” o lo “estructural”. Este elemento permite evitar una mirada estática o de determinación económica de lo estatal. A su vez, cuando las situaciones “estructurales” se producen en formaciones económico-sociales caracterizadas por la debilidad de la sociedad civil, sus Estados son permeables a sufrir mayores transformaciones que en los países capitalistas avanzados donde la sociedad es más robusta, y por tanto, más resistente frente a la irrupción del “elemento económico inmediato”. Al respecto, la transformación de la relación Estado-

¹¹ Las redes económicas globales (REG) se constituyen a partir de los flujos que articulan de manera multilocalizada factores de producción, capital productivo y financiero, conocimiento y fuerza de trabajo, siendo estos elementos modificados a partir de Empresas Transnacionales que enhebran una diversidad de actores con posicionamientos funcionales y espaciales desiguales. En cambio, las redes políticas globales (RPG), se forman a partir de dispositivos conceptuales, programas de asistencia, entrenamiento y financiamiento, modificados por estados centrales que actúan como controlantes de los Organismos de Financiamiento Internacional (Fernández; Cardozo, 2012; Wade, 2004, citados en Fernández y Sidler, 2022).

masas se ha constituido en un signo particularmente característico de la historia latinoamericana. La “presencia de masas”, entonces, no resulta una cuestión accesoria a la hora de pensar las posibilidades de un modelo de desarrollo autónomo y la superación de la dependencia (Tzeiman, 2021, p. 120).

Por su parte, García Linera (2010, p. 15) considera que “existen flujos económicos y políticos desterritorializados y globales que definen, muchas veces, al margen de la propia soberanía del Estado, temas que tienen que ver con la gestión y la administración de los recursos del Estado”. Entre los dispositivos de dependencia la deuda pública internacional juega un papel determinante en los países de América Latina, a tal punto que Schorr y Cantamutto (2021) la califica como organizadora de la producción; de hecho, estos investigadores consideran que la consolidación primaria exportadora se forja para pagar deuda y reencauzar el ingreso de divisas a los organismos financieros internacionales respondiendo a un “mandato exportador”. La explotación a gran escala de recursos naturales o comunes, con alto grado de estandarización, intensivos en capital, para obtener productos de bajo valor agregado normalmente destinados a la exportación es definida como “extractivismo”; y cuando se combina con captura parcial de la renta asociada por parte del Estado, a través de impuestos o mediante su participación en la producción, “neoextractivismo” (Schorr y Cantamutto, 2021, p. 7).

Sumando a este argumento, Aglietta (1999), señala que:

“el crecimiento de la deuda pública no es más que la adquisición de derechos sobre la recaudación futura, está ligado forzosamente a un aumento de la presión fiscal (...) si la recaudación del Estado llega a ser elevada puede obstaculizar la formación de capital monetario y asfixiar la centralización financiera y alterar profundamente la dinámica de acumulación” (p. 214).

En esa línea, desde una mirada poskeynesiana, Epstein (2009) destaca el poder político que ejercen los grupos económicos cuando fugan capitales, es decir, remiten dólares al exterior, condicionan la cuantía de divisas disponibles en la economía y en el nivel de inversión en una relación con los gobiernos de turno que puede ser más o menos próxima de acuerdo con el grado de regulación que estos establezcan sobre los movimientos de capitales (Barrera y Bona, 2018).

2.3.2 Las Formas de la Competencia y las Relaciones Internacionales

En relación a la configuración del territorio y su dinámica productiva de la cual derivan la generación y distribución de la riqueza, íntimamente ligadas al tercer objetivo específico, se configuran

regulaciones que trascienden la escala nacional en un contexto de apertura comercial y liberalización económica y como resultado de los procesos de concentración y centralización productiva¹². En este sentido, el funcionamiento de los regímenes sectoriales comienza a coordinarse a nivel internacional, a partir de alianzas entre estados nacionales con capitales concentrados que tienen una posición jerárquica respecto del resto.

Respecto de las *formas de competencia*, las formas en que los agentes compiten en el mercado permiten establecer un ajuste entre la producción y la demanda social, organizando relaciones entre diversos centros de acumulación fraccionados, cuyas decisiones son "a priori" independientes unas de otras. Esto puede concretarse ya sea ex-ante (cuando el mercado está dominado por monopolios y oligopolios), o ex-post (cuando el mercado se rige por las reglas de la competencia). Estos ajustes no sólo se realizan de manera competitiva o monopólica, sino cada vez más mediante convenciones de tipo cooperativo (redes de cooperación, reciprocidad y subcontratación). El mercado es una verdadera institución, aunque es sólo una de las posibles y diversas formas de coordinación de las actividades económicas. Por su propia naturaleza, no es autorregulador, dado que es incapaz de auto-institucionalizarse. Para tornarse eficaces, los mercados tienen necesidad de contar con una red de instituciones, de reglas y de "jueces de paz" que garanticen la honestidad de las transacciones, definan los criterios de calidad, delimiten quiénes pueden efectuar transacciones en el mercado, atiendan las críticas de los consumidores, desarrollen un sistema monetario que garantice los pagos futuros previendo qué hacer en caso de no-pago. Las modalidades que adopta esa forma institucional dependen de varios factores: el espacio geográfico en el cual actúan los agentes; la dimensión de las unidades de producción; las formas de organización de la producción (relaciones inter e intra-empresas); el número de unidades que intervienen tanto en la oferta como en la demanda; las relaciones entre el capital financiero y el industrial; la naturaleza del tipo de bienes y servicios objeto del intercambio; los procedimientos mediante los cuales se hace el ajuste entre los diferentes niveles de la producción y de la demanda y las relaciones de competencia o de cooperación establecidas entre las empresas (Neffa, 2005).

En esta dirección, Aglietta brinda fundamentos sobre el comportamiento de la empresa. En primer lugar, el regulacionista destaca que la integridad de un capital individual depende de la renovación del ciclo de valorización, el encadenamiento y la coordinación de las diferentes fases del proceso de metamorfosis del valor (Aglietta, 1999, p. 228-229). Para el autor, esta situación implica

¹² Concentración y centralización del capital se refiere a procesos a partir de los cuales la masa total y la tasa de excedente agrícola oscilan con el movimiento de precios y el aumento progresivo de los costos totales en dólares. Dentro de estos últimos, puntualmente el incremento de los costos directos en que es necesario incurrir para sostener el mismo volumen físico de granos, constituye una de las principales causas por las que el excedente tiende a la baja mientras que el volumen promedio de capital necesario para sostener la operación aumenta y con él, razonablemente, la escala productiva media y mínima (García Bernado, 2021).

prácticas específicas de gestión que constituyen una densa red de relaciones económicas, una forma estructural, la empresa. Desde este enfoque, el entrelazamiento de ciclos de valorización del capital supone que las relaciones de competencia se manifiestan como relaciones externas a la empresa. El significado de la competencia radica en las relaciones entre las empresas a partir de los elementos que determinan su funcionamiento interno: la disputa de los capitales para propender a la acumulación deriva en un antagonismo global inherente a la relación salarial. Para Aglietta (1999, p. 228) al modificar las relaciones de competencia, la centralización del capital modifica la forma estructural a través de la cual aquellas derivan en la constitución de la gran empresa. Con esta, el autor define una estructura coherente, autónoma y en evolución que interioriza una parte de los condicionantes sociales ligados a la valorización del capital. En su perspectiva, la valorización debe analizarse desde el punto de vista de: i) la organización, comprendida como el producto de los imperativos desplegados por las relaciones de producción e intercambio, incluyendo en lugar destacado el antagonismo de la relación salarial, así como una estructura dinámica a la que la transformación de las condiciones sociales de producción imprime una evolución, ii) la planificación y el control, expresadas en el principio de funcionamiento de esa estructura. Este análisis permite comprender cómo se produce el mantenimiento de la organización, cómo se genera valor, cómo se afirma el objetivo de la propiedad.

En relación específica con su perspectiva de la planificación, Aglietta (1999, p. 225) la concibe como aquella que ordena la utilización de los medios. Los objetivos son producto de la restricción de la competencia, entendida como un proceso. Esa restricción configura la estrategia de la empresa y modifica su organización. La estrategia consiste en anticiparse a las transformaciones en las condiciones de producción e intercambio para mejor adaptarse a ellas. Así, a mayor cantidad de elementos que pueden programarse, menos sensibles son los planes de inversión a las perturbaciones a corto plazo y más regular resulta la evolución de la empresa a largo plazo. Para el autor, la unidad de la estructura y la estrategia de las grandes empresas se lleva a cabo en la planificación y participa en la regulación del modo de producción capitalista. En términos estructurales, la estrategia de valorización del capital se impone a la planificación propiamente dicha. La primera se refiere a la empresa en su conjunto y se diseña en la dirección general y es aprobada (o modificada) por las instancias de control de la propiedad. Dicha estrategia comprende tres grandes tipos de decisiones: la elección del campo de actuación del capital productivo, el diseño de planes de distribución de beneficios y de las políticas financieras, así como el establecimiento de directrices generales para los convenios colectivos y los principios para la política de personal.

Aún a pesar de una perspectiva conceptual que parte del análisis de empresas de capital, en el análisis de las cooperativas que se abordan en esta investigación se podrá observar el rol que adquiere la planificación y el diseño de los proyectos de inversión definidos por los consejos de administración y por la asamblea de asociados. En tal sentido, un proyecto de inversión que se realiza en la planificación a largo plazo procura la transformación de las condiciones de producción e intercambio destinadas a modificar los imperativos de la competencia antes que adaptarse a ellos (Aglietta, 1999, p, 229).

Por último, cabe considerar el aporte de Aglietta respecto de conocer y diferenciar los vínculos entre el control de gestión y el control de propiedad. Según el autor, la confusión de estos dos tipos de control, sumada a un análisis en términos de comportamiento, ha redundado a las estructuras tecnocráticas en un sustituto de la propiedad (Aglietta, 1999, p. 226). Esta advertencia resulta clave al momento de analizar la planificación y el proceder de cooperativas agropecuarias.

Desde el punto de vista de la teoría regulacionista, el proceso de centralización del capital radica en que éste constituye el control de la propiedad, por ello la centralización financiera es el aspecto determinante de la centralización del capital. Cuando la valorización del capital productivo ya no puede efectuarse en las empresas industriales sin que se produzcan importantes asociaciones entre quienes poseen el capital monetario y quienes operan la transformación del ahorro de los asalariados en capital monetario, la propiedad se fracciona formalmente en derechos representados por títulos-valores y su unidad adquiere la figura jurídica de la sociedad anónima. Por lo tanto, el problema del poder de disposición capitalista sobre la producción toma la forma del control de la propiedad, por coaliciones de capitalistas que aprovechan el arma que les da la centralización financiera. Puede denominarse capital financiero a la mediación por la cual las coaliciones de capitalistas mantienen el control de la propiedad sobre las formas estructurales necesarias para la continuidad de los ciclos de valorización de los capitales productivos, gracias a la disposición de capital monetario centralizado. En tal sentido, el capital financiero se corporiza en los grupos financieros, que son los sistemas de interrelaciones financieras que realizan la cohesión del sistema financiero. (Aglietta, 1999, p. 218). El estudio del control de propiedades es, en términos de Aglietta, el estudio de las modalidades a través de las cuales los grupos financieros se apoderan de la forma estructural denominada gran empresa, para determinar su estrategia y dirigir su ejecución.

En correspondencia a la forma institucional relaciones internacionales, la inserción del sistema productivo¹³ nacional dentro de la división internacional del trabajo (DIT) puede ser enfocada ya sea como fruto de una imposición de los países centrales, de las restricciones que impone el comercio internacional, de las necesidades objetivas de cada sistema productivo nacional, o como resultante de la adhesión de un país a la DIT predominante para situarse en el seno de áreas estratégicas (ALCA, MERCOSUR, Unión Europea). Esta inserción condiciona la localización de la inversión extranjera directa, el financiamiento de los flujos de comercio internacional, el establecimiento de los intercambios internacionales en materia de productos, servicios, capitales, transferencia de tecnologías y fuerza de trabajo. Aunque los problemas de los países con economías en desarrollo no tienen una explicación meramente exógena, pues se observan factores económicos de orden endógeno y factores institucionales que inciden sobre la formación del capital físico, las calificaciones y competencias profesionales de los trabajadores, el aprendizaje tecnológico y el desarrollo de la capacidad de gestión empresarial, la cantidad y calidad de las externalidades, todo lo cual da como resultado una configuración nacional del sistema productivo. La competitividad de las economías nacionales es entonces función de las transformaciones de los sistemas productivos nacionales y de las derivaciones y restricciones derivadas del modo de inserción internacional.

En esta línea de ideas, Arceo (2003) plantea que el estudio de la forma espacial y temporalmente situada de la acumulación capitalista debe iniciarse, antes que nada, con el estudio del modo en que la economía local se inserta en la economía internacional. En efecto, una vez incorporada esta variable, Arceo (2003) afirma

“las características del modo de acumulación dependen de la estructura económico-social, de las luchas políticas y sociales que fueron conformando esa estructura y de la composición del bloque de clases que deviene dominante y que impone un sendero de acumulación acorde con sus intereses. El lugar central que ocupa la composición del bloque de clases dominante en la configuración del modo de acumulación determina que, una vez consolidado éste, el devenir histórico concreto aparezca ineluctablemente subordinado, en sus grandes rasgos, a las exigencias que plantea su reproducción ampliada, que no son sino el reflejo de la lógica de maximización de beneficios del bloque dominante resultante de sus características y de las condiciones históricas específicas en que se desenvuelve” (p. 19).

¹³ Se entiende por sistema productivo a los agrupamientos productivos integrados por empresas (independientes o interdependientes) que pertenecen a una misma cadena productiva o sistema de input-output: entre ellas, las explotaciones agropecuarias, unidades industriales, comerciales (Gorenstein, 2012). El concepto se retoma en páginas posteriores.

Por su parte, Vidoso (2018) menciona que originalmente la TR desestima la internacionalización de la división de trabajo y, por tanto, de la acumulación. Ello tiene su razón de ser porque la TR analiza desde un marco histórico, en donde se suceden diferentes regímenes de acumulación con modos de regulación específicos. Sin embargo, desde mediados de la década de 1970, cuando cambian las estructuras globales de la forma de competencia y la jerarquía de la Forma Estado la TR reconoce el cambio en las jerarquías de las FI esenciales, haciendo del régimen internacional una restricción fuerte en la reestructuración de la configuración institucional a partir de la conjugación de dos factores¹⁴. Por un lado, la explotación de los rendimientos crecientes de escala, típica de la producción masiva, choca con la estrechez del mercado interno y propicia una estrategia de expansión internacional del capital. En este contexto, a partir de un conjunto de reformas que flexibilizan la relación salarial y de la apertura creciente de las economías nacionales, se configura un “régimen dominado por la competencia internacional”. A su vez, la liberalización del comercio internacional precede a una desregulación progresiva de los mercados financieros. Así, en la década de 1990 ya es posible observar la consolidación de un régimen en el cual las FI tienden a responder a los imperativos de las finanzas internacionales (Boyer, 2016, p. 296-298).

En este contexto, se modifica la jerarquía de las formas Internacionales y además se pueden observar ciertas formas institucionales -como la forma de competencia- que antes operaban a escala nacional y que luego pasan a operar a escala internacional. Aparece, entonces, una tensión entre las diferentes escalas en donde se define la dinámica de las formas de competencia de un régimen sectorial específico. Aquí es importante aclarar que el régimen sectorial de funcionamiento y el régimen de acumulación nacional, son considerados como dos niveles, dos espacios diferentes. Por su parte, tal como se menciona precedentemente, la corriente grenoblesa viene a aportar que la dinámica sectorial no deriva mecánicamente desde la macro, sino que se construiría institucionalmente en un meso nivel. Esto permite un análisis de la articulación entre ambos niveles con los componentes/determinantes que definen a cada uno. En relación a la concepción del espacio, Vidoso (2018, pp. 65-66) indica que la vertiente *grenoblesa* (Byé y De Bernis, 1987) difiere de a la *parisina*. Para la primera, las etapas de estabilidad se asocian a la conformación de sistemas productivos, hecho que la segunda califica de RA. Sin embargo, sistemas productivos es un concepto que se centra en los circuitos que dan coherencia al proceso de acumulación en diferentes escalas, más que en el espacio nacional. En efecto, la corriente grenoblesa plantea que

¹⁴ Scherrer (2003:90) señala que dentro de la TR la vertiente austroalemana se acerca a la economía política internacional, enfatizando el análisis de las pugnas internacionales, en las que los actores sociales y los Estados buscan ejercer influencia sobre las estructuras globales y sus formas de articulación. En la puja por la competitividad, señalan, aparecen relaciones de poder desiguales que no solo conforman una dominación, sino que reflejan hegemonía en sentido gramsciano, pues sólo excepcionalmente la clase dominante debe ejercer violencia abierta, ya que ha logrado que las clases subalternas la acepten también.

el esquema cíclico, en el que se alternan los periodos de crisis y estabilidad de los sistemas productivos, concibe a las relaciones económicas internacionales como un fenómeno endógeno. En los periodos de estabilidad, el foco de análisis de las relaciones internacionales dentro de un sistema productivo está puesto en los vínculos asimétricos entre el país central y los países que conforman su periferia subdesarrollada. En ese espacio en donde se logra la coherencia entre las ramas de producción, las fuerzas dominantes del país central articulan una división internacional del trabajo a partir de la imposición de un sistema de incentivos (precios relativos) que modela la matriz productiva (Byé y De Bernis, 1987). En concreto, los sistemas productivos constituyen un conjunto de procesos de trabajo y producción, articulados por un modo de regulación que les da una coherencia estructural, y que permiten la expansión sostenida del aparato productivo. No obstante, al igual que los RA, se trata de entidades transitorias, su condición básica es la adaptación y la mutación intertemporal.

2.3.2.a Los sistemas productivos nacionales y las cadenas globales de valor

Se considera de relevancia incorporar aquí el enfoque analítico que formulan las cadenas de valor global a los fines de analizar las transformaciones industriales del sistema productivo agroexportador argentino en el marco del contexto internacional.

De hecho, los sistemas productivos se desagregan en cadenas globales de mercancías. Se reconstruye la red trans-estatal de procesos de trabajo y producción que dan lugar a una mercancía terminada.

Anlló, Bisang y Katz (2015) señalan que las actividades asociadas con el uso de la tierra se encuentran inmersas en profundas transformaciones técnicas, productivas y organizacionales - nuevos o remozados agentes económicos (proveedores industriales de insumos, supermercados, empresas de logística) van desarrollando una amplia gama de modalidades de relaciones de intercambio (en producción y comercio), que afectan las formas de reparto de las rentas generadas por el conjunto de la producción. Esta nueva realidad amerita la ampliación de los abordajes teóricos y para ellos realiza un recorrido de las diversas formas de organización del intercambio - del mercado a la interacción vertical pasando por las redes- para luego focalizarse en la estructura y funcionamiento de las cadenas globales de valor.

Respecto a las cadenas globales de valor se identifican a varios autores que desarrollan el concepto y sus implicancias. La filosofía de trabajo de una Cadena de Valor se enmarca en el enfoque neoinstitucional, que considera de relevancia a los "costos de transacción". En esta dirección, Coase (1937) aproximó el planteamiento de que la utilización del mercado genera costos

que, en determinados casos, pueden ser evitados por las empresas que actúan como mecanismos de asignación de recursos más eficientes. La organización de transacciones a través del mecanismo de mercado, genera dos tipos de costos: de información relacionados con la tarea de determinación de los precios relevantes y de negociación, referidos a la elaboración y cierre de los contratos que han de efectuarse para cada relación de intercambio. El objetivo principal de la teoría de los costos de transacción consiste en analizar cuál de las distintas alternativas existentes para organizar intercambios (mercado, empresas y “contratos” híbridos) es la que mejor se adapta a las características de cada transacción, en el sentido de minimizar los riesgos y, principalmente los costos que éstas llevan consigo. Los costos de transacción son enormemente influenciados por el “ambiente institucional” en el que se desarrollan, entendiendo a las “instituciones” como las reglas de juego en una sociedad, constituidas por condicionamientos formales (leyes, reglas, etc.), por condicionamientos informales (normas de conducta, códigos de comportamiento, convenciones) y por sus poderes de coacción (North y Bárcena, 1993). Sin embargo, se mantiene la actuación individual, existiendo una combinación de individualismo y holismo en una sociedad. La cadena de valor se crea cuándo las empresas tienen una visión compartida y metas comunes, se forma para reunir objetivos específicos de mercado para satisfacer las necesidades de los consumidores. Esto permite tomar decisiones en conjunto como así también compartir los riesgos y beneficios. También permite realizar una inteligencia cooperativa: estructura de costos, marketing e información organizacional que se comparten para aumentar la ganancia y competitividad del conjunto. Los productos se mueven entre empresas independientes que trabajan juntas en una alianza vertical en donde los miembros reconocen que todos los participantes deben crear una situación de ganar-ganar (“win-win”), por lo cual todos ellos se benefician financieramente y son todos parte del proceso de tomar decisiones y compartir la información. Las cadenas se construyen más con “cooperación en el negocio”, antes que con rivalidades.

La definición de Cadena de Valor se encuadra en el nuevo concepto de relaciones interempresariales, el de “Empresa-Red” o “Red de Empresas”. Green y Rocha Dos Santos (1992) definen

“la empresa red como una estructura organizativa sinérgica que articula contractualmente, a mediano plazo, relaciones interempresariales, a fin de responder conjunta y solidariamente de manera flexible, bajo la dirección de una empresa emisora de órdenes, a una demanda -final o intermedia- volátil, en un espacio económico de relaciones productivas de bienes y de servicio” (p.47).

El objetivo de las empresas redes es responder en forma más eficiente a la demanda, está más allá del objetivo de "la empresa y la optimización de sus costos" al conjunto de costos de los

diversos actores implicados en la operación productiva sin tener en cuenta quien es el propietario del capital. El acento está puesto sobre la organización interna y externa de los actores del mundo de la producción y los resultados se miden por la competitividad del conjunto. La tendencia hacia el paradigma de la Cooperación interempresarial, se transforma en una condición básica e indispensable para la competitividad de las empresas agroalimentarias. Con la estructura de red se evoluciona de un sistema de fuerte concurrencia en las relaciones interempresariales a otro de solidaridad productiva o "cooperación interempresarial". Se pasa de la lógica fordista enfocada en la búsqueda de economías de escala a la lógica posfordista o toyotista centrada en una respuesta rápida, múltiple y solidaria y adaptada a una demanda heterogénea y fluctuante. Iglesias (2002) define a la "Cadena de Valor" como la colaboración estratégica de empresas con el propósito de satisfacer objetivos específicos de mercado en el largo plazo, y lograr beneficios mutuos para todos los "eslabones" de la cadena. Para el sector agroalimentario se refiere a una red de alianzas verticales o estratégicas entre varias empresas de negocios independientes dentro de una cadena agroalimentaria.

El cambio de paradigma productivo hacia "la producción en red" del enfoque neoschumpeteriano, según García Bernado (2021) oculta relaciones de producción asimétricas entre actores económicos vinculados por la cadena productiva, poniéndolos en un mismo nivel,

"escondiendo (por ejemplo, la que hay entre capitalistas y terratenientes, o entre el capital agrario y los contratistas de servicios) resultantes de la competencia intercapitalista en el sector. En esta dirección, se reemplaza analíticamente al centro de la acumulación de capital (el capital agrario) por una suerte de plétora inconexa de servicios especializados. Esto constituye una distorsión porque, entre otras consecuencias indeseadas, imposibilita al investigador interrogarse sobre el objeto y las causas de la concentración y centralización de la producción" (p. 43-44).

Por su parte, Anlló et al. (2015, p. 5) asocian el nuevo paradigma a la aplicación de "tecnologías de proceso", con lo que buscan abarcar múltiples desarrollos tecnológicos que se ensamblan en un paquete y se ven acompañadas por cambios en la organización productiva. Por lo tanto, la cuestión de la red empresarial pasa a ser la principal innovación respecto de épocas anteriores. Las decisiones de inversión en innovación son externamente impuestas por medio de la competencia al empresario individual. Esto implica que se imponen como lo hace la escala mínima, debajo de la cual capitales más pequeños se vuelven inviables: expresan cuál es la manera determinada de producir de acuerdo a los parámetros medios presentes en una rama de producción en un momento determinado. Los "empresarios innovadores", representantes de los capitales que innovan -los primeros en realizar un salto tecnológico-, obtienen los beneficios

extraordinarios de la vanguardia, a partir de producir con un costo menor al promedio. Por lo tanto, existen condiciones históricas determinadas sobre las cuales algunos capitales dan un salto tecnológico, asumiendo riesgos que otros no toman. Mientras esto sucede, es factible que otros capitales decidan permanecer con las viejas formas de producir. Eventualmente la balanza cambia de equilibrio, y el riesgo del quebranto comienza a verse del lado de quienes han quedado tecnológicamente rezagados. De hecho, la antropología rural ha analizado el movimiento concreto de todo este proceso, describiendo las particularidades subjetivas de los distintos grupos de actores (Gras y Hernández, 2009; Muzlera, 2013) el impacto que ha tenido en su capacidad de reproducción en tanto “chacareros” o “empresarios”. Plantear el carácter externo que la competencia imprime sobre la decisión de innovar nos permite comprender mucho mejor porqué una vez que emergen los innovadores es necesario adaptar la producción a la nueva realidad, o pagar la incapacidad de adecuación con la expulsión de la producción como capitales agrarios. Asimismo, permite abordar lo que sucede a nivel espacio nacional en una dinámica capitalista global y en las fuerzas motoras de la relación social de producción que actúan sin excepción, aunque con particularidades, en todos los ámbitos económicos.

La creciente internacionalización de los procesos productivos, basada en un desarrollo tecnológico que hizo posible la fragmentación y deslocalización de la producción ha sido una de las transformaciones más importantes en la economía mundial a partir de comienzos de los años setenta. Progresivamente, se modificó la forma de producir los bienes y los servicios, cuya organización pasó a articularse predominantemente en las CGV, las que pueden definirse como la secuencia de actividades que las firmas y los trabajadores realizan desde el diseño de un producto hasta su consumo final (Gereffi y Fernandez-Stark, 2011). El resultado fue el surgimiento de diferentes patrones de estructuración geográfica y gobernanza, que tienen en común el hecho de que los insumos (partes y piezas) y servicios involucrados, desde el diseño hasta la comercialización, distribución y soporte post-venta se lleven a cabo en donde los recursos y las habilidades necesarias para su realización están disponibles a precio y calidad competitiva. Cada etapa de esta secuencia o conjunto de actividades es responsable de adicionar alguna parte del valor total de los bienes y de ahí que se la denomine como “cadena de valor” (Sturgeon, 2011; Dalle, D., Fossati, V. y Lavopa, F., 2013; Carneiro, 2015 citado en Porta F., Santarcangelo J. y Schteingart D., 2019).

De acuerdo a distintos estudios, la introducción del término “global” se refiere a la tendencia, creciente en las últimas décadas, de dispersión geográfica -en diferentes partes del mundo- de las actividades que componen las cadenas de valor (Carneiro, 2015). Por ende, en este contexto, la producción se lleva a cabo de una manera cada vez más fragmentada, en la que redes de

subcontratistas, proveedores y clientes distanciados geográficamente entre sí van ganando protagonismo. De este modo, se otorga origen a una nueva forma de división internacional del trabajo, en la que se comercian cada vez más tareas (tasks) o “capacidades” que bienes finales (De Backer, 2011). Así, el lugar de procedencia de las mercancías se torna crecientemente difuso, ya que varios países forman parte del proceso de creación de valor.

Por otro lado, se ha observado un elemento esencial en el estudio de estas cadenas llamado gobernanza o regulación, definida por Gereffi (1994) como relaciones de poder y autoridad que determinan cómo se distribuyen y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos al interior de una cadena. El concepto de gobernanza refiere, según Humphrey y Schmitz, (2002), al proceso mediante el cual una firma establece y/o impone los parámetros bajo los cuales operan las otras firmas en la cadena. Estos autores entienden que la coordinación de la cadena abarca el establecimiento de tres parámetros esenciales: (a) qué se produce (involucra el diseño y las especificaciones del producto), (b) cómo se produce (refiere al proceso de producción, en particular a la tecnología utilizada, y a los estándares de calidad, de trabajo y de cuidado de medio ambiente); y (c) cuánto y cuándo se produce (refiere al plan de producción y la logística). Las estructuras de coordinación en las CGV son requeridas para transmitir información sobre estos parámetros e imponer conformidad en relación a los mismos. La imposición de parámetros puede darse a través de un sistema de inspección y monitoreo o simplemente mediante la decisión de mantener o cambiar una empresa proveedora. La gobernanza es determinante en la forma de inserción de las firmas a la cadena y en el poder de regulación que ejercen en ésta. Actualmente, los productores locales de commodities, que no logran avanzar hacia actividades de mayor valor agregado, encuentran un espacio de inserción fundamentalmente a través de los procesos de importación-exportación. Esta perspectiva de inserción -conocida en la literatura como relaciones de mercado (*arm's-length market-based relationships*)- si bien asegura un ingreso, a partir de la exportación de bienes, no garantiza una permanencia en la cadena.

El citado concepto de gobernanza, como parte del ejercicio de coordinación de varios aspectos al interior de una cadena, determina cómo se distribuye el valor que se genera en la cadena (Humphrey y Schmitz, 2002). De esta forma, se visibiliza la relación existente entre la distribución de los ingresos y las relaciones de poder que subyacen en las distintas formas que adopte la coordinación y sus efectos sobre las posibilidades de desarrollo a escala local. Desde esta perspectiva, se sostiene que las empresas líderes, lugar que ocupan las empresas transnacionales, se sitúan en los nodos claves y con mayores oportunidades para captar mayores tasas de beneficios; hecho que refuerza el proceso de concentración y centralización del capital, del cual las propias empresas transnacionales son resultado. En este sentido, Milberg (2004) encuentra

que el comportamiento de las firmas líderes de las cadenas éstas comienzan a mostrar una estrategia en el modo en que se insertan en las cadenas globales. Dicha estrategia consiste en internalizar un proceso de producción internacional para proteger las rentas que devengan sus activos específicos (a menudo basados en ventajas tecnológicas y organizacionales), rentas sólo posibles en una industria oligopolística, en la que tales activos son la base del poder de mercado y la rentabilidad. Por el contrario, las empresas externalizan una parte de la operación cuando los mercados (intermedios) de productos son competitivos, ya sea que exista competencia o si es posible crear condiciones competitivas entre los proveedores. Si la externalización propiamente dicha fomenta la competencia aguas abajo, la asimetría de las estructuras de mercado a lo largo de la cadena mundial de productos básicos puede considerarse endógena para dirigir las estrategias competitivas de las empresas. De esta forma, la competencia entre proveedores es beneficiosa para las empresas líderes, no sólo por sus consecuencias financieras, sino también porque aumenta la flexibilidad de las condiciones de suministro de las empresas líderes (Milberg, 2004; citado en Vidosa, 2018, p. 98-99).

En definitiva, los esquemas de gobernanza condicionan, además de la apropiación de las rentas generadas en las actividades de la cadena, las posibilidades de acceso y *upgrading* en las industrias globales. Por este motivo, a su vez, son relevantes para las estrategias de desarrollo que se diseñen para los diferentes espacios económicos. La pequeña empresa que busca insertarse a través de los encadenamientos globales ya establecidos, se subordina a las empresas líderes de la cadena en los eslabones inferiores de la cadena de su producto y luego busca mejorar su posición dentro de la cadena a través de un proceso de *upgrading*. De modo que las estrategias de inserción de un territorio, y en muchos casos las de crecimiento, quedan en buena medida condicionadas por estos procesos.

La perspectiva de cadenas permite focalizar en el modo en que los diferentes países se insertan en un sistema productivo global, en donde el carácter periférico o central se define en función de una estructura global de poder, la cual se configura de acuerdo a la disposición de los recursos estratégicos y la apropiación del valor al interior de la cadena que detentan los diferentes agentes. Luego, la inserción de los países periféricos en estas cadenas se entiende en relación a las estructuras productivas y sociales pre-existentes (Vidosa, 2017, p. 16).

2.3.2.b Teoría de la Regulación en economías periféricas con inserción en CGV

Tanto la teoría de la dependencia como la teoría de las CGV aportan al enfoque conceptual del regulacionismo permitiendo ampliar la visión y análisis del tema de investigación planteado y su proyección.

Como se expuso en el capítulo anterior, la TR se origina, desarrolla y realiza en torno a aportes que problematizan la dinámica, contradicción y persistencia de las economías capitalistas centrales. Sin embargo, en el contexto del capitalismo de las economías periféricas como es el caso de las latinoamericanas, es menester considerar las particularidades de los procesos que en éstas se desenvuelven. En este sentido, Lipietz consideró a las economías de América Latina como un caso de “subfordismo” o “fordismo periférico” (Lipietz, 1992), a partir de las características que asumen los mercados de trabajo, la estructura de consumo y las prácticas de intervención de los Estados.

Por su parte, Robert Boyer también advierte sobre diversas peculiaridades que revisten dichas economías y, a partir de un análisis estructuralista, distingue el predominio de un patrón de exportación basado en materias primas, la existencia de importantes brechas de productividad, el carácter rentista de sus economías y el hecho de que, en definitiva, se trata de economías dependientes. De esta manera, el herramental regulacionista y su capacidad para comprender las particularidades de las economías latinoamericanas merece ser complementado. En estas, además de las regiones que históricamente se han vinculado con las economías centrales logrando importantes grados de modernización de sus estructuras productivas y ocupacionales, coexisten otras perspectivas de economía tales como las alternativas, sociales y solidarias y del buen vivir. De allí, es que Boyer (2007; citado en Almada y Ormaechea, 2019, p. 224) considera que la TR ha contribuido a destacar la importancia de los procesos políticos que inciden en el surgimiento de un compromiso institucionalizado sobre la base del cual se puede construir un régimen de acumulación viable. Incluso, este autor considera la TR como un complemento útil de la teoría de la dependencia, la cual destaca acertadamente las consecuencias adversas que la integración internacional de las economías latinoamericanas tiene sobre las oportunidades de un crecimiento estable e inclusivo.

Desde la perspectiva de los investigadores latinoamericanos cepalinos (Prebisch, Furtado, Ferrer), se ha insistido en la dependencia vinculada con los desfavorables términos de intercambio entre materias prima y productos manufacturados; la creciente dependencia de la economía mundial, de los productos de alta tecnología y aún más de la financiación; en la inestabilidad macroeconómica asociada con esta dependencia y en las consecuencias de la heterogeneidad de las estructuras productivas sobre las desigualdades. Es por ello que Boyer (2007) afirma que,

“Con el tiempo, las posiciones de los dos programas de investigación se han acercado. El proceso de acumulación es una fuente de inestabilidad, la implementación del Consenso de Washington no ha propiciado el surgimiento de un nuevo régimen de crecimiento y América Latina sufre por el hecho de que la integración internacional ejerce una presión desfavorable sobre el desarrollo de formas institucionales que permitirían recuperar una forma de autonomía a escala nacional”, (citado en Almada y Ormaechea, 2019, p. 227).

Desde la perspectiva que vincula la TR con las teorías cepalinas, las FI de la competencia y del comercio internacional aparecen como claves. En esta intersección, aparecen a continuación estudios interesados por analizar el sendero de dependencia particular de la inserción subordinada de América Latina en el mercado internacional.

A modo de incorporar aportes sobre las CGV, Porta, Santarcángelo y Schteingart (2019) proponen que el paradigma de las CGV ha sido una de las contribuciones más importantes, tanto en términos conceptuales como empíricos, al análisis económico en los últimos treinta años. Este enfoque ha permitido estilizar y avanzar en la comprensión de las principales transformaciones del sistema productivo y la dinámica de acumulación a nivel mundial, en un enfoque sistémico que da cuenta de las relaciones jerárquicas entre países, entre eslabones productivos y entre actores, y sus propias interrelaciones, y del papel que juegan las instituciones, las regulaciones y las políticas económicas. Al mismo tiempo, ha posibilitado distinguir diversas formas de competencia y de internacionalización predominantes a nivel sectorial -o, más precisamente, a nivel de cadenas productivas y de valor- y las lógicas de acumulación correspondientes y, por lo tanto, ha contribuido a una mejor evaluación de los efectos de la especialización productiva y de la inserción internacional de las economías nacionales.

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

Asimismo, Porta et al. (2019) consideran que usualmente la especialización productiva argentina tiene que ver más bien con cadenas “cortas”, de escasa fragmentación productiva internacional, sea porque se especializa en la exportación de bienes finales o bien de productos intermedios luego “terminados” en el mercado de destino. Una cuestión a destacar en relación al problema de investigación aquí abordado, que señalan dichos autores, es que un aumento en la participación en las CGV por sí solo no garantiza un mayor crecimiento económico; esto ocurrirá siempre y cuando las ganancias derivadas del crecimiento de las exportaciones superen a las eventuales

pérdidas ocasionadas por el desplazamiento de proveedores locales de insumos intermedios por parte de proveedores extranjeros (Dalle et al, 2013). De tal modo, no cabría esperar el mismo efecto si un país se inserta a las CGV partiendo de una estructura productiva relativamente simple –en cuyo caso es probable que el efecto neto sea positivo- que cuando ya se han desarrollado significativas capacidades locales de fabricación de insumos intermedios o partes y componentes, como, por ejemplo, en Argentina y Brasil. En estos casos resulta plausible, y precisamente por un efecto desplazamiento, que una integración a las CGV resulte divergente con el crecimiento y la distribución del ingreso.

Por su parte, desde la concepción de Hopkins y Wallerstein (1986) al interior de estas cadenas, las actividades pueden ser clasificadas según las formas de apropiación de dicho valor. En efecto, se reconocen actividades centrales -aquellas que absorben la mayor parte de los beneficios- y las actividades periféricas -se apropian de una porción marginal del beneficio. A partir de esta clasificación, es posible entonces observar una distribución/apropiación desigual del valor, que se combina con la división internacional del trabajo. Así, la economía-mundo capitalista distingue a las economías centrales de las periféricas, en función del grado de control de las actividades mencionadas. En este contexto, los países centrales se apropian del excedente de la periferia vía deterioro de los términos de intercambio.

Porta et al. (2019, p. 16) hallan que las visiones predominantes en los organismos internacionales –incluido la UNCTAD- (y las de corte liberal en general) tienden a asumir a los modelos *export-led* como la única vía de desarrollo posible para la periferia, minimizando el rol de la demanda doméstica como constructora de la competitividad externa. El relativo éxito de dichos modelos en las condiciones del capitalismo periférico se vincula con salarios bajos, a diferencia de los modelos *wage-led* en los que los salarios asumen una función de motor clave del crecimiento. Los autores mencionados enfatizan que una de las claves para sostener un proceso de desarrollo de largo plazo consiste en establecer y sostener las condiciones para un crecimiento acelerado con solvencia externa. Más que la mera participación en las CGV (las que, por otra parte, distan de ser un escenario único y homogéneo o que suponga una única modalidad de inserción)¹⁵, en las economías periféricas tales condiciones requieren: a) mejorar la relación entre la elasticidad-

¹⁵ Porta, Santarcángelo y Scheingart (2019, p. 6) señalan que la apropiación por parte de organismos internacionales (particularmente, el BM, la OCDE, el FMI, la OMC y la UNCTAD) sobre el instrumental teórico de las CGV se ha centrado en resaltar las ventajas de la globalización, la liberalización y la desregulación económica para los países en desarrollo, suponiendo que las CGV tendrían un elevado potencial para ser un instrumento de desarrollo para los países periféricos. El argumento central es el siguiente: una mayor liberalización comercial permite disminuir el costo de los insumos intermedios, ganando así en competitividad y favoreciendo las exportaciones y, por ende, el crecimiento (Dalle et al, 2013). De este modo, las políticas proteccionistas y tendientes a generar cadenas de valor completas al interior de un territorio son vistas como negativas, ya que generan ineficiencias. En esta visión "liberal", los Estados debieran atraer inversión extranjera y, en todo caso, ejecutar algunas políticas horizontales como educación, infraestructura y estabilidad macroeconómica.

producto de las exportaciones e importaciones, tanto sea cambiando la composición de la canasta exportable como sustituyendo eventualmente importaciones en sectores estratégicos, y b) incrementar las capacidades productivas, tecnológicas e innovadoras del aparato productivo doméstico. En cualquier caso, la alternativa no es “mucha o poca inserción en las CGV” y el desafío sigue siendo evitar aquellas formas de inserción internacional impulsen un crecimiento empobrecedor y excluyente.

A partir de la contextualización histórica de Boyer (en Almada y Ormaechea, 2019) en torno de las experiencias latinoamericanas orientadas a la reducción de las desigualdades, el regulacionismo extrae tres lecciones: a) los países, especialmente los de América Latina, dependen principalmente de las fuerzas globales; b) los gobiernos tienden a sobreestimar el impacto de sus políticas en los buenos tiempos de la economía global, por lo que se sorprenden por la brutalidad de la reversión de la economía nacional; y c) poseen dificultades para diseñar e implementar instrumentos tendientes a la reducción de la desigualdad. Este último punto puede ser abordado desde la dinámica del cooperativismo agropecuario.

En las tres lecciones mencionadas subyace el problema de la especialización productiva primaria que advierte Vidosa (2018) sobre el complejo sojero a la luz del marco teórico regulacionista. El mismo sistematiza aquellos aspectos que resultan significativos para reflexionar acerca de las dinámicas que presenta la cadena oleaginosa de la soja respecto del modo en que se articulan la escala global de organización productiva y la inserción local en un régimen de acumulación periférico como Argentina presentando las principales características que se observan en la configuración actual del complejo global de la soja y su expresión periférica como corolario de las condiciones históricas específicas que denota. Asimismo, expone algunas reflexiones en torno a los arreglos institucionales identificados que permiten postergar los desequilibrios de la cadena, así como también los conflictos que emergen frente al agotamiento del régimen de acumulación sectorial y su vinculación con el desarrollo del régimen nacional.

De esta manera, Vidosa (2018, pp. 293-294) concluye que las estructuras sociales de un régimen nacional periférico se explican, en parte, por la lógica de acumulación del capital a escala global y es esta escala global la que condiciona el tipo de inserción internacional del régimen periférico y, por lo tanto, el carácter de su estructura económico-social. Empero, las estructuras periféricas se expresarían como la complementariedad entre estas dimensiones denotando un carácter parcial. En efecto, la falta de coherencia entre las diferentes dinámicas deriva en un contexto de crisis y habilita un espacio impredecible, un potencial de apertura del proceso de estructuración social en donde, a través de un conjunto de arreglos institucionales, se define un nuevo modo de regulación. Ello refuerza el sentido, en torno a las condiciones históricas de las que surgen las características

institucional, social, política, económica y productiva de cada territorio y permiten entender el modo en que los diferentes agentes disputan la legitimidad e implementación de ciertas políticas por sobre otras. Vidosa (2018) concluye que

“del análisis de la interacción entre las escalas globales y locales de la acumulación del capital en la cadena de la soja surge, como objeto de análisis, un territorio que se presenta como un ámbito en disputa en el cual se materializa la capacidad diferencial de los agentes que buscan su control o dominio” (p.294).

El referido estudio que realiza Vidosa sobre la cadena global de la soja y su expresión local (Argentina) a la luz del regulacionismo, habilita a ratificar la pertinencia de las tres FI consideradas de relevancia -las formas de la competencia, el Estado y la inserción del sistema productivo nacional dentro de la DIT- para analizar el RSA del cooperativismo agropecuario y los arreglos institucionales que ha tenido que llevar a cabo para afrontar desequilibrios en la cadena, conflictos emergentes ante tensiones en el régimen sectorial relacionado al devenir del RSA a nivel nacional desde finales del siglo pasado.

2.3.3 El modelo de organización cooperativo como FI

A la vista de las dificultades que presentan las economías periféricas en lograr mejoras sostenibles en su bienestar en función de su inserción subordinada al mercado internacional, se focalizará en el modelo cooperativo como forma institucional particular en pos de iluminar proyectos colectivos locales (desarrollo local).

Por su parte, Sosa Arencibia (2016) aborda la relación entre globalización y desarrollo local, así como la necesidad de considerar la inserción en cadenas globales de valor como elemento esencial de las estrategias de desarrollo que se emprendan para el nivel local en el presente. La inserción de localidades o sectores en cadenas de valor no necesariamente traerá como resultado un crecimiento uniforme para el país, ni responderá forzosamente a la necesidad de desarrollo estructural de la economía. Rofman reflexiona sobre la dinámica que generan determinados agentes en términos regionales,

“Ciertas regiones poseen agentes económicos privilegiados con tamaño y dinámica suficiente para imprimir al conjunto de la actividad económica local su método de crecimiento, su perfil de demanda tecnológica, sus necesidades de fuerza de trabajo capacitadas en determinada dirección. Por ende, se convierte en el eje constructor del comportamiento económico de la región analizada” (Rofman, 2020, p. 11-12).

La economía avanzará sólo en aquellos sectores o territorios que obedezcan a la lógica de funcionamiento de la cadena de valor en cuestión. El hecho de que la inserción en cadenas vincula sólo a determinados sectores y territorios, incluso cuando el objetivo de la estrategia de la CGV sea un factor abundante en el país receptor, va a traer como consecuencia desequilibrios territoriales con los excluidos, de manera que, el acceso a los beneficios de dicha inserción sólo se logrará a partir de políticas públicas distributivas o de una relación de intercambio favorable a los territorios (Sosa Arencibia, 2016).

En consonancia, sale a la luz la concepción de empresa de Perissé (2018) referida al cooperativismo. Pasando de considerar una unidad de acumulación a la visión social de la misma, sustentada en la construcción de redes de cooperación productiva, con el fin último de alcanzar una distribución equitativa de la renta. Tanto los socios, como el resto de los agentes económicos, al ingresar a una empresa y ésta al integrar una Cadena de Valor Agregado, cooperan en las funciones que antes ejercían en forma individual; esto hace suponer que las empresas deberán recabar y difundir la información económica y financiera de forma eficaz, eficiente y cualitativamente mejor a la que lo agentes económicos pudiesen tener o conseguir, en forma individual, antes de su cooperación (Marx, 2000, pág. 118).

En el marco de la forma institucional de la competencia resulta ineludible presentar aspectos teóricos sobre el *modelo cooperativo* como una forma particular de la economía social y solidaria. La economía social y cooperativa como enfoque alternativo a la economía de mercado se forja en la encrucijada de las grandes corrientes ideológicas del siglo XIX (Defourny, 1992). La tradición cooperativa moderna se relaciona directamente con los aportes doctrinarios de los grandes socialistas utopistas como Robert Owen y Charles Fourier, que proponían transformar la organización económica de la sociedad en un régimen basado en las asociaciones de los trabajadores.

La noción “economía social” es empleada por autores como Charles Dunoyer, Frédéric Le Play, Charles Gide y Léon Walras para designar no solamente un tipo de organización creada por los trabajadores, sino también como un enfoque que integra la problemática social al estudio de la economía. Se pueden identificar dos corrientes principales en la economía social europea: una social-cristiana (influenciada por la Encíclica Rerum Novarum) y que privilegia las dimensiones sociales y morales; la otra socialista, centrada en la capacidad de auto-organización de la clase obrera (Bastidas y Richer, 2001, p. 9-10).

Diversas líneas de pensamiento atribuyen al cooperativismo como una forma de organización alineada con formas alternativas de concebir a la economía. Por caso, Olivera (1977) entiende que el sistema cooperativo representa la posibilidad de una variante no capitalista de economía de

mercado, haciendo alusión a que mientras la economía de mercado atañe a las formas en que se coordinan las decisiones de las unidades económicas, el capitalismo concierne al modo como se distribuyen los resultados patrimoniales de esas decisiones.

A fines del siglo XIX y principios del XX en Argentina -de la mano de los ideales de los inmigrantes europeos- surge el cooperativismo agropecuario como resultado de la lucha entre los productores y los comerciantes, acopiadores, etc. En este sentido, las cooperativas se constituyen como un elemento en la estrategia colectiva de los productores para revertir una situación de debilidad económica en situación desventajosa percibiéndola como un instrumento para regular los precios, para evitar los atropellos de los comerciantes de ramos generales. Las cooperativas constituyen, entonces, instituciones que median entre los productores agropecuarios -quienes producen bienes primarios (productos agrícolas, ganado, leche)- y los traders con los cuales los comercializan a los fines de ser exportados o procesados. Son empresas testigos en empresas de commodities. Olivera (2008, p. 44) considera que el estudio del cooperativismo agrario adquiere particular relevancia con relación a la conformación y transformaciones históricas que experimentan los sectores chacareros a lo largo del siglo XX.

La empresa cooperativa agropecuaria constituye un método de organización socioeconómica que ha permitido a los productores asociados acumular y reproducir su capital. Es indispensable para el pequeño y mediano productor debido a que les brinda escala y poder de negociación que individualmente no poseen, junto a la posibilidad de agregar valor en origen y avanzar en los eslabones de la cadena agroalimentaria. Los productores agropecuarios constituyen la base del sistema. Las cooperativas de primer grado que los asocian social y económicamente, brindan servicios, insumos y el soporte operativo, comercial, logístico, técnico y financiero. A su vez las entidades de segundo grado proporcionan representación institucional, agregado de valor a la producción, acceso a nuevas tecnologías, servicios de comercialización en mercados internos y de exportación, de logística en puertos, de asistencia técnica y auditoría externa. En el modelo organizacional cooperativo la fuerza viene desde la base y que los distintos niveles de organización e integración deben tener equilibrio y por ende garantizar una distribución equitativa de los excedentes (Fontenla, 2014).

Estas organizaciones se destacan por una racionalidad particular (Razeto, 2001; Lattuada y Renold 2004; Tifni 2016) la cual refiere a la identidad que les concierne¹⁶. Se caracterizan por ser empresas

¹⁶ La Declaración de Identidad Cooperativa hecha por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) -la organización que une y representa a las cooperativas internacionales y nacionales de todos los sectores de la economía: agricultura, banca, consumo, pesca, salud, vivienda, seguros, e industria y servicios a nivel mundial conformada por 310 organizaciones de 110 países- expresa que "Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad". Los principios cooperativos están orientados a la consecución de esos valores éticos y se pueden definir como: "Unas directrices o bases que guían la vida de la empresa, desde que ésta se

sin fines de lucro, con principios y valores que ubican en el centro a las personas y no al capital. La concepción filosófica cooperativa pone el énfasis en las relaciones humanas, comunitarias y asociativas por encima de las relaciones de propiedad. Entre los factores productivos, el trabajo tiene dignidad y precedencia sobre el capital. Si el capital entra en escena, lo hace únicamente para ponerse al servicio del trabajo (ACI, 2016).

El asociativismo en torno a entidades cooperativas reúne a personas ancladas en sus territorios y poseen una responsabilidad social inherente a su esencia y origen. Los productores se asocian constituyendo la base social y razón de ser de la entidad, suelen estar implicados en la administración, gestión y dirección por el principio de participación democrática de sus miembros, la conducen integrando el consejo de administración y fiscalización interna (sindicatura) y cuyo máximo órgano de gobierno es la asamblea de asociados, donde cada uno representa un voto, independientemente del capital aportado. En las agropecuarias pampeanas es decisivo el puesto de gerencia, la profesionalización y la capacitación continua de sus empleados, los cuales requieren estar aggiornados a las exigencias que demanda una actividad inserta en CGV (tecnología, innovaciones, productividad, competitividad) aunque sin descuidar el aspecto humano que rige la asociación de personas que la conforman y dirigen. La lógica de comportamiento que subyace a dicha racionalidad tensiona con la racionalidad economicista, predominando en esta última aspectos económicos sobre los sociales, y es allí donde radica el desafío –la fortaleza o debilidad- del cooperativismo.

Desde la perspectiva de análisis sociológico weberiano, Lattuada y Renold (2004) construyen una tipología de organizaciones institucionales cooperativas, en vinculación a los cambios históricos de larga duración en el agro argentino. Esta modelización constituye un marco de referencia para pensar diferentes lógicas institucionales, las posibles tensiones o conflictos abiertos entre los valores doctrinales del cooperativismo y las prácticas desplegadas por los actores. Por su parte, el sociólogo chileno Luis Razeto¹⁷, señala que:

“el cooperativismo, si bien ha experimentado en su historia bicentenaria un notable desarrollo y diversificación en todo el mundo, ha manifestado límites y crisis en su expansión, y no ha llegado a imponerse como sujeto autónomo dotado de efectiva capacidad de dirección de los cambios económicos y políticos, manteniéndose en un plano

constituye hasta su disolución, liquidación y extinción”, la convierten en un agente social imprescindible para contribuir al desarrollo sostenible. Además, se caracterizan por un espíritu comunitario el cual sienta también las bases del desarrollo local al promover valores como la cooperación, la implicación y la participación de los individuos en un proyecto global (Puzino, 2009; Guarco, 2020).

¹⁷ Considerado como máximo exponente del término “economía solidaria” forjado en América Latina a comienzos de la década de los ochenta del siglo pasado. Su pensamiento encontró especial acogida en la iglesia católica; en efecto, en 1987 el Pontífice Juan Pablo II, durante su visita a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), difundió con fuerza la idea de construir una economía solidaria para el continente.

subordinado respecto a las grandes tendencias tanto del mercado como de la economía pública. Dificultades de acceso al capital, problemas de gestión, escaso dinamismo de innovación tecnológica, tendencias a la burocratización, pérdidas de identidad y asimilación de prácticas capitalistas, dependencia respecto al Estado y a los apoyos públicos, fragilidades en su inserción en los mercados, configuran un cuadro de problemas que son recurrentes en el movimiento cooperativo” (Razeto, 2001, p. 9).

Dichos problemas se explican en gran medida, según Razeto, en función de los postulados doctrinarios e ideológicos asumidos por el movimiento cooperativo en sus orígenes. En este sentido, la puesta en práctica de su doctrina muestra ciertas inflexibilidades e ineficiencias en su participación en los mercados, y distorsiones en su funcionamiento como consecuencia del intento de superar esos problemas adoptando prácticas ajenas a su racionalidad especial, y que terminan asimilando los modos de ser de las formas económicas capitalistas y estatales.

Por su parte, Guarco (2020), en su diagnóstico sobre los desafíos de la agenda global para el cooperativismo, afirma que:

“la concentración del poder económico y su correlato la extrema desigualdad que hoy padecemos, son el origen de gran parte de los problemas que debemos superar. La globalización económica hegemónica por el capital financiero y sin vínculos ni compromisos con el desarrollo territorial, la deslocalización de la industria al compás de la mayor explotación del trabajo, la subordinación de nuestra alimentación a la lógica de maximización del beneficio de las empresas multinacionales (EMN) del negocio agroindustrial y comercial, la falta de compromiso con el ambiente y con el desarrollo de largo plazo y la desnaturalización del debate público por el papel de los grupos hegemónicos de medios de comunicación son todas consecuencia de una economía controlada por unos pocos y al servicio de esos pocos” (Guarco, 2020, p. 13).

En esta línea, cuando hablamos de cadena de valor “global” nos planteamos en qué medida existe cooperación y en cuál competencia en toda la cadena; ¿hay cooperación para generar valor y competencia para distribuirlo? Guarco (2020) propone “Democratizar el sistema agroalimentario” destacando el aporte del cooperativismo a la necesidad de transformar las cadenas de valor agroalimentarias, como llave para la defensa del ambiente y como camino de promoción de la salud humana, para garantizar la seguridad como la soberanía alimentaria. Asimismo, Razeto (2001, p. 9) postula un nuevo modelo de empresa de trabajadores, nuevos modos de integración y asociación intercooperativa, y nuevas formas de inserción en los mercados. Su propuesta deriva sobre todo de la necesidad de afianzar una profunda renovación del cooperativismo, la que –a su parecer– debiera llevarse a cabo “integrando al movimiento las nuevas búsquedas de economías

alternativas y solidarias, y orientando el proceso con una concepción económico-científica de la cooperación que corrija algunos aspectos de los principios doctrinarios e ideológicos por los que se ha guiado en su desarrollo histórico”. El desarrollo de una teoría científica del fenómeno, plantada por Razeto (1991),

“podrá llevar a descubrir una o más formas nuevas de ser empresa cooperativa que manifiesten posibilidades de expansión y transformación económica y social que, estando disminuidas en las formas tradicionales del cooperativismo, puedan ser desplegadas ahora en base a una renovación interna o a una más radical refundación de estas organizaciones” (p. 14).

En síntesis, la relevancia del pensamiento de este filósofo chileno deriva no solamente del hecho que propone una nueva manera de comprender el cooperativismo en cuanto inserto en la perspectiva más amplia de la economía de solidaridad, sino también porque da inicio a una concepción teórica sobre la búsqueda de formas de empresa alternativa centrada en una racionalidad económica especial, sentando así las bases sobre las que se construirá la teoría de la economía de la solidaridad y trabajo, y contribuyendo a una nueva manera de comprender el mercado y la economía en general.

Frente a las limitaciones de los postulados del pensamiento económico dominante -basado en la satisfacción del interés individual- el surgimiento de un nuevo paradigma económico -fundamentado en la solidaridad- ha permitido evidenciar la importancia de los valores que deberían encauzar las relaciones económicas. Por un lado, el individualismo y la competitividad, que remiten a relaciones de tipo conflictivo; por el otro, la solidaridad, la interdependencia, la reciprocidad y el compartir, que conllevan a relaciones de cooperación; íntimamente vinculadas a las formas de la competencia que se dan en el ámbito económico institucional. Esos valores están presentes en cada tipo de sociedad, aunque uno de ellos puede prevalecer sobre los otros. De ahí la importancia de impulsar una renovación y redefinición del pensamiento económico sobre la base de los principios y de la concepción moderna de una economía solidaria, asumiéndola como un “proyecto ético de vida” (Da Ros, 2007, p. 1).

Por último, Chavez y Monzón (2007, p. 4) señalan que la ES no sólo ha afirmado en los últimos decenios su capacidad para contribuir eficazmente a la resolución de los nuevos problemas sociales sino que se ha consolidado como una institución necesaria para la estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la revalorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, la corrección de desequilibrios en el mercado de trabajo y, en suma, la profundización de la democracia económica.

2.3.3.a La llave de la acumulación en el cooperativismo agropecuario

A los fines de analizar el RSA de las cooperativas agropecuarias resulta ineludible considerar las especificidades del capital en estas entidades dado que en el modelo de propiedad inciden particularmente los principios cooperativos referidos al control democrático¹⁸ y a la participación económica de los miembros¹⁹ a la hora de optar por una determinada estructura de capital.

A diferencia de las sociedades de capital o comerciales, las cooperativas no maximizan el valor del accionista o los retornos en proporción con el capital aportado, sino que otorgan beneficios a sus asociados en concepto de “excedentes” en proporción con las transacciones realizadas con la cooperativa mediados por el “acto cooperativo”²⁰.

Mientras el accionista de una sociedad comercial tiene un derecho de reclamo sobre el valor neto de los activos de la empresa y, por lo tanto, puede aspirar a una “apreciación” de sus acciones, en muchas cooperativas no existe un derecho de reclamo equivalente, ya que sus partes sociales suelen mantenerse en su valor nominal. Un mayor aporte de dinero no se traduce en un mayor dominio, dado que las cooperativas son controladas democráticamente por sus asociados; de hecho, existe una parte del capital que es común e indivisible.

Históricamente, las cooperativas se han financiado con las cuotas sociales reintegrables aportadas por los asociados y con las utilidades retenidas (o las reservas constituidas a partir de los resultados acumulados). Sin embargo, cuando los requerimientos de fondos para el sostenimiento y el crecimiento de la entidad ha sobrepasado dichas formas de financiamiento, surgen los interrogantes respecto al acceso de capital externo o de aportes adicionales de capital por parte de los asociados, sin dejar de respetar lo establecido en los principios cooperativos. Es decir, la inversión adicional de los asociados o de inversión externa requiere de un equilibrio entre tres factores: el ofrecimiento de condiciones que conviertan a los instrumentos en atractivos para los

¹⁸Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros, que participan activamente en el establecimiento de sus políticas y en la toma de decisiones. Todas las personas que desempeñan la función de representantes seleccionados son responsables ante los miembros. En las cooperativas primarias, todos los miembros tienen el mismo derecho a voto (un miembro, un voto). En otros niveles, las cooperativas también se organizan de manera democrática." <https://www.ica.coop/es/cooperativas/identidad-alianza-cooperativa-internacional>

¹⁹ "Los socios contribuyen de forma equitativa al capital de la cooperativa y lo controlan democráticamente. Al menos una parte del capital suele ser propiedad común de la cooperativa. Cuando corresponde, los miembros suelen recibir una compensación limitada sobre el capital suscrito como requisito de la afiliación. Los miembros destinan los beneficios a cualquiera de las siguientes finalidades: desarrollar su cooperativa (por ejemplo mediante la constitución de reservas, una parte de las cuales es indivisible), beneficiar a los miembros en proporción a sus transacciones con la cooperativa; o apoyar otras actividades aprobadas por la afiliación". <https://www.ica.coop/es/cooperativas/identidad-alianza-cooperativa-internacional>

²⁰ El acto cooperativo se caracteriza por ser voluntario, equitativo, igualitario, complementario, recíproco, no lucrativo y solidario. Son actos cooperativos aquellos realizados por: la cooperativa con sus asociadas y asociados.

inversores, el cumplimiento de los requisitos legales vigentes para las estructuras cooperativas y el respeto de los principios cooperativos (Andrews, 2015, p. 9).

La colocación de instrumentos de deuda entre no-socios puede brindar acceso a capital externo sin afectar la propiedad cooperativa. Sin embargo, es menester un marco normativo propicio para que las cooperativas puedan captar capital, dado que pueden verse limitadas y disminuidas en cuanto a su capacidad para crecer y para competir en igualdad de condiciones con las empresas capitalistas. Las intervenciones políticas directas (subsidios, créditos a tasas subsidiadas, etc.) deben ser consideradas cuidadosamente y estar diseñadas adecuadamente para evitar poner en riesgo su principio de autonomía e independencia -transformándose en rehenes de los incentivos fiscales. En consecuencia, programas “desde arriba hacia abajo” rara vez resultan exitosos en la promoción del desarrollo cooperativo si no son acompañados por la formación en la concientización sobre la naturaleza del modelo cooperativo y el estímulo a la participación de los asociados que garantice una gobernanza eficaz. Cuando se brinde asistencia financiera, el apoyo externo debe estar acompañado de un importante nivel de compromiso interno (Andrews, 2015, p. 48).

El capital social cooperativo está constituido por los aportes de los asociados que se divide en cuotas sociales²¹. En las cooperativas si bien el capital no es esencial para su concepción e identidad, es sin dudas necesario para el eficaz y eficiente desempeño de sus actividades con miras a satisfacer las necesidades de sus asociados. Posee como características distintivas ser variable, ilimitado, único e intangible.²² Estas cuotas sociales que constituyen el capital, se representan por certificados o acciones con el nombre del correspondiente asociado (son nominativas) y otorgan derechos políticos a todos por igual “un socio, un voto”, independientemente del capital aportado (cuotas integradas). Coincide con el patrimonio sólo en el momento de la constitución de la cooperativa, luego se va modificando conforme ingresen o egresen asociados, haya nuevos aportes sociales, reembolso para asociados o reducción de capital.

²¹ Las cuotas sociales son indivisibles y de igual valor, deben constar en acciones representativas de una o más, que revisten el carácter de nominativas. Estas podrán transferirse sólo entre asociados y con acuerdo del Consejo de Administración en las condiciones que determine el estatuto, tal como lo establece el art. 24 de la Ley 20337. La Ley en los art. 26 y 120 nombra a los títulos representativos de las cuotas sociales como acciones o certificados. El mínimo de las cuotas sociales que cada asociado debe suscribir e integrar es un número exigido por el estatuto y con ello establece la participación económica mínima que corresponde a cada asociado y el límite de su responsabilidad frente a las obligaciones de las cooperativas.

²² *Variabilidad*: El capital varía constantemente, a diferencia de otros tipos societarios. Esto se debe al libre ingreso y egreso de asociados, incremento de los servicios si estuviera previsto en el estatuto, la capitalización de retornos o intereses (en cuotas sociales), reducción de capital (el Consejo de Administración reduce el capital, al fijar un menor valor en las cuotas sociales) conforme al art. 35 de la Ley 20337. *Limitación*: Significa que el capital como regla general no tiene un mínimo ni un máximo que deba ser respetado por ley, aunque se deduce que el mínimo de capital de una cooperativa es el valor de una cuota social por cada asociado, que son diez conforme al art. 2, inc. 5 de la Ley de Cooperativas, excepto bancos cooperativos y cooperativas de seguros. *Unidad*: El capital social es sólo uno. Es decir, que no puede ser fraccionado, más allá de que la organización cooperativa tenga centros con secciones que brindan distintos servicios o centros descentralizados como sucursales. *Intangibilidad*: Se puede definir como la prohibición de realizar actos que impliquen la reducción de la garantía que el capital representa para los acreedores.

El patrimonio, en cambio, se ha de modificar en función de que los resultados de los ejercicios económicos sean favorables o desfavorables. El estado económico de la cooperativa se ve reflejado en la relación entre el valor del capital y el patrimonio. Cuanto mayor sea el valor de patrimonio en relación a la capital social más sólida será la situación de la cooperativa.

Las reservas son los fondos que se quitan de los excedentes netos generados por la operatoria de la cooperativa como diferencia entre el costo y el precio provisorio del servicio prestado a los asociados, y se excluyen de la distribución a los asociados que se hace en concepto de retorno. Las reservas se individualizan en los balances según el destino específico que se le asigne²³. Estos fondos de reserva presentan la particularidad de ser de carácter colectivo no susceptible de apropiación directa o indirecta por los asociados²⁴, ser limitados y contingentes, ya que legalmente se deben efectuar en tanto se produzcan excedentes en los ejercicios económicos. El resto se destina a su distribución entre los asociados en concepto de "retorno", en función de su operatoria con cada sección. Además, establece que los excedentes que deriven de la prestación de servicios a no asociados se destinarán a una cuenta especial de reserva.

Aumento de Capital

La Ley de Cooperativas argentina N°20.337 no establece un capital mínimo para las cooperativas ya que esta se forma con el aporte de los socios. Dado que el capital es variable e ilimitado, no es necesaria su modificación estatutaria o autorización administrativa para su aumento, el que se produce según dicha ley por los siguientes motivos:

- Incremento del capital de los asociados conforme al (Art. 27) instituye que: "El Estatuto puede establecer un procedimiento para la formación e incremento del capital en proporción con el uso real o potencial de los servicios sociales". El INAES (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social) exige la inclusión en el estatuto de la manera de definir la proporción para aumentar el capital.
- Por la suscripción voluntaria de Cuotas Sociales de parte de los asociados.
- Por acreditación de los retornos y de los intereses limitados a las cuotas sociales con arreglo al Art. 44, es decir, mediante la decisión asamblearia (Art. 45 y prevista en el

²³ La forma y el orden en que se distribuirán los excedentes repartibles (aquellos que provengan de la diferencia entre el costo y el precio del servicio prestado a los asociados) de la siguiente manera: el cinco por ciento a reserva legal; el cinco por ciento al fondo de acción asistencial y laboral o para estímulo del personal; el cinco por ciento al fondo de educación y capacitación cooperativas; y, por último, una suma determinada para pagar un interés a las cuotas sociales si lo autoriza el estatuto, el cual no puede exceder en más de un punto al que cobra el Banco de la Nación Argentina en sus operaciones de descuento (Art. 42 de Ley N° 20.337).

²⁴ La ley consagra la irrepertibilidad de las reservas sociales en sus artículos 2° inc. 12, 36 y 95.

estatuto) de capitalización total o parcial del retorno y de los intereses que provengan de las cuotas sociales a través de la distribución en cuotas sociales.

- Por revalúo de activos conforme a la reglamentación dada por la autoridad de aplicación (Art. 45).

Respecto a las particularidades del capital cooperativo, el presidente de Idelcoop remarcó dos aspectos importantes: la primera, que la débil capacidad de capitalización directa de las cooperativas no es un defecto como algunos plantean, sino un objetivo que corresponde a su especial naturaleza. Y la segunda, que la principal fuente de recursos de estas empresas, la constitución de reservas con recursos provenientes de su propia gestión, es la capitalización del resultado positivo de la gestión lo que permite que las cooperativas crezcan. Es decir, de excedentes netos de otras aplicaciones legales, convencionales o requeridas por una adecuada y previsoras administración. Ese funcionamiento del capital es absolutamente diferente de la función que el capital cumple en las empresas privadas lucrativas (Idelcoop 1999).

2.3.3.b Cooperativismo y desarrollo local: construcción y medición interinstitucional

Habida cuenta de la naturaleza del cooperativismo es factible hallar en estas organizaciones una forma institucional capaz de promover el desarrollo local, en palabras de Manzanal (2006):

“la participación organizada construye fortaleza para: a) exigir en el corto y mediano plazo, mejoras a favor de los habitantes locales de menores recursos -de carácter social, económico, ambiental, jurídico y político-; y b) conformar en el largo plazo, una malla de articulaciones económicas, institucionales, políticas y sociales, que apoye y consolide el desarrollo territorial, rural, local (expresado a través de mejoras en la calidad y nivel de vida de la población respectiva)”. (p. 44-45).

De hecho, las cooperativas se encuentran estrechamente vinculadas con agentes y actores del territorio, mediados por aspectos económicos, sociales, medioambientales, entre otros, mencionados previamente.

La evaluación del desempeño en cuanto al desarrollo sostenible y la responsabilidad social del cooperativismo hizo factible la creación de una herramienta metodológica específica denominada Balance Social Cooperativo (BSC). Este instrumento es ideado acorde al carácter de las empresas cooperativas basado en su identidad que les permite visualizar y gestionar integralmente su desempeño institucional acorde a parámetros de eficacia, eficiencia, transparencia. Uno de los

primeros antecedentes del BSC en Argentina se halla en Martínez y Bialakowsky (1984) que presentan que,

“El Balance Social Cooperativo, consiste básicamente en reunir, sistematizar y evaluar la información que corresponde a las dimensiones sociales que hacen a la naturaleza y a los fines de la actividad cooperativa, volcada en un documento de alcance público, donde se pueden cuantificar los datos mediante el elemento operativo del balance social que son los indicadores sociales” (Martínez y Bialakowsky, 1984, p. 34-35)

Dichos profesionales diferencian cualitativamente el BSC, el cual evidencia la actividad cooperativa desarrollada en el plano de acto cooperativo -sin fin de lucro, solidario y colectivo-, del Balance Económico Financiero tradicional que tiene el foco en el acto de comercio -con fin de lucro, de índole competitivo e individual.

Otros investigadores y ejecutores del BSC advierten cuestiones metodológicas del mismo aludiendo que,

“contribuye a una evaluación más integral y a una valoración más justa del accionar de la organización en la comunidad donde se inserta”, y destacan que “la información social, al igual que la contable, debe estar organizada, sistematizada y ser homogénea, periódica e integral y que pueda generar comparación entre diferentes períodos y organizaciones” (Tisocco y Soto, 2010)

“es el resultado de una investigación científica que dota a estas entidades de una herramienta de gestión fundamental para conocer, perfeccionar y mejorar su acción socioeconómica, tanto en su funcionamiento interno como con vistas a la comunidad que integran” (CGCyM, 2021, p.2)

Por su parte, Perissé en su definición de BSC relaciona el concepto del valor agregado y la participación en la cadena de valor vinculando crecimiento económico con desarrollo social,

“el Balance Social se constituye como un instrumento para el análisis económico, que brinda la información necesaria para poder articular los mecanismos del estado de valor agregado que actúan sobre las fuerzas de cohesión entre los agentes económicos, y sobre las fuerzas de adhesión en la cadena de valor, las cuales permitirán difundir los impulsos económicos que conlleven a un crecimiento económico con desarrollo social” (Perissé, 2018).

Esta última conceptualización conlleva a profundizar en una cuenta denominada valor agregado cooperativo (VAC) que se destaca al interior del BSC. Según la ACI, “la cuenta de Valor Agregado

calcula la totalidad de incremento de valor generado como consecuencia de las actividades de la cooperativa, y muestra cómo se reparte dicho valor entre los diferentes agentes implicados...”. Entre los agentes implicados, categorizados en grupos de interés, se hallan a los trabajadores o empleados, los asociados, el Estado, la comunidad, el movimiento cooperativo/economía social. Se considera de relevancia la utilización de la cuenta VAC para identificar y medir, en la medida de lo posible, la distribución del valor generado territorialmente y la vinculación interinstitucional de las organizaciones en su territorio.

Existen cuentas que para la contabilidad tradicional significan un gasto (educación, capacitación, obras de mejora de calidad de vida), que mediante un enfoque social representan una inversión, una asignación de valor para el desarrollo local. En este encuadre el foco se halla en el acto cooperativo, la solidaridad, la integración con el territorio.

A modo de sintetizar el entramado teórico conceptual del capítulo se dispone el siguiente cuadro dando cuenta de tres niveles de análisis escalar, de lo macro a lo micro, a los fines de dar respuesta a los objetivos planteados.

Diagrama N°2: Abordaje escalar del marco conceptual



Fuente: Elaboración propia.

“La ciencia es la clasificación sistemática de la experiencia”.
George Henry Lewes

En este capítulo se exponen abordajes referidos a: a) las transformaciones del cooperativismo agropecuario, centrado en el caso ACA; b) las políticas públicas y las dinámicas del cooperativismo agropecuario y c) el impacto de las cooperativas agropecuarias en el desarrollo local.

3.1 Transformaciones del cooperativismo agropecuario. El caso ACA

Desde una perspectiva weberiana, Renold y Lattuada (2007, 2004) analizan las transformaciones del cooperativismo agropecuario vinculadas a los cambios históricos argentinos de larga duración, los RSA. Partiendo de la base de que las cooperativas agropecuarias se originaron a partir de determinadas condiciones estructurales dirigidas a lograr un bienestar económico para el conjunto de sus integrantes, Renold y Lattuada (2007) plantean distintos tipos ideales de organización institucional -“morfología institucional”- como respuesta de adaptación organizacional a las transformaciones de los contextos sociales y económicos en los que debe desarrollarse, a saber:

“A cada modelo de organización institucional le corresponde un discurso congruente desde el punto de vista de la ponderación de los valores y la ideología cooperativa, los objetivos económico-empresariales de las mismas y las relaciones entre ellos, diferenciados según los modelos” (2007, p.11).

En consecuencia, Renold y Lattuada (2007) proponen un diagrama que relaciona la línea temporal y sus periodizaciones aproximadas, ya sea para los predomios de los tipos morfológicos de organización institucional como para los RSA a partir de la conceptualización de Nun (1987a). En este sentido, proponen cuatro variantes de RSA: RSA agroexportador primario -que comprende entre 1850 y 1930-, el RSA sustitutivo de importaciones -de 1930 a 1976/80-, el RSA de apertura y desregulación económica (de 1990 a 2002).

De esta manera, Renold y Lattuada (2007) afirman que:

“al RSA agroexportador primario le corresponde el desarrollo y consolidación de entidades cooperativas del tipo Organización Institucional Consecuente (OIC); al RSA sustitutivo de importaciones le corresponde la consolidación del tipo morfológico Organización Institucional Paradojal (OIP) y al RSA de apertura económica y desregulación, un tipo

morfológico Organización Institucional en Mutación en sus dos variantes Organización Mutualista (OM) y Organización Institucional de Economía Dinámica (OICED), con predominio de esta última”.

A partir de 2002, surge un nuevo RSA, denominado por los autores en un estudio reciente, RSA de economía regulada y aún en él sigue siendo predominante la figura OICED (Lattuada, Nogueira, Renold y Urcola, 2011).

De modo sintético Renold y Lattuada (2007, p. 5-7) caracterizan los mencionados tipos de organización institucional:

1. Organización Institucional Consecuente (OIC): los individuos se organizan a partir de la racionalidad centrada en valores, los principios cooperativos basados en la autoayuda, equidad, solidaridad, honestidad, transparencia, y vocación social y –de manera subordinada a éstos- por objetivos económicos de obtener mejores condiciones en la comercialización de sus insumos y productos para mejorar su nivel de vida.
2. Organización Institucional Paradojal (OIP): la relación paradojal se expresa en la coexistencia en un mismo contexto de dos conjuntos de relaciones: simétricas y complementarias. Las simétricas se manifiestan en la priorización de la obtención de fines económicos referidos a la función de la cooperativa como negocio agropecuario; y, a su vez, en la priorización discursiva de los valores tradicionales del cooperativismo; ambos casos coinciden en afirmar la contribución al logro del objetivo cooperativo en forma simultánea, interacción simétrica. El carácter complementario se da en la relación subordinada del conjunto actoral de consejeros/asociados frente al conjunto gerencial/administrativo.
3. Organización Institucional en Mutación (OIM): los requerimientos de competitividad de mercado globalizado establecen un nuevo escenario que exige prácticas económicas, compromisos y articulaciones entre los distintos eslabones de la cadena de agronegocios como un todo, imposible de lograrlo con las organizaciones del tipo OIP. En estas organizaciones se distinguen dos tipos de organizaciones:
 - a. la “Organización Mutualista” (OM) promueve retomar los principios cooperativos y las prácticas institucionales a partir de estrategias que contemplen más intensamente los intereses de los asociados, un desarrollo institucional acotado y reducida complejidad burocrática institucional.
 - b. la “Organización Institucional de Competencia Económica Dinámica (OICED)” introduce modos de gestión empresarial en los que prevalece el criterio de rentabilidad económica en detrimento de los de solidaridad. Se acerca más a las

empresas de capital requiriendo la adopción de una mayor envergadura económica y complejidad institucional derivadas de las necesidades de escala y grados de integración de las operaciones a encarar. Implica operar con terceros no asociados, constituir empresas de capital privado como sociedades anónimas subordinadas para determinadas operaciones o alianzas estratégicas con otras empresas.

Asimismo, Renold y Lattuada (2007) infieren que en términos generales el movimiento cooperativo (agropecuario) se ha transformado en uno del tipo empresarial, sin implicar ello eludir los principios de la cooperación económico social que lo sustentan. De esta manera, en el marco de la economía social se pueden distinguir dos grandes conjuntos de organizaciones: aquellas cuyas bases se encuentran asentadas principalmente en valores y otras donde predominan los intereses económicos. En las primeras se le atribuye importancia a factores sociales que contribuyen a los procesos del desarrollo como la participación directa, la mayor inclusión social, la cohesión, la solidaridad, la toma de decisiones democráticas y un alto grado de enraizamiento local. En las otras, basadas prioritariamente en criterios económicos, los rasgos que predominan son los requeridos en las etapas dinámicas de desarrollo en mercados abiertos y globalizados y se manifiestan en una mayor capacidad y complejidad técnica organizativa y de recursos, en sus interconexiones público-privadas y privadas, en las integraciones verticales y uso de redes, en los grados altos de capitalización e inversión y en su ámbito de acción que se extiende de lo local a lo global.

Por su parte, Lattuada (2006) señala que la profundidad de las transformaciones institucionales puede llegar a cambiar de manera esencial los objetivos de las organizaciones, hasta inclusive poner en juego las posibilidades de seguir siendo la cooperativa un instrumento para el desarrollo de pequeños y medianos productores rurales.

El abordaje conceptual que realizan Renold y Lattuada (2004, 2005, 2007) abre la puerta al concepto de RSA y, con ello, a la teoría de la regulación como base teórica del presente estudio; asimismo, otorga referencia temporal para acotar los RSA argentinos e identificar a las formas institucionales de interés vinculadas al cooperativismo agroexportador a diversas escalas. Otra problemática de interés que desliza lo constituye la tensión entre la racionalidad cooperativa - basada en su doctrina- y la económica -dada por su inserción internacional; de allí, surgen interrogantes que habilitan al planteo del problema de investigación en base a los arreglos institucionales a partir de los cambios del RSA dominante gobernado por fuerzas globales para postergar los desequilibrios de la cadena y resolver conflictos que emergen frente al agotamiento del régimen de acumulación sectorial reflejados en la estructura socio productiva local y regional.

En definitiva, las estrategias de las cooperativas agropecuarias para adaptarse a los condicionamientos de los modelos de acumulación, sin descuidar su naturaleza socioeconómica.

Por otra parte, una cuestión clave que caracteriza al RSA regido por el agronegocio en el nuevo milenio es el capital y las formas de financiación o capitalización para garantizar la reproducción ampliada dentro del régimen. Para el sistema cooperativo, cuya naturaleza define al capital como accesorio dentro de su marco institucional original, se identifican los aportes de Basañes (2011) sobre los sistemas de capitalización de las cooperativas del agro y sus transformaciones. Este último autor caracteriza al sistema de capitalización tradicional con un capital inicial relativamente pequeño, la capitalización sistemática de todos los excedentes y el reembolso de todo el capital en el momento del retiro del asociado de la cooperativa, el cual fue eficaz cuando se trató de construir entidades que pudiesen incorporar asociados y ganar escala en los mercados de commodities, con bajos requerimientos iniciales de inversión y en un contexto de bajas tasas de interés. Sin embargo, Basañes (2011) señala que bajo este formato se plantean limitaciones entre las cuales se destacan asimetrías en el esfuerzo de capitalización debido a que los asociados más antiguos tienen en general integrado un capital proporcionalmente superior al del resto; la carencia de incentivos a la capitalización dado que no confiere derechos políticos (un asociado, un voto) ni derechos económicos sobre los excedentes; la falta de previsibilidad de la cooperativa con respecto al capital con que cuenta ya que el asociado, en el momento de retirarse, tiene derecho al reembolso inmediato de su capital deslizando imprevisibilidad frente a una entidad financiera, considerado el capital cooperativo como variable y carente de un régimen predecible para su retiro y en la cual los propios socios tienen una baja predisposición a invertir.

Tal como se mencionara, las transformaciones en las cadenas de valor de base agropecuaria pusieron en crisis el modelo cooperativo tradicional y el sistema de capitalización constituyó uno de los nudos centrales y el debate -que se registró en todos los países con presencia cooperativa en el ámbito agropecuario- fue acompañado en la Argentina por CONINAGRO (Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada)²⁵ que desarrolló hasta 2001 una constante tarea de investigación y divulgación sobre la materia.

Por último, Basañes (2011) identifica experiencias representativas de las nuevas estrategias adoptadas por las cooperativas de mayor reconocimiento internacional, condujeron a la incorporación de nuevas prácticas entre las cooperativas agropecuarias, la aprobación de

²⁵ En el ítem 5.2.2.a Movimiento Cooperativo se detalla el año de creación, objeto social o actividad, tipo de entidad y base social actual.

normativa por parte del órgano de aplicación (Resolución 349/95²⁶ y Resolución 1027/94²⁷ del Instituto Nacional de Acción Cooperativa) y la elaboración de un proyecto de ley de cooperativas agropecuarias por parte de CONINAGRO²⁸ en 1999 que proponía incorporar los siguientes elementos:

- Autorización para la emisión de capital accionario, sin derechos políticos, con remuneración sujeta a la existencia de excedentes y con amplia libertad de la Asamblea para fijar la modalidad de remuneración: fija, variable, como porcentaje de los excedentes, etc. (art. 3 a 9, Proyecto de Ley).²⁹
- Autorización para la creación de reservas facultativas (incluso para compensar quebrantos de secciones deficitarias y posibilitar la distribución de retorno en las superavitarias) y capital mínimo (art. 10 y art. 23).
- Autorización para establecer un régimen especial para el reembolso de cuotas sociales, en los plazos³⁰ y oportunidad que expresamente se determinen (art. 12)³¹.
- Autorización para la constitución de cooperativas de asociación limitada, con emisión de cuotas sociales con derechos de uso (art. 14, 15 y 16)³².

A partir de iniciativas originadas y luego de la propuesta del proyecto de ley mencionado, el debate continúa en numerosas cooperativas que periódicamente revisan y renuevan los criterios de su sistema de capitalización. En suma, el estudio de Basañes brinda elementos que se consideran en los casos bajo estudio.

²⁶ Permite a la cooperativa la emisión de Títulos Cooperativos de Capitalización que le permiten establecer un interés fijo por más de un ejercicio y acordar un plazo de recuperación, lo que mejora sustancialmente la previsibilidad del sistema de capitalización. Los títulos formarán parte del patrimonio neto de la cooperativa sólo si en las condiciones de su emisión se define que únicamente se rescatarán con un nuevo título.

²⁷ Autoriza a la asamblea a suspender los reembolsos de las cuotas sociales por tres ejercicios.

²⁸ El proyecto de ley no se limitaba al tema del capital, sino que incorporaba otros temas que hacían a la implementación de nuevas estrategias empresarias, como la posibilidad de creación de cooperativas mixtas y de cooperativas simplificadas. Asimismo, se proponía un cambio radical en las instituciones de promoción y fiscalización.

²⁹ Basado en la experiencia de cooperativas europeas y norteamericanas se establecen dos tipos de capital, a) "cooperativo" que otorga derechos a los servicios de la cooperativa y derechos políticos y b) "accionario", que otorga derecho a una renta. El caso más conocido y estudiado es el de Saskatchewan Wheat Pool, en Canadá, donde el grueso del capital fue transformado en accionario y se permitió su cotización en la bolsa.

³⁰ Programas de capitalización por objetivos como el Equity Target Program de Land O'Lakes en el cual la cooperativa define un capital objetivo por unidad de volumen a procesar, al que se llega a partir de un porcentaje fijo de capitalización de excedentes (80% en este caso), hasta alcanzar el objetivo. Una vez que el asociado lo alcanza retira todo el excedente en efectivo. Esto se complementa con un programa pautado de reembolsos para los cooperativistas que disminuyen su entrega o se retiran.

³¹ Fomentado por Alberta Wheat Pool, cooperativa cerealera con sede en Calgary, Canadá, definió que a partir de 1997 el 20% de los excedentes se distribuiría en efectivo, y el resto pasaría a integrar *fondos rotativos* a 10 y a 20 años. En este ejemplo se inspirará luego la ACA para la constitución del Fondo Rotativo de Consolidación.

³² Vinculado al caso de las cooperativas de nueva generación en EE. UU, es una modalidad utilizada cuando el objetivo principal es apropiarse del valor generado por los eslabones industrial y comercial. Cada cuota social da lugar a un derecho de entrega fijo (unidades de producción por dólar integrado), nadie puede entregar sin integrar y el productor puede vender a precio de mercado este derecho. Todo el excedente se distribuye en efectivo y este es precisamente el objetivo de creación de la cooperativa. El modelo exige cooperativas cerradas y fue una de las propuestas que también incorporó el proyecto de ley de cooperativas agropecuarias mencionado anteriormente.

El caso ACA

El estudio sobre las adaptaciones que ha realizado la Asociación de Cooperativas Argentina, como organización de segundo grado que ejerce una influencia sobre el conjunto de cooperativas de base, es clave para comprender los comportamientos dentro del sector.

En primer término, Colavechia Gutiérrez (2015) estudia los cambios y las estrategias adoptadas por la cooperativa segundo grado ACA desde mitad de siglo XX para lograr su inserción global articulando varias fases de las cadenas de valor más importantes del país. A partir del relevamiento de documentos generados por la entidad, autores que han trabajado su desenvolvimiento y entrevistas a informantes cualificados concluye que en los años del neoliberalismo sumadas las crisis domésticas e internacionales la han impulsado a asumir un rol protagónico a los fines de no perder los productores, el territorio y la producción ante el cierre de cooperativas montando sus propios acopios, los Centros de Desarrollo Cooperativos. Asimismo, durante el período analizado se identifican transformaciones en su modo de gestión priorizado el incremento de escala mediante la promoción de la fusión de cooperativas de primer grado, la creación de empresas asociadas a ACA, la pertenencia a un grupo cooperativo, la reducción de la diversificación centrando los esfuerzos de gestión y de inversión en la comercialización del producto principal. A tal efecto, muta el sistema de capitalización con la creación del Fondo Rotativo de Capitalización³³; se establecen modalidades de articulación con la cadena de valor; se profesionaliza la gestión con prioridades corporativas sobre los objetivos de los asociados; el sistema de participación se adecúa a una nueva composición del territorio nacional.

En ese orden de ideas, representantes de la Asociación declaran que el cambio de enfoque a partir del cual el socio es evaluado como cliente se convirtió en condición para sobrevivir ante los exigentes requerimientos del mercado global. Las condiciones competitivas emergentes de las modificaciones en las cadenas de valor impulsan a las cooperativas a pautar un mayor compromiso por parte del asociado, ya no cimentado exclusivamente en la solidaridad con los intereses colectivos. Ello da lugar al desarrollo de relaciones contractuales de mediano y largo plazo, complementarias a las exigencias estatutarias, así como restricciones al ingreso de productores

³³ Mecanismo ideado para fortalecer la situación patrimonial y garantizar un sistema altamente previsible y gradualmente convergente con el objetivo de capitalización definido, procurando reducir la exigibilidad del capital (reembolso) aportado por sus cooperativas asociadas. A partir de la reforma estatutaria en 2005 se reemplaza la mayoría de los títulos representativos de las cuotas sociales de los asociados (Art. 15, inc. b) del Estatuto Social) por los aportes de consolidación. Dichos aportes sólo pueden ser reembolsados a las asociadas luego de quince años, en cuotas anuales de 1/15, siempre que se verifique un flujo de aportes que compense dichos retiros. Los aportes de consolidación perciben una tasa de interés no inferior a la que reciben las cuotas sociales y deben aportarse con el mismo criterio de proporcionalidad que se indicó en el caso de las cuotas sociales.

que no asuman compromisos de entrega o de capitalización. Los cooperativistas de ACA identifican como “enemigo principal” a las empresas transnacionales, ello implica que para lograr inserción en el mercado global se requiere contar con un diagnóstico y planeamiento estratégico con miras a lo global tal como lo viene realizando desde hace 20 años. Olivera (2020, p. 202) señala que desde mediados de siglo XX la vinculación entre ACA y sus asociadas han adoptado una organización orgánica.³⁴ El dinamismo logrado convirtió a la Asociación en la 7° empresa exportadora de granos del país para 2015. Su trayectoria se pone de manifiesto en su recapitalización social en distintas regiones a través de los Centros de Desarrollo Cooperativo, en sus actividades de investigación y desarrollo de tecnología y en su avance hacia negocios agroindustriales e internacionales. En definitiva, funciona como una empresa de capital privado, en términos de competencia, aunque con el matiz de los valores cooperativos.

En segundo lugar, Poggetti y Carini (2022) resultan coincidentes con Colavechia Gutiérrez (2015). Analizan los mecanismos institucionales y el discurso que esgrimió ACA para traducir a sus cooperativas asociadas un abanico de posibilidades a los fines de aggiornarse al agronegocio, llamada “propuesta de reconversión cooperativa”, a partir de publicaciones del órgano de prensa de la entidad entre 1991 y 2005. Señalan que dichas propuestas se orientan a favorecer la adopción por parte de las cooperativas de criterios empresariales modernos en diferentes dimensiones de su estructura organizativa e institucional mediante la implementación de una lógica empresarial en el que la escala, los servicios, los vínculos y la gestión debían emular estrategias que eran consideradas propias de las empresas de capital al tiempo que flexibilizar algunos principios cooperativos que, aplicados sin una adecuada contextualización, fagocitaban la eficiencia de las cooperativas.

De esta manera, el gobierno y la gestión debían garantizar los mecanismos que les permitieran disponer de información para la toma de decisiones, el desarrollo de planeamientos estratégicos y la innovación permanente. Al mismo tiempo, era necesaria la ponderación de criterios mercantiles para organizar el vínculo asociativo y despojarlo de sus connotaciones románticas para que la ineficiencia de unos pocos no arrastrara el esfuerzo colectivo. La segmentación del padrón de asociados para desarrollar políticas de captación de cereales y oleaginosas más eficientes era una

³⁴ “Una vía de comunicación entre las cooperativas primarias y la Central fueron las asambleas de gerentes –convocadas por ACA– para considerar temas vinculados con la organización contable cooperativa, sobre compras en conjunto, comercialización de granos sujeta al control del Estado, ventas en el mercado libre y sobre formas más convenientes para operar con créditos y anticipos, comercialización de haciendas y consignaciones, difusión y financiación del órgano oficial, La Cooperación, sobre el programa y alcance de la acción juvenil cooperativa y sobre industrialización, plan económico y acrecentamiento del capital social. ACA encaró diferentes actividades tendientes a aumentar su nivel de eficiencia y el de las cooperativas afiliadas: unificó las normas para la elaboración de sus memorias y balances, de modo que sus asociados y sus consejos administrativos pudieran acceder a una visión más clara de su propia gestión económica anual o por ciclos” (La Cooperación, 19-03-1948, citada por Olivera, 2020)

de las dimensiones de ese vínculo que debían potenciarse. Además de ello, las cooperativas debían desarrollar procesos de diversificación de servicios que les permitieran no sólo adecuar su operatoria a los requerimientos del agronegocio sino, y, sobre todo, avanzar “tranqueras adentro” para incidir en la difusión de la lógica empresarial entre los productores. La prestación de servicios de asesoramiento técnico y de transferencia de tecnología –semillas, fertilizantes, agroquímicos, sistemas de siembra- se contaban entre los más relevantes. Una porción considerable de estas prestaciones requería resolver la insuficiente capitalización de las cooperativas en tanto que, como respaldo de las inversiones, era necesario un sustancial incremento del capital social o cooperativo. En este sentido, ACA recomendaba y acompañaba procesos de fusiones e integraciones, así como la integración de las cooperativas en diversas empresas de capital que, como corolario, las habilitaban para intervenir de manera directa en diversos eslabones de la cadena agroindustrial (Poggetti y Carini, 2022).

Entre diversos aportes en torno al rol que adquiere ACA, Mateo (2020a) se centra en la caracterización sobre el rol financiero, la inserción internacional y las lógicas de comportamiento en tensión. En primer lugar, encuentra que la Asociación inicia a partir de 1977 una operatoria de financiamiento de las actividades de pre y post cosechas y de apoyo crediticio a las cooperativas en problemas, a partir de la reforma financiera de 1977 y ante la suspensión por parte de la banca oficial del crédito de fomento agrario. De esta manera, las cooperativas asumen el financiamiento de sus socios. Las dificultades de los pequeños y medianos establecimientos agropecuarios se trasladan a las entidades cooperativas primarias a las que pertenecen, en un proceso que también impacta en la Central cooperativa.

Respecto de la inserción internacional, en función de lo hallado por Mateo (2020a) la Asociación accede con sus productos a más de cuarenta países en forma directa -China, Japón, India, los países árabes y Cuba, entre los cuales comercializa semillas, de semilleros propios, a Paraguay, Uruguay y Brasil. De manera de garantizar los estándares de calidad exigidos por los clientes internacionales y la inocuidad de los productos embarcados, el Departamento de Comercio Exterior de ACA ha desarrollado Programas de Trazabilidad y Procesos de Identidad Preservada, a efectos de atender la demanda de cereales y oleaginosas de calidad diferenciada.

En tercer término, sobre la tensión institucional y mercado, Lattuada (2006, p. 164) identifica líneas discursivas de ACA que tensionan entre sí, otorgándole un carácter paradójico en 1997. Por un lado, el planteamiento de subordinar la propuesta cooperativa a estrategias innovadoras de competencia y de capitalización, mediante la adopción de actitudes realistas que dejan detrás a la “república del consumidor” y a la “república cooperativa”. Del otro lado, otorgando al cooperativismo el carácter de un “exacto equilibrio”, “punto medio y armonía”, “capaz de generar

bienes y distribuirlo equitativamente” respondiendo a un mensaje de desprestigio desde los niveles gubernamentales que califican al sistema cooperativo como ineficiente. Ante la mencionada situación paradójica el autor asevera que se plantean dos opciones de reformulación institucional en sus potenciales tendencias evolutivas derivando el en tercer tipo OIM, del cual Mateo (2020a) define como OICED, con su orientación empresarial inserta en cadenas de valor globales. Tanto las relaciones consecuentes entre la Central y las cooperativas asociadas como la reducción de las diferencias con las empresas de capital privado, pueden conducir a ACA a confrontar con los rasgos en esencia cooperativistas. Sin embargo, su discurso actual no reconoce estas tensiones entre el modelo cooperativo y el paradigma del agronegocio, que en las representaciones de la empresa aparece absolutamente naturalizado. “El imaginario institucional de ACA confirma su rol de expansión y de sustentabilidad del negocio agropecuario, en su triple naturaleza: económica, social y ambiental” (Mateo, 2020a, p. 130)

En suma, los trabajos relevados que abordan las transformaciones implementadas por la cooperativa de segundo grado están en consonancia con los cambios institucionales y organizacionales que presentaron tanto Lattuada y Renold (2004) como Basañes (2011), resoluciones del INAES y el proyecto de ley que el cooperativismo agropecuario impulsó. Los casos bajo estudio darán indicios más precisos sobre la vinculación con la Asociación respondiendo, por una parte, a la intercooperación y, por la otra, a la inserción internacional en las cadenas de valor productivas.

3.2 Políticas públicas y cooperativismo (1990-2010)

Diversos estudios consideran que en la fase de regulación estatal se observa una correlación entre crecimiento de la cantidad de cooperativas, de asociados y las políticas públicas; mientras que durante los procesos asociados a la implementación de política de desregulación de fines de siglo XX, en un contexto global de cambio de paradigma que rige al sector agroalimentario, se registra un menor número de productores y cooperativas, fundamentalmente debido a la quiebra y desaparición de unidades productivas (Lattuada 2006; Olivera, 2008; Colavechia Gutiérrez, 2015).

Como resultado del proceso apuntado, las medidas políticas a nivel macroeconómico de la década de 1990 garantizaron las condiciones para consolidar una estructura agraria argentina industrializada, subordinada, fortaleciendo los procesos de concentración. Por caso, el cooperativismo agropecuario, recibió escaso y limitado estímulo estatal, en especial en la promoción, la capacitación y el financiamiento. Inclusive, desde 1996 y hasta 2003 se excluyen de los organismos públicos a representantes del cooperativismo (asociaciones reivindicativas o

gremiales) ejercidas por la CONINAGRO y la Confederación Cooperativa de la República Argentina (COOPERAR) (Lattuada 2006, p. 111).

Por su parte, las organizaciones que aglutinan a los productores rurales no poseen suficiente respaldo económico ni político propio para enfrentar las crecientes necesidades financieras, de capital, tecnológicas, de capacitación, etc. Por tal motivo, el diseño e implementación de las políticas públicas resultan determinantes en los mencionados aspectos (Levín, 2016; Fontenla, 2014).

El análisis de Poggetti, (2022) se nutre de la sistematización de las modificaciones en la institucionalidad pública cooperativa. para considerar que el Estado Nacional a finales de la década de 1990 desplegó una política activa para promover la expansión del agronegocio y para orientar la reconversión de las cooperativas a las nuevas lógicas productivas y asociativas. Dicha institucionalidad se caracterizó por su inestabilidad en el marco del régimen de desregulación, pese a innumerables esfuerzos de las distintas agencias estatales del cooperativismo a nivel nacional que se sucedieron entre 1989 y 2008 -entre ellas, el Instituto Nacional de Acción Cooperativa (INAC), el Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual y el INAES.

En relación a lo apuntado por Poggetti (2022), resulta posible observar que las transformaciones institucionales se manifestaron en la creación de un cuerpo normativo que permitiera resolver las incompatibilidades jurídicas y legales que se plantean a las cooperativas en la búsqueda de alternativas para resolver los problemas de escala. Las resoluciones que produjo el INAC desde 1989 a 1996 procuraron hacer operativas y regular ciertas novedades introducidas por la ley de cooperativas N° 20.337/73, algunas de las cuales estaban siendo instrumentadas de hecho por las cooperativas y otras que formaban parte de las reivindicaciones de estas entidades. En cambio, el INACyM entre 1996-2000 no generó ningún tipo de intervención legislativa para el cooperativismo agropecuario, sólo detentaba de un conjunto desarticulado de comisiones o agencias que, debido a su carácter consultivo, no incidían de manera directa en los destinos de las cooperativas; ejemplificados en la Gerencia de Cooperativas dentro del BNA, la creación de la Mesa Cooperativa en la misma entidad, la Comisión de Cooperativas y Mutualidades en la Cámara de Diputados de la Nación y el Consejo Agropecuario (integrado por CRA, FAA, SRA, SanCor, CONINAGRO, presidido por el Secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca). Un cambio de timón se suscitó, mediante la creación normativa desde la formación del INAES hasta finalizada la primera década del siglo XXI viabilizando en resoluciones que tendieron a recomponer las capacidades estatales para incidir en el sector de la economía social y construir un proceso de gestión de políticas para el sector que contemplara la participación de los diversos actores del movimiento. En paralelo, se sostuvo una línea de continuidad con la normativa cooperativa que había comenzado a construirse

en la etapa inicial del neoliberalismo para adecuar la legislación a la financiarización de las distintas etapas del ciclo productivo que avanzó de manera vertiginosa ante requerimientos de escala que planteaba el modelo agrario contemporáneo. En particular, la normativa se orientaba a controlar el desarrollo financiero de las mismas ante la introducción de estrategias que garantizaran ganancias adicionales para los asociados y la entidad misma. En función de ello y al finalizar la primera década del siglo XXI, la resolución N° 2775/2008 establecía el procedimiento operativo dentro del INAES para controlar el funcionamiento de las cooperativas en cuanto al otorgamiento de créditos. Se complementa con la N° 3098/2008 que organizaba la apertura de los sumarios dentro del organismo nacional de control y los tipos de sanciones en que podían incurrir (Poggetti, 2022, p. 90).

3.3 El impacto de las cooperativas agropecuarias en el desarrollo local

Las cooperativas en general y las del tipo agropecuarias, en particular, han sido abordadas como objeto de estudio en cuanto a su rol protagónico en el desarrollo local en los territorios donde se emplazan (Acosta, 2017; Llanes Guerra, Martínez Massip, García Pedraza, Zenea Montejo y López Verdecia, 2019; Sili, M., Sanguinetti, J., & Meiller, A., 2014).

Por su parte, Acosta (2017) basa su estudio en la Unión Agrícola de Avellaneda Coop. Ltda. (UAA) calificándola como importante agente de desarrollo local de la zona norte de la provincia de Santa Fe y algunas zonas de las provincias de Santiago del Estero y Chaco. El autor señala que las cooperativas agropecuarias, en sus distintos niveles, han demostrado su capacidad para generar procesos de desarrollo local, habida cuenta que facilitan la integración intercomunitaria a partir de las relaciones sociales dentro de la comunidad, expresadas, por ejemplo, en el grado de confianza para emprender y participar en proyectos de carácter colectivo señalados por Neiman et al. (2009, citado en Acosta, 2017, p. 98). Asimismo, considera que estas organizaciones contienen un capital social significativo para cumplir un importante papel como agente de desarrollo territorial, por su potencialidad de generar la integración comunitaria, sinergia institucional y un aceptable grado de eficiencia organizativa tal como plantea Lattuada et al. (2011)

Acosta (2017, p. 262) corrobora -de acuerdo a los datos relevados relacionados a condiciones o características de las cooperativas- el importante potencial que posee este tipo de empresas para propiciar la satisfacción de las necesidades de los asociados, como así también, para generar procesos de desarrollo local. En ese sentido, la cooperativa es considerada como herramienta útil para acompañar los cambios de la estructura de la sociedad y el mejoramiento del nivel de vida de las personas. Identifica a estas organizaciones como aptas para generar cohesión social y un desarrollo sustentable y duradero, sobre la base de un quehacer económico.

En esta línea de ideas, Acosta (2017, p.294) ratifica su tesis la potencialidad que tienen: el valor agregado en origen y el cooperativismo, para propiciar procesos de construcción de capital social y desarrollo local, evaluado en numerosos estudios que cita (Bragachini et al., 2011; Casini et al., 2010; Lattuada et al, 2006; Sili et al., 2013; Barberini, 2009). Respecto al valor agregado en origen, Acosta examina en este concepto dimensiones como la capacidad de generar fuente de empleo, observable a partir de los datos relevados en cuanto a la integración avícola habilitando el anclaje de la renta a nivel local.

Autores que también basan su estudio en la cooperativa UAA del norte santafesino son Sili, Sanguinetti y Meiller (2014). Dicho estudio destaca la contribución de la cooperativa en los territorios donde se localiza y

“constituye una oportunidad de desarrollo para las familias gracias a diversos hechos: genera empleos directos e indirectos, localiza o ancla la renta generada a nivel local, brinda servicios a costos menores, apoya desde el punto de vista económico la producción, canaliza la comercialización, asiste a los productores en todas las dimensiones de su vida productiva (gerenciamiento, innovación, capacitación, etc.), impulsa y acompaña proyectos e iniciativas de desarrollo local, etc.” (p.14).

Más allá de todas estas contribuciones, los autores ponen en relieve la capacidad de la UAA de crear un espacio de contención social, un clima de oportunidades y una cultura cooperativa que va supera los diversos servicios que pueda. Esto transforma a la organización en un verdadero operador territorial capaz de construir procesos de innovación y nuevos recursos para el desarrollo. Así, en tanto promotor y constructor del desarrollo territorial, la cooperativa opera en dos niveles claves. En primer lugar, asegura la competitividad sectorial de los actores locales y los vincula con el contexto externo al territorio, es decir que asume la articulación entre lo local y lo global (entre los productores y los mercados) pero en condiciones que les permiten a los productores mantenerse dentro del sistema productivo, sin ser sofocados por la lógica de concentración que opera en el sector agropecuario argentino. En segundo lugar, señala que la cooperativa es un elemento esencial en el proceso de innovación y de creación en marcha en el territorio, evidente en el caso de la UAA en sus procesos de capacitación y transferencia tecnológica. De este modo, la UAA articula en forma efectiva las dos ideas básicas que se plantean en la Argentina del siglo XXI, según los autores; ya sea en la consolidación como promotora del desarrollo sectorial, como en la generación de una dinámica de diversificación y encadenamientos productivos que ha permitido anclar la renta a nivel local generando un circuito virtuoso de acumulación de capital económico y capital social.

Investigaciones en otro punto cardinal del continente, como es caso de Cuba, destacan el desafío de las cooperativas agropecuarias en una economía globalizada. El trabajo de Llanes Guerra, Martínez Massip, García Pedraza, Zenea Montejo y López Verdecia (2019) fundamenta el rol de las cooperativas en un contexto global en el cual

“empresas rigen los destinos financieros, orientan la tecnología y los mercados (al marcar las pautas de las políticas de distribución, sin tener en cuenta las necesidades para la seguridad alimentaria), prevalecen infinidad de problemas sociales y se operan modelos económicos poco útiles para resolverlos” (p.2).

La particularidad de la investigación reside en los resultados de la implementación de la herramienta de Balance Social Cooperativo (BSC) en el análisis de la contribución social de cinco cooperativas agropecuarias lecheras al desarrollo local y comunitario y al perfeccionamiento de la propia gestión de la cooperativa en áreas claves como su identidad cooperativa, la gestión económica y productiva, las relaciones de equidad y la protección del medio ambiente. Los resultados obtenidos permiten afirmar que el BSC es pertinente para el análisis de la responsabilidad social cooperativa en todas las formas productivas de gestión cooperativa del movimiento cooperativo cubano.

Como síntesis de los estudios previos sobre el tema de investigación se toma como punto de partida los resultados evaluados respecto a las transformaciones que han atravesado las cooperativas agropecuarias poniendo en tensión su identidad y características inherentes en cuanto a la contención social y el desarrollo local. Se valoran, asimismo, los intentos de medir esa incidencia territorial para adoptar estrategias acordes a sus objetivos sociales.

Bajo estas coordenadas, se identifican vacíos en el campo de investigación en cuanto a particularidades de la inserción global y a la contribución local del cooperativismo agropampeano en la provincia de Santa Fe, donde se ancla el RSA exportador argentino.

En suma, el cooperativismo agropecuario -en su rol subordinado entre las formas empresariales - por su naturaleza socioeconómica y los limitantes legales- requiere contar con instrumentos adecuados que permitan viabilizar el proceso de acumulación en un contexto en el que predomina el agronegocio y la financiarización de la economía.

El próximo capítulo abre las puertas a las particularidades del RSA agropampeano en el largo plazo de modo interesalar, desde la escala la internacional a la centro sur-santafesina, identificando el devenir del sector cooperativo agropecuario.

CAPÍTULO 4: RÉGIMEN SOCIAL DE ACUMULACIÓN AGROPAMPEANO

“Hay que reconocer que las teorías económicas son hijas de la historia y no al revés”
Boyer, R. (en Almada y Ormaechea, 2019, p. 228)

Este capítulo se organiza en cuatro partes, en primer lugar, se desarrollan aspectos vinculados a las FI -formas de la competencia, Estado y relaciones internacionales- que a diversas escalas (internacional, nacional, provincial, local-regional) condicionan el curso de acción y la acumulación del sector agropecuario pampeano y sus cooperativas por más medio siglo de la historia argentina. Posteriormente, se exponen los guarismos de las principales variables macroeconómicas y sectoriales, su evolución a los fines de observar continuidades y rupturas intertemporales. En tercer lugar, se describen las transformaciones del cooperativismo pampeano vinculadas a los cambios en los RSA. Por último, se retoman las políticas estatales desde fin de siglo XX considerando las representaciones de productores y cooperativistas y el rol del asociativismo reivindicativo como interlocutor entre el estado y el movimiento cooperativo.

4.1 RSA multiescalar agropecuario

A los fines de examinar las FI vinculadas al sector agropecuario pampeano se desarrolla una periodización circunscrita a los acontecimientos imperantes en el territorio argentino teniendo como límite conceptual al RSA en función al régimen económico dominante el territorio argentino vinculado al sector agropecuario exportador (complejo oleaginoso sojero). La periodización a partir del RSA es central para observar la estabilización dinámica -cierta unidad u homogeneidad a un proceso suponiendo una regularidad de ciertas variables, una relación lógica de prelación entre ellas- de instituciones vinculadas al cooperativismo agropecuario exportador. Se toma como referencia la periodización planteada por Lattuada y Renold (2004) aunque la denominación de cada uno de ellos responde no sólo al papel de Estado, sino que se adecúa a los lineamientos regulacionistas que considera a otras FI.

De esta manera, se toma como punto de partida una breve contextualización sobre el sector agropecuario de inicios y mediados del siglo XX, y a continuación cuatro períodos nombrados en función del RSA dominante a nivel nacional. Los cuatro periodos se designan: RSA de valorización financiera (de 1970 a 1990), el RSA de apertura y desregulación económica (de 1990 a 2002), RSA

neodesarrollista (de 2003 a 2015)³⁵ y RSA de nueva valorización financiera (de 2015 a 2019)³⁶, coincidentes con programas de gobiernos nacionales con un perfil de políticas disímiles, aunque semejantes respecto a la regularidad de reproducción y acumulación, manteniendo la tendencia de especialización agroexportadora. En la mencionada periodización se hallan hitos significativos que establecen un lapso de crisis categorizados como subperiodos para la acumulación agropecuaria.

El enfoque regulacionista que asume esta investigación permite incorporar al análisis del tipo macroeconómico articulado en el nivel mesoeconómico, introduciendo aspectos sectoriales y territoriales. La siguiente descripción se focaliza en las *relaciones internacionales, formas de competencia* y el *Estado* como las FI principales las cuales guiarán el análisis sectorial en las diversas escalas, fundamentada, entre otras, en la idea de Arceo (2003) sobre la relevancia del modo en que la economía local se inserta en la economía internacional. Las complementariedades entre las instituciones a considerar determinan el modo de regulación, su dinámica y rupturas. Los nuevos arreglos institucionales -producto de situaciones de conflicto entre agentes o del cambio de correlación de fuerzas territoriales- determinan transformaciones en el modo de regulación y ciertamente en aspectos productivos, de distribución y acumulación. De esta manera, el nuevo modo de regulación articula con el RSA en vigencia generando el “piloteo” con cierta estabilidad dentro del mismo, o bien, la crisis y emergencia de un nuevo RSA dominante.

4.1 El sector agropecuario argentino de inicios y mediados de siglo XX

Entre 1850 y 1930, Argentina consolida un modelo de inserción internacional, llamado “modelo agroexportador”, que la situó como la sexta economía mundial hacia la década de 1929 a partir de las exportaciones agropecuarias de su región pampeana, esencialmente carnes y granos (Ressel y Silva, 2008b, p. 77). Particularmente, el crecimiento de la producción y de las exportaciones de trigo y maíz, testimoniaba la magnitud de la expansión agrícola pampeana. En la economía agroexportadora se desenvuelven las primeras cooperativas agrícolas³⁷ que surgen a fines del

³⁵ Lattuada et. al. (2011, p. 13) plantean el RSA de economía regulada a partir de las transformaciones operadas desde 2003 a partir del rol del Estado en la intervención y regulación de la economía marcando una diferenciación con el RSA anterior.

³⁶ Con el mismo criterio de la nota al pie anterior, el RSA (2015-2019) asume características similares al RSA de apertura y desregulación económica (1990-2002) con marcadas diferencias en materia económica y de política económica respecto al vigente entre 2003 y 2015.

³⁷ En el sector rural, la Sociedad Cooperativa de Seguros Agrícolas y Anexos Ltda. El Progreso Agrícola, de Pigüé, provincia de Buenos Aires (1898); en Basavilbaso (Entre Ríos) la primera cooperativa estrictamente agraria del país: la Primera Sociedad Agrícola Israelita Argentina (1900) sirvió de modelo para las llamadas cooperativas mixtas que poblaron la zona cerealera del país. Le siguieron el Fondo Comunal de Villa Domínguez (1904); la Unión entre Agricultores, de Urdinarrain (1908); y Palmar Yatay, de Ubajay (1916), en la provincia de Entre Ríos; la Mutua Agrícola

siglo XIX (Plotinsky, 2015), producto de la gran afluencia inmigratoria, la ampliación de la infraestructura y el desarrollo de la agricultura extensiva y de la ganadería refinada y de alta mestización.

Sin embargo, Lattuada y Renold (2004, p. 23) indican que el modelo agroexportador comenzó a esbozar las primeras señales negativas hacia 1910 (a pesar de que su crecimiento continuaría hasta fines de la década de 1930) ante la inexistencia de mecanismos institucionales adecuados que aminoraran la caída de los precios internacionales de los granos, los cuales afectaban directamente la renta de los agricultores, desembocando en reiteradas crisis coyunturales. En ese contexto se propició el surgimiento de la mayoría de las cooperativas de segundo grado la cual concluyó entre fines de 1920 y comienzos de 1940, cuando un conjunto de factores externos e internos dieron como resultado una mutación del modelo de acumulación vigente en la Argentina (Ressel y Silva, 2008b; Lattuada y Renold, 2004).

La gran depresión mundial de la década de 1930 implicó una drástica reducción de los niveles del comercio internacional originando los primeros pasos de una política proteccionista que continuó durante años. Comenzó también, un proceso de desarrollo industrial, de tal forma que en 1935 la producción industrial superaba la agrícola” (Balestri, Allasia y Coller, 2005, p. 51).

Luego de la crisis de 1930 y las contiendas bélicas de alcance planetario, la situación de la economía mundial tendió a normalizarse aunque en condiciones distintas a las conocidas durante la década de 1920. Los precios internacionales de los bienes agropecuarios se establecieron desde entonces en niveles mucho más bajos en valores constantes, la demanda quedó acotada por el autoabastecimiento de las naciones desarrolladas y la oferta de crédito casi inexistente. En esas condiciones, la Argentina sólo podía proveerse de los bienes que necesitaba (y que no podía producir localmente) aumentando su oferta exportadora para generar las divisas necesarias. Empero, la producción agropecuaria no respondía en la magnitud esperada y la restricción externa siguió actuando varias décadas más como una variable clave de la economía nacional. El crecimiento económico, acompañado por las mejoras salariales y de ingreso de amplios sectores urbanos, demandaba la importación de bienes terminados que el país no producía, además de bienes de capital para expandir el proceso productivo, insumos para las fábricas ya instaladas y combustibles (Schvarzer y Tavonanska, 2008).

Las políticas públicas agropecuarias de los gobiernos peronistas (1946-1955) fueron muy activas con el objetivo de incentivar la producción del sector en busca de un crecimiento sostenido de la

de Moisesville, Santa Fe (1908); Granjeros Unidos, de Rivera, Buenos Aires (1924); y El Progreso, de Bernasconi, La Pampa.

producción que permitiera que permitieran mantener los niveles promedio de consumo adquiridos por la población en el nuevo Estado de Bienestar, y saldos exportables suficientes para resolver el estrangulamiento externo de la economía de forma de poder seguir importando los insumos necesarios para mantener el proceso de sustitución de importaciones (Ferrer, 1967, p. 246). Las vías utilizadas fueron mejores precios relativos, nuevas líneas y aumento de crédito destinado al sector, entrega gratuita de semillas fiscalizadas, mecanización de las explotaciones a bajo costo, subsidios a productores, apoyo a la investigación, transferencia de tecnología, políticas proteccionistas, apoyo directo a la comercialización, fijación de precios, reformas agrarias sobre el arrendamiento y propiedad rural, exigencias de una mayor producción a través del discurso político y planes de desarrollo (Lattuada, 1986). En los planes de desarrollo se gestan políticas de planificación regional, a cargo de los gobiernos nacionales, en un modelo “desde arriba” y que conjuga tanto aspectos económicos, como sociales y regionales (Manzanal, 2006).

Durante el decenio del peronismo se produjo una consolidación de instituciones para la regulación y promoción de la actividad agropecuaria con alcance nacional como la Junta Nacional de Granos, Junta Nacional de Carnes, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), etc. El INTA, creado por decreto Ley N° 21.680³⁸ en 1956; una institución estratégica para el desarrollo del sector (Barsky y Gelman, 2009) cumplió un rol clave para desencadenar las innovaciones tecnológicas como agroquímicos, fertilizantes y semillas híbridas los cuales intensificaron el uso de la tierra. El rol del agro fue pensado como generador de recursos externos para que el sector industrial pudiera madurar y adquirir competitividad internacional; conservó la hegemonía en el ingreso de divisas (representando entre el 75 y 90% del valor total de la exportaciones argentinas y siendo fuente de divisas para la importación de otros sectores y el pago de la deuda externa), en la provisión de alimentos para el mercado interno (influyendo en el costo de la mano de obra y en los índices inflacionarios), y en la aportación de ingresos al fisco a través de tipos de cambios diferenciales o derecho de exportación (retenciones) (Barsky, 1992).

En la etapa desarrollista, signado por el modelo de sustitución de importaciones, el dinamismo macroeconómico se sustentó en un tipo de manufacturas que reconoció como la ley básica de su comportamiento, el denominado estructuralismo latinoamericano (Diamand, 1973; Furtado, 1964; Prebisch, 1986) definió los ciclos “stop&go” o “pare-siga” (o el denominado ciclo corto), que consistía en la repetición sistemática, aunque irregular, de ciclos de expansión liderados por la producción industrial hasta que irrumpía una crisis de balanza de pagos (principalmente por el déficit en la balanza comercial) y -devaluación mediante- la consiguiente crisis en la economía real,

³⁸ Según el art. 1 nace “con el objetivo de impulsar, vigorizar y coordinar el desarrollo de la investigación y la extensión agropecuaria y acelerar los beneficios de esas funciones fundamentales, la tecnificación y el mejoramiento de la empresa agraria y de la vida rural”.

para luego volver a repetir el ciclo. Esta ley que fue privativa de este patrón de acumulación, pero que había comenzado a esbozarse en el segundo gobierno peronista, se originó en un proceso económico en que la actividad central y dinámica de la economía (la industria) era fuertemente demandante de divisas y escasamente proveedora ya que su exportación era marginal, mientras que el agro pampeano exhibía un menor dinamismo, pero con elevadas exportaciones. De allí, que en determinado momento la demanda de divisas por parte de la industria superaba la oferta de divisas generadas por el agro provocando los cuellos de botella en el sector externo (Basualdo, et. al., 2020).

Aldo Ferrer destacó, ya a mediados del siglo XX, peculiaridades estructurales de la economía argentina. Por una parte, en cuanto a la composición de las exportaciones "alrededor del 95% de las exportaciones argentinas están compuestas de productos agropecuarios, básicamente carnes, lanas, cueros, subproductos de la ganadería, cereales y oleaginosas" (Ferrer, 1963, p. 5). Y añadió "los productos agropecuarios exportados son de la misma naturaleza que los que se destinan al mercado interno para satisfacer la demanda de alimentos de la población del país y abastecer a la industria transformadora de productos rurales" (Ferrer, 1963, p. 6). Por otro lado, este autor pone en relieve los efectos redistributivos de la devaluación la cual "repercute inmediatamente en el nivel general de precios debido, primero, al aumento simultáneo de los precios en pesos de las exportaciones y, segundo, por el alza de los costos de las industrias que utilizan insumos importados". Así entonces:

"la modificación de la estructura de precios por la devaluación no sólo genera traslaciones intersectoriales de ingresos, afectando en consecuencia la participación de cada sector de actividad en el ingreso interno. Altera también la distribución del ingreso entre las remuneraciones del trabajo y la del capital y la empresa...debe producirse necesariamente una disminución de la participación del trabajo en el ingreso de la economía en su conjunto" (Ferrer, 1963, p. 11; Citado en López, 2020).

Entre 1955 y 1976 afianzaron la ruralidad y la modernidad de la región pampeana posibilitadas por mejoras en el acceso a la tierra y el asentamiento de muchos productores rurales que hasta entonces habían sido arrendatarios. Este nuevo productor familiar establece nuevas relaciones sociales y productivas. Las sociales refieren a la participación en organismos sindicales - asociativismo gremial o reivindicativo- que empiezan a jugar un importante papel en la política económica nacional, caso de CONINAGRO como entidad cooperativa de tercer grado.

La modernización del agro, que trajo consigo la incorporación de tractores y la cosechadora automotriz, permite el surgimiento de un nuevo actor social, el contratista rural o de maquinarias, convirtiéndose en el nexo entre el proceso de innovación tecnológica y la producción agrícola. El

origen del contratista rural responde a la figura del pequeño productor que logró capitalizarse y decidió ampliar su terreno laboral incluyendo servicios de terceros, una actividad secundaria que luego pasó a ser principal volcándose a la producción agrícola mediante el arrendamiento de tierras.

Otro factor de relevancia para el desarrollo agropecuario fue la obra pública, materializada en el incremento de rutas provinciales y nacionales pavimentadas, el transporte público, el acceso y la difusión masiva del automóvil y la camioneta habilitó al desplazamiento de la población rural, e inclusive a la residencia en pueblos aledaños a las explotaciones una vez asegurado el nivel mínimo de acumulación. Los pueblos pampeanos se convierten en dinámicos centros de servicios donde cientos de cooperativas tienen su origen (Ibaldi, 2012, p. 45). Leonida Gasoni, ex-presidente de ACA y CONINAGRO, vincula el crecimiento cooperativo con el proceso de colonización y parcelamiento (motorizado por el crédito del Banco Hipotecario Nacional, Banco Nación y bancos ingleses) que se dio desde la década de 1930³⁹ (Ibaldi, 2012, p. 46). ACA realizó una intensa acción gremial en este sentido hasta 1956 cuyo papel reivindicativo lo pasó a desempeñar CONINAGRO.

Entre 1963 y 1973 el tipo de cambio y los impuestos a las exportaciones se conjugaron de manera que evitaron oscilaciones bruscas en la rentabilidad de la agricultura. Una fuerte política crediticia permitió al productor rural a capitalizar en maquinarias, herramientas e infraestructura. De igual manera lo hicieron las cooperativas para levantar plantas de silos, lo cual redujo los costos de operatoria al sustituir el manejo del cereal en bolsa y la estiba como almacenaje (Ibaldi, 2012). En 1963 se instituyó la Federación de Cooperativas de Crédito de la mano de FAA (Lombardo y Tort, 2020, p. 555).

El accionar del tradicional cooperativismo agrario se complementó a partir de 1959 por la aparición de un nuevo actor solidario orientado a la financiación de los pequeños y medianos productores rurales y urbanos: las Cajas de Crédito⁴⁰. Su difusión en el ámbito rural se produjo como consecuencia de la creación del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos (IMFC), entidad de segundo grado fundada en noviembre de 1958 en Rosario con la misión de integrar el accionar de las cooperativas de crédito y promover su creación en todo el país. A partir de ese impulso, entre 1959 y 1966 se crearon más de 800 cajas de crédito en todo el país, 79 de ellas en pequeñas localidades santafesinas cuya actividad económica dependía fundamentalmente de la producción

³⁹ En 1932 el Banco Nación creó la Gerencias de Colonización y de Cooperativas y se dictó la Ley de Crédito Agrario.

⁴⁰ Las cajas de crédito mezclan características tanto de cooperativas como de mutuales, funcionaban con capital propio o formas inorgánicas de ahorro y cubrían necesidades de la actividad artesanal y comercial en las ciudades y la los arrendatarios y colonos en las zonas rurales. En San Genaro (Santa Fe) de la primera caja de crédito del país con actuación en el ámbito rural, como consecuencia de una pueblada que se desarrolló en esa localidad entre los meses de setiembre y noviembre de 1958; su evolución hasta 1966, año en que su operatoria es severamente limitada por una serie de normas impuestas por la dictadura militar encabezada por el Gral. Juan Carlos Onganía; y su papel en la creación de la primera cooperativa telefónica latinoamericana, que instala sus líneas a partir de 1961. (Plotinsky, 2013, p. 217)

agropecuaria. Estas cajas financiaban además actividades de bibliotecas, escuelas, clubes y otras instituciones comunitarias. Las grandes centrales cooperativas agrarias que habían participado en los primeros pasos del proceso de creación del IMFC se apartaron rápidamente del mismo, pues su objetivo estaba puesto en la creación del Banco Cooperativo Agrario -proyecto que resultó infructuoso-. Pese a esta decisión de las entidades federativas, las cooperativas agrarias locales participaron activamente en la creación y desarrollo de las Cajas de Crédito, articulándose con los pequeños comerciantes e industriales urbanos. El hecho de contar con una caja de créditos propia permitía que “quienes engendran ahorros o disponibilidades de dinero con su trabajo deben ser quienes lo manejen” las tasas cobradas eran entre un 10% y un 20% inferiores al promedio del mercado bancario, en el marco del crecimiento constante del total de créditos otorgados y de la diversificación de la operatoria.

Por otra parte, al encontrarse al margen de la normativa del BCRA, la Caja no poseía las limitaciones técnicas y operativas que estas imponían al sector financiero en cumplimiento de los acuerdos entre el Estado argentino y el Fondo Monetario Internacional. Los depósitos se reinvierten totalmente en la zona, a diferencia de la política aplicada por las entidades bancarias, que canalizan los depósitos de todo el país hacia los grandes centros urbanos (Plotinsky, 2013). En consecuencia, Plotinsky (2008, p. 3) da cuenta de que el notable crecimiento en el sector del crédito cooperativo generó una rápida oposición de la banca nacional y extranjera, así como sectores de la burguesía local e internacional, provocando sucesivos reclamos de FMI al gobierno nacional, ya que entendía que su desarrollo distorsionaba los acuerdos firmados en 1958. El Estado argentino reaccionó obstaculizando a las cajas de crédito cooperativas a través de medidas que regulan su actividad y del aumento de la presión impositiva sobre el conjunto de las entidades cooperativas.

4.1.1 1970-1990: RSA de valorización financiera

El mecanismo de la valorización financiera característico de esta etapa consistió en el aumento de la deuda externa (y específicamente la deuda del sector privado), definido como el nuevo patrón de acumulación basado en renta financiera que realizó el capital oligopólico local (grupos económicos locales y capitales extranjeros radicados en el país). Se trató de un proceso en el cual las fracciones del capital dominante contrajeron deuda externa la cual fue colocada en activos financieros en el mercado interno (títulos, bonos, depósitos, etc.) para apropiarse del excedente a partir de la existencia de un diferencial positivo entre la tasa de interés interna e internacional y, posteriormente, remitirlos al exterior estableciendo una relación estrecha entre la deuda externa y la fuga de capitales (Barrera y Bona, 2018; Basualdo, 2006a; Frenkel, 1980). Por su parte, Rofman (1999:20) sostiene que en el período 1976-1989 se consolida la adaptación de la economía

argentina al nuevo modelo de acumulación global pero, recién se expresará con "toda nitidez y eficacia" en la década del noventa.

a. Escala internacional

En la década de 1970 opera una reconfiguración de la acumulación a nivel mundial. Lipietz (1992; 1994) consigna que un nuevo patrón de división internacional del trabajo se estableció a partir de dicho decenio. Por un lado, se consolidaron nuevos países industrializados, a partir de un sistema productivo orientado a la exportación, con alta flexibilidad y salarios bajos. Por otro lado, el nuevo centro capitalista se constituyó con una tendencia al toyotismo, con alto involucramiento y calificación de los trabajadores.

El ascenso neoconservador en Estados Unidos y Gran Bretaña pondría fin no solo a los arreglos internos en torno a los Estados de Bienestar, sino a los acuerdos monetario-financieros de Bretton Woods, que moldearon los intercambios internacionales por tres décadas. El inicio de las reformas de apertura en China se conjugó en este escenario, para facilitar la incipiente reestructuración de la producción, en forma de cadenas globales de valor y el despliegue de un vigoroso proceso de financiarización. En este momento crítico de quiebre, se inició lo que luego se conocería como neoliberalismo.

Por su parte, Schorr y Cantamutto (2021) señalan que la transformación arriba citada ha sido operada desde el canal financiero a partir de la acumulación de dólares excedentes en los sistemas financieros de los países centrales fue reciclada en forma de préstamos casi compulsivos a los países latinoamericanos. Dichos préstamos fueron pautados a tasas bajas, aunque variables, renegociados anualmente, sin destino específico, sirvieron para responder al impacto de la suba de precios del petróleo como para financiar el terrorismo de Estado. Esta abundancia de fondos se vio abruptamente interrumpida a inicios de los años 80, tras la suba de las tasas de referencia en Estados Unidos. Los fondos se retiraron de la región de manera súbita, dirigiéndose a los países centrales, dejando a casi todos los países de la región en problemas de pagos. Tanto la entrada masiva de capitales como su salida abrupta fueron definidas por prioridades y arreglos en los países centrales, aunque la crisis recayó sobre la periferia.

Asimismo, la gestión de la crisis de la deuda en la década de 1980 terminó de dar forma al giro en torno al desarrollo de la región. A pesar de los intentos de organizar clubes de deudores, la presión de los acreedores se impuso. Durante la llamada "década perdida" la región atravesó un período de estancamiento, lidió con severos problemas de inflación y una regresividad manifiesta, debió ajustar sus presupuestos, enfrentó términos de intercambio desfavorables, aunque al mismo tiempo transfirió valor en forma de pagos. Aun así, su deuda se incrementó. La cesación de pagos

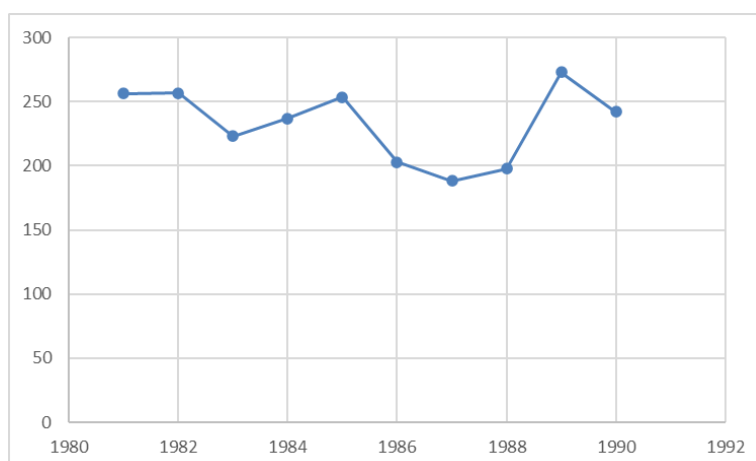
generalizada ponía en crisis los balances contables en las casas matrices de EMN, lo cual podría afectar las economías centrales. Por eso, los Estados intervinieron de manera oficial, negociando durante una década hasta dar forma, tras el hito del plan Baker, al Plan Brady, que permitió a inicios de la década de 1990 canjear la deuda en mora por nueva deuda en regla, a cambio de la aplicación de una serie de “recomendaciones” que ya se conocían como Consenso de Washington (Schorr y Cantamutto, 2021; Bárcena y Torres, 2019).

En el ámbito productivo a principios de los años setenta EEUU dominaba ampliamente los mercados mundiales de la soja y los capitales buscan nuevos espacios de localización para sus inversiones. Por otro lado, el bloqueo de EE.UU. a Irán y a la URSS, sumado al abandono de las políticas proteccionistas para los productores norteamericanos, configuran una oportunidad para el desarrollo del complejo oleaginoso de la soja en otros países (Vidosa, 2018, p. 27). En este contexto, la actividad comienza a expandirse hacia América Latina, en dónde las principales variables denotan un crecimiento potencial (Goldsmith, Fruin y Hirsch, 2004, p. 105). En efecto, a mediados de la década de setenta Brasil, y una década más tarde Argentina, pasan a ocupar una posición dominante en el mercado mundial de la soja y sus derivados (Bertrand y Théry, 2006, p. 51).

Desde 1984 los precios internacionales de los granos disminuyeron a causa de una expansión de la producción global, acumulándose *stocks* y siendo reforzados por políticas agresivas de países exportadores, tanto la Comunidad Europea como Estados Unidos que subsidian a sus productores, pero hacia 1990 regresan a sus valores promedios de inicio de década de 1980. El siguiente gráfico da cuenta de la mencionada evolución de los precios FOB⁴¹ granos de soja.

⁴¹ FOB (del inglés Free On Board), “Libre a bordo, puerto de carga convenido”, significa que el precio se entiende mercancía puesta a bordo del medio de transporte, con todos los gastos, derechos, impuestos y riesgos a cargo del vendedor hasta el momento en que la mercancía ha pasado a bordo del barco, con exclusión de los gastos del flete o acarreo.

Gráfico N°1: Precios FOB granos de soja (dólares/tonelada). Años 1981-1990



Fuente: Elaboración propia en base a CIARA

b. Escala nacional

La adaptación nacional a los mencionados cambios en la escala internacional se dio de la mano de represivas dictaduras. En Argentina, el golpe de estado del 24 de marzo de 1976 inicia una reestructuración económico-social que pone fin al proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Los aspectos centrales del nuevo RSA fueron: la transformación de una sociedad industrial en una basada en la valorización financiera del capital, la liberalización generalizada de los mercados y la apertura económica. Una medida trascendente se instituyó mediante la ley la reforma financiera de 1977 la cual cambió el modo de regulación vigente en el RSA previo permitiendo al sector financiero concentrar rápidamente los excedentes económicos generados y a dominar la dinámica de acumulación del país.

La reforma financiera no sólo modificó la rentabilidad relativa e importancia del sector, sino que también tuvo significativos impactos estructurales sobre la economía real. El primero de ellos fue la caída en la inversión productiva: los recursos que deberían haber impulsado la inversión bruta fija se fugaron al exterior y la inversión pública registra un crecimiento significativo entre 1974 y 1977 (año de la reforma), llegando este último año a representar el 84% de la inversión privada. A partir de allí, la creciente incidencia de la inversión privada tuvo origen en los recursos estatales y no en el capital propio de los sectores privados, que reorientaron sus fondos al sector financiero.

El segundo impacto estructural se relaciona con el comportamiento del sector agropecuario pampeano. Por un lado, las elevadas tasas de interés que trajo consigo la reforma financiera determinaron el precio relativo predominante de la economía argentina provocando que la

ganancia financiera derivada de la elevada tasa de interés superara sistemáticamente la rentabilidad de las principales producciones pampeanas (granos y carne). Es decir que la producción pampeana dejó de regirse sobre la base de dos rentabilidades (agrícola y ganadera) para pasar a definir el destino del excedente sectorial por tres rentabilidades: la financiera, la agrícola y la ganadera; donde la primera de ellas se terminó imponiendo por sobre las otras (Santarcangelo, 2017; Basualdo 2006a).

Por otro lado, dicha reforma financiera generó restricciones a la capacidad de autofinanciamiento que el sector había logrado mediante el crédito cooperativo.

Entonces, se verificó una significativa expansión del sector no real de la economía, alentado por el giro regulatorio que facilitaba los mecanismos para operar en los mercados bursátiles, eliminó los controles cambiarios e incorporó numerosos productos financieros de creciente sofisticación: swaps, futuros, opciones, entre otros (Barrera y Bona, 2018).

Durante la dictadura se registra un proceso de involución industrial que se expresa no solo en una pérdida de incidencia de este sector en la actividad económica global congruente con una disminución del número absoluto de las plantas fabriles y de la ocupación (se redujo en un tercio); sino que al mismo tiempo se registraron modificaciones muy significativas dentro de la propia estructura industrial, donde las producciones que habían liderado la expansión industrial de los años '60 y '70 (el complejo metalmecánico) cedieron lugar a un conjunto de bienes intermedios (químicos-petroquímicos, aluminio, papel, cemento, acero) que se expandieron o disminuyeron su producción a un ritmo menor que la economía en su conjunto debido al impacto que la promoción industrial tuvo durante esos años. Asimismo, el salario real y el costo salarial disminuyeron casi un 20% (17,3% y 18,6%, respectivamente), en un marco de severo incremento en los niveles de concentración económica. En el esquema citado, la balanza de pagos argentina se alivia ante la disponibilidad de capital externo, en medio de un proceso inflacionario y con tasas reales de interés que son bajas hasta 1982. La suma de estos factores incentiva el endeudamiento argentino (Girbal-Blacha, 2016)

En 1989 y 1990 suceden las crisis hiperinflacionarias mediante la crisis fiscal, el modelo de valorización financiera encuentra sus límites en un aparato estatal que no puede seguir pagando los intereses de la deuda externa y subsidiando los programas de capitalización de la deuda externa y, paralelamente, mantener los subsidios implícitos de los regímenes de promoción industrial y sobrepagos a los proveedores estatales y hacer frente a los intereses de la deuda interna (Basualdo, 2006b).

Las transformaciones en el agro argentino y su inserción internacional operan en dirección al creciente protagonismo del complejo exportador de oleaginosas y sus derivados. De este modo, el agro se erige como sector dinámico y modernizador para la economía del país. Las unidades productivas mejoran su nivel de eficiencia, acotando superficies y elevando rindes. El mercado asume un rol central en su consolidación y se difunde el acento en la estadística, en la tecnología, mientras se invisibilizan los actores que yacen detrás. La agricultura parece desvanecerse frente al agronegocio, en tanto “forma de una producción gestionada por una serie, por lo general desconocida para la sociedad” (Rojas Villagra, 2012, p. 17), aunque con su accionar se alteren los hábitos socioculturales agrarios. La Argentina agrícola conserva vigente la importancia de la producción típica de la pampa húmeda, ahora diversificada y beneficiada por el avance tecnológico y una mayor eficiencia. También expresa su continuidad a través de la permanencia de corporaciones agrarias constituidas en el siglo XIX o en el XX, que suman su acción al de otras más nuevas, formadas como expresión de esa adecuación del sector rural a las condiciones de modernización y globalización contemporáneas. Como manifestación del cambio la tecnología rural se expande, mientras se asiste a una diversificación del mundo agrario, en su cúpula y en sus bases (Girbal-Blacha, 2016).

Las empresas privadas de capitales nacionales que habían invertido en desarrollo e innovación para insumos como las semillas fueron adquiridas en su mayor parte por empresas extranjeras que incorporaron líneas de híbridos de las casas matrices. La investigación en maíces híbridos que en el país había tenido origen en los organismos públicos se transfiere al sector privado ya que en los primeros años de la década de 1980 domina abiertamente el mercado en forma muy concentrada -tres empresas controlan el 75% de la oferta- (Barsky y Gelman, 2001).

El crecimiento agrícola pampeano, debido al resultado del gran cambio tecnológico iniciado en la región en la década de 1960, fue tomando fuerte impulso en el periodo 1970-1985⁴² culminando con una significativa producción que le permitía obtener en promedio rentabilidades adecuadas con un abaratamiento importante de los costos (Barsky y Djenderedjian, 2006). En Argentina, a pesar del contexto recesivo que presenta la industria en el país, el complejo oleaginoso de la soja se expande considerablemente entre 1970 y fines de la década de 1980, pasando a posicionarse como uno de los sectores más dinámicos del período. En este marco, Argentina modifica su inserción al sistema productivo global de la soja. Pasa de exportar fundamentalmente el grano del cultivo, a incrementar cuantiosamente sus colocaciones de productos de primera transformación

⁴² En 1970 se registran dos hechos centrales: la introducción de semillas mejoradas de trigo, maíz, sorgo granífero y girasol y la difusión masiva de la soja, implicando la adopción de un complejo paquete tecnológico “Soja RR + Glifosato + Siembra directa” para su producción adecuada.

(harina y aceite) tomando relevancia estas transformaciones en el patrón de exportación de la economía nacional y perdiendo fuerza los Productos Primarios Agrícolas en favor de las MOA (Manufactura de Origen Agropecuario) (Vidosa, 2018, p. 127).

Tabla N°1: Principales variables de la cadena de la soja en miles de toneladas y hectáreas. Argentina (1970-1989)

VARIABLES COMPLEJO	Promedio 1970-79	Promedio 1980-89
Área Sembrada	505,6	3077,0
Área Cosechada	483,1	2967,6
Producción de Grano	971,2	5912,0
Molienda de Grano	340,8	3394,2
Producción de Aceite	56,1	571,4
Producción de Subproductos	264,8	2696,8
Exportación de Grano	550,8	2083,8
Exportación de Aceite	41,4	489,6
Exportación de Subproductos	178,2	2504,5

Fuente: Vidosa (2018, p. 127)

La tabla precedente indica el crecimiento significativo en dos décadas de las principales variables productivas del complejo sojero. La exportación de los subproductos crece en mayor medida que la exportación de granos.

Desde la década del ochenta, la actividad primaria de la soja en Argentina, se inserta en las fases de transformación de las estructuras globales de producción consolidando el eslabón industrial y la etapa de comercialización externa de la cadena (Vidosa, 2018, p. 14). A saber, se incrementa la localización de las plantas de molienda (crushing)⁴³ de las principales EMN en el país –las que, a su vez, mantienen el control de la etapa de comercialización externa de la cadena; asimismo crece el rol de los Grupos Económicos (GE) en la forma de organización de la competencia, dispuesto en la tabla N°2. Hacia fines de la década de 1980, las exportaciones se distribuyen entre las pocas y ya conocidas trasnacionales -Bunge, Cargill, Louis Dreyfus Company (LDC)-, y algunos grupos locales (Aceitera Chabás de AGD), e incluso cooperativas (FACA y ACA). Desde 1997 en adelante, estos últimos casos desaparecen de las primeras filas y refuerzan su preeminencia las viejas trasnacionales y los Grupos Nacionales (GN) -A.G.D., Vicentín, entre otros-.

⁴³ En la industria de la soja, el término *crush* se refiere tanto a un proceso físico, como a un cálculo de valor. El aplastamiento físico es el proceso de conversión de soja en los subproductos de harina de soja y aceite de soja. (Dahlgran, 2002).

Tabla N°2: Principales firmas exportadoras de aceites y sub-productos oleaginosos en Argentina. Años 1973-1985.

1973	% Acum.	1983	% Acum.	1985	% Acum.
Bunge & Born		Bunge & Born		Alsina	
Nidera		INDO		Nidera	
Sasestru		Nidera		Bunge & Born	
La Plata Cereal		Cía. Continental		INDO	
SAFRA	72	Ac. Chabás	45	Cía. Continental	44
Continental		Alsina		La Necochea	
				Quequén	
INDO		Ac, Gral. Deheza		Oleaginosa Moreno	
Oleaginosa		La Necochea		IMSA	
Moreno		Quequén			
Genaro García		Oleaginosa Moreno		Cargill	
Prod. Sudam.	89	FACA	67	FACA	65

Fuente: Gutman y Feldman (1990).

La sustentabilidad del sector agropecuario pampeano parece no haberse tenido en cuenta al momento de la implementación de políticas económicas, afectando el desempeño del sector. La liberalización de los precios provocó el encarecimiento de los combustibles, insumo esencial para las tareas agrarias y el transporte de las cosechas. La falta de instrumentos que atenuaran efectos internos de los ciclos de los precios internacionales de los cereales y oleaginosas era evidente. En tanto la liberalización del comercio exterior y la reducción o eliminación de las retenciones a las exportaciones eran medidas insuficientes para garantizar la adecuada rentabilidad y evitar pérdidas y bajas de la producción sectorial (Lattuada, 2006). Durante las décadas del 1970 y 1980 las políticas contrapuestas sobre retenciones a las exportaciones agropecuarias, los movimientos pendulares del tipo de cambio y las oscilaciones de los precios internacionales de los cereales y oleaginosas generaron un contexto caótico para el desarrollo de actividades basadas en inversiones de mediano y largo plazo.

En junio de 1985 se lanzó el Plan Austral con el objetivo de detener un proceso inflacionario. Dicho plan fue sujeto a adaptaciones y ajustes a las nuevas condiciones políticas y económicas que se fueron desencadenando. Entre éstas, en 1987 se dispuso un desdoblamiento del mercado cambiario a partir del cual se instituía un mercado oficial y un mercado libre sin intervención del BCRA. Esta medida se integraba a un conjunto de políticas que perseguían ordenar el sector

público, modernizar y desregular la economía argentina. Durante 1988, la situación económica continuó deteriorándose y luego el Plan Primavera de 1988 resultó en la eclosión hiperinflacionaria a mediados de 1989, luego de unificar el mercado cambiario y dejar flotar el tipo de cambio nominal.

c. Escala provincial

Respecto a las medidas estatales mencionadas en la escala nacional, en particular, la ley de entidades financieras de 1977, a nivel provincial se destaca una estrecha vinculación entre el sector agropecuario, el financiero y el desarrollo local, mediante las cajas de crédito cooperativas que si bien tiene lugar antes de la década de 1970, deja precedentes respecto a la posibilidad de la autogestión del financiamiento y a la capacidad de generar desarrollo local.

El proceso denominado la agriculturización⁴⁴ de la pampa húmeda comienza con la tecnificación de la cosecha y la incorporación de híbridos en el maíz y posteriormente continúa con la soja. La difusión de la soja se inicia en Santa Fe, donde históricamente predomina el tipo familiar de productor, y rápidamente el cultivo se expande a las zonas agrícolas del norte de la provincia de Buenos Aires. Concomitantemente, empieza a ser incorporado por nuevos agentes de la producción, consolidando la figura del contratista-productor (Tsakoumagkos y Tort, 1989; Vidoso, 2018).

En 1985 ACA retorna a los puertos con la inauguración del Puerto Cooperativo de San Lorenzo tras ser adjudicataria de varios bienes obsoletos de la Junta Nacional de Granos, tras gestiones de miembros de ACA y CONINAGRO.⁴⁵

d. Escala local-regional

El auge de los cereales y sobre todo de la soja, puso de manifiesto la necesidad de contar con silos de gran capacidad de almacenaje; fue así que en 1977 se concretó la construcción de la planta de silo en la cooperativa de Centeno.

En las localidades del sur de Santa Fe se identificaron cooperativas y productores que operaban con las cajas de crédito o cooperativas, posteriormente transformadas en banco cooperativo y mutuales⁴⁶, los cuales se basaban en la ayuda mutua para que los excedentes de las localidades

⁴⁴ Designado al uso creciente y continuo de las tierras para cultivos agrícolas en la Región Pampeana y otras zonas de Argentina (Barsky y Gelman, 2001; Manzanal, 2017)

⁴⁵ La solicitud del representante del movimiento cooperativo agropecuario (Leonida Gasoni) era legítimo. “Los elevadores de campaña y terminales, desde los orígenes de la JNG se habían llevado a cabo bajo un fondo de construcción proveniente de un porcentaje sobre las exportaciones de granos que aportaron los productores a través de sus cooperativas”. De esta manera, el decreto se estableció a favor de cooperativas y asociaciones de productores (Ibaldí, 2012).

⁴⁶ En Centeno “las cajas de crédito funcionaron muy bien en su momento, posteriormente se transformó en Banco Horizonte y tuvo varios cambios y terminó siendo del Banco Credicoop que todavía funciona acá. A partir de fines del 80

sean invertidos allí y promuevan el desarrollo. Asimismo, el Banco Nación, era considerado por productores agropecuarios como el banco de fomento para la producción⁴⁷.

4.1.2 1990-2002: RSA apertura y desregulación económica

Basualdo (2003) caracteriza esta etapa con la privatización de las empresas estatales y las transferencias posteriores del capital privado que exacerbaban el endeudamiento externo y su contracara: la fuga de capitales locales al exterior. Las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990 constituyen un momento clave en el proceso abierto por la dictadura militar porque en esos años, a través de la quiebra del Estado que garantiza ese funcionamiento económico y social específico, se ponen de manifiesto los límites que enfrenta la valorización financiera. Estructuralmente, el colapso estatal se genera por la imposibilidad de mantener las notables y crecientes transferencias hacia los sectores dominantes cuando sus ingresos están vinculados, principalmente, con una masa salarial decreciente.⁴⁸

Ante la insuficiencia de resultados de las políticas de la década de 1980, América Latina se incorpora a la tendencia mundial del desmantelamiento de la intervención estatal y se hace hegemónico el discurso que aludía a que “un excesivo intervencionismo estatal trae aparejado una inmensa ineficiencia en el sistema económico” (Basualdo, 2003). Dicho discurso provoca la adhesión social necesaria para que se reestructure el Estado acorde a las recomendaciones del Consenso de Washington.

a. Escala internacional

En 1989 el Consenso de Washington -con el impulso de organismos como el Banco Mundial, el FMI, la Reserva Federal y el gobierno de EEUU- aprobó una propuesta formulada por John Williamson con 10 puntos para la reestructuración de los Estados latinoamericanos⁴⁹.

y principios de los 90 empezó a funcionar la Mutual que vino a reemplazar a la caja de crédito” (Productor agropecuario. Centeno, 6 de mayo de 2023).

⁴⁷ En Bouquet sucedió algo similar, “de las cajas de crédito pasó a ser la cooperativa Coinag, se transformó en el Banco Bisel y terminó vendiendo parte al credit agricole de Francia. Posteriormente, por lo que conozco, siempre fue en la zona el Banco Nación el gran banco de fomento que tenían los productores hasta que, desgraciadamente, por cuestiones económicas y políticas más que nada de la Argentina, dejó de serlo” (Productor agropecuario. Centeno, 6 de mayo de 2023).

⁴⁸ Resulta incongruente seguir pagando los intereses de la deuda externa y subsidiando los programas de capitalización de la deuda externa y, al mismo tiempo, continuar con los subsidios implícitos de los regímenes de promoción industrial, mantener los sobrepagos a los proveedores estatales y enfrentar los intereses de la deuda interna.

⁴⁹ Los cuales consistían en: la disciplina fiscal, el reordenamiento de las prioridades del gasto, la reforma tributaria, la liberalización de las tasas de cambio, una tasa cambiaria competitiva, la liberalización del comercio internacional, la liberalización de la inversión externa directa en cada país, la privatización, la desregulación y seguridad jurídica para los derechos de propiedad.

Se registra una nueva institucionalidad pública para regular al sector agropecuario asentada mayoritariamente en numerosos programas provisorios, muy poco articulados entre sí, sustentados por el endeudamiento público a partir del financiamiento externo provisto por los organismos multilaterales de crédito (FMI, BID, Banco Mundial). Stiglitz (2003, p. 33) denuncia la situación a la que se someten los países subdesarrollados -como Argentina-: “cuando los proyectos agrícolas o de infraestructura recomendados por Occidente, diseñados con el asesoramiento de consejeros occidentales, y financiados por el Banco Mundial fracasan, los pueblos pobres del mundo subdesarrollado deben amortizar los préstamos igualmente.”

El crecimiento del cultivo de la soja contó con un marco institucional donde se fueron liberalizando los mercados nacionales y se incorporaron los países del bloque del Este y de China al comercio mundial. En la década de 1990 se produce una nueva división internacional en la cadena de la soja países emergentes -fundamentalmente China-, los cuales, al ritmo de una mejora en los niveles de alimentación de la población, comienzan a aparecer en el mercado internacional como demandantes de alimentos, ya sea para la población -crecimiento en el consumo de proteínas animales-, así como para la cría de animales - debido a cambios en la alimentación animal con el paso de forrajes a subproductos de oleaginosas y maíz en el mix para ganado (Vidosa, 2018, p. 85). A partir de 2001, dicho acontecimiento define a la soja como el principal producto exportado desde Argentina hacia China, estableciendo una estrecha relación comercial bilateral entre ambos países. Asimismo, en menor medida, este crecimiento se debe a la progresiva utilización del aceite crudo de soja para la elaboración de biodiesel.

En la geopolítica, Estados Unidos desempeña un papel estratégico en la determinación de los precios de la soja, en los eslabones claves de la cadena de valor de la soja, en la forma de producir y la tecnología utilizada (Rofman y Collado, 2005, p. 17), en la infraestructura y las inversiones que permiten el tránsito de la oleaginosa, en la conformación de las instituciones necesarias para el buen funcionamiento del régimen alimentario. El modelo de negocio y de producción estadounidense de la soja fue el que se impuso en Sudamérica. En efecto, el incremento de la oferta se explica en parte por mejoras tecnológicas difundidas por las EMN y los gobiernos durante los años noventa. Pero otra parte del incremento de la oferta de soja se explica por la agregación de hectáreas cultivadas en los últimos 20 años principalmente en Argentina y Brasil que tienen numerosos impactos económicos, sociales y ambientales en esos países (Burgos y Mattos, 2016).

De esta manera, en el esquema del mercado mundial de la soja, Argentina figura como país dependiente debido a que no controla los eslabones clave de la cadena de valor. Dicha dependencia está ligada a la forma en que se acumula capital a nivel global, y del rol que tienen los actores económicos en esa acumulación de capitales.

El incremento en la producción y las variaciones en la participación de los principales demandantes del complejo, se combina además con importantes movimientos por parte de los grandes capitales procesadores de soja. Entre 1990 y 2003, se registran significativas inversiones y cierres de plantas, profundizando la tendencia de la década anterior. Mientras que en los EE. UU se estima el cierre de unas 25 plantas (Goldsmith et al., 2004, p. 92), en países tales como Argentina, China, Brasil, entre otros (Gutman y Lavarello, 2005; Goldsmith et al., 2004; Junior, 2011) las principales EMN de molienda y comercialización -Bunge, Cargill, ADM, LDC, entre otras- amplían significativamente sus capacidades de trituración a través de adquisiciones y ampliaciones. Por su parte, ADM se convierte en el mayor procesador de semillas oleaginosas de China, abriendo unas 10 plantas de procesamiento junto a la firma estatal China National Cereals, Oil & Foodstuffs (COFCO)⁵⁰. Cargill, por su parte, entra en la industria de procesamiento de China poco después de Archer Daniel Midland (ADM) (Goldsmith, 2004). En Brasil, las empresas transnacionales Bunge, Cargill, ADM y Dreyfus, además de la brasileña Amaggi, se convierten en las principales empresas del complejo soja (Junior, 2011; Vidoso, 2018, p. 88).

La llamada “crisis del tequila” en 1994-95 fue una señal de la intensa dependencia de los flujos de divisas que repercutió en otra crisis más fuerte a partir de 1999, cuando los acreedores externos comenzaron a percibir que el país no podría pagar no sólo la creciente deuda externa, sino que tampoco los intereses que ella devengaba. Esa crisis fue tan intensa que derrumbó al modelo de la convertibilidad y posibilitó un nuevo cambio de política económica.

b. Escala nacional

El Plan de Reestructuración del Estado, apertura y desregulación económica del Estado adoptado a nivel nacional involucró: la convertibilidad del peso (fijación del tipo de cambio: un peso argentino igual a un dólar estadounidense), la apertura económica con disminución de aranceles de importación, la desregulación de los mercados, la eliminación de organismos reguladores del comercio y la producción agropecuaria (como las Juntas Nacionales de Granos y Carnes, el Instituto Forestal Nacional y otros dirigidos a la regulación de cultivos como azúcar y yerba mate), las privatizaciones (terminales portuarias, ferrocarriles) y el fomento de la inversión extranjera. En términos sociales Stiglitz (2003) advierte que:

“Las políticas de ajuste estructural del FMI (...) produjeron más hambres y disturbios (...) los beneficios se repartieron desproporcionadamente a favor de los más pudientes, mientras

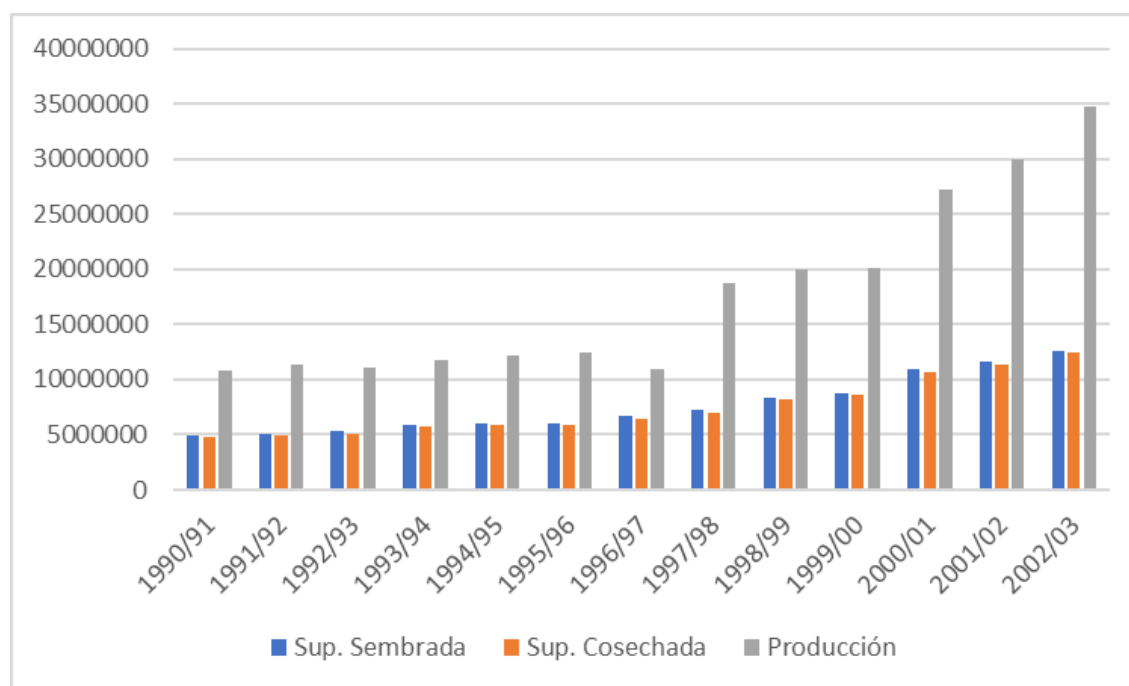
⁵⁰ Esta empresa es un holding estatal chino, orientado a la compra de granos para la elaboración de alimentos, actor clave para el suministro y la seguridad alimentaria de China, la cual representa una parte dominante de las importaciones de granos del país, encargándose de la logística nacional de los mismos. También es parcialmente responsable de almacenar las reservas estatales de maíz y arroz.

que los más pobres en ocasiones se hundían aún más en la miseria, aunque lo que más me asombraba era que dichas políticas no fueran puestas en cuestión por los que mandaban en el FMI” (p.16).

Mientras el Estado argentino desaparecía como operador, el mercado de granos se ampliaba a escala internacional. Las nuevas tecnologías de la comunicación hacen posible, en un contexto posterior a la disolución del bloque soviético, la expansión del flujo de mercaderías, de servicios y de productos financieros. Esta creciente mundialización de la economía genera el marco para que las “empresas internacionales confluyan hacia espacios económicos cada vez más regionales y se aprecia un nuevo flujo de inversiones extranjeras, que en América Latina adquirió relevancia en relación a las décadas anteriores” (Barsky y Gelman, 2001). De esta manera, las EMN vinculadas al comercio y a la transformación de cereales y oleaginosos (como también a la provisión de insumos) se afianzan en Argentina y acrecientan de manera significativa sus inversiones. Gutman y Lavarello (2005) exponen los procesos de centralización y extranjerización por los cuales atraviesan los eslabones industriales y de comercialización de la cadena de la soja en Argentina, en el marco de las políticas de desregulación y privatización de la economía argentina y la salida a la crisis del régimen de Convertibilidad (2001). En este sentido, se identifica el proceso de privatización o concesión de los elevadores portuarios pertenecientes a la JNG, que culminó en 1994, se dispuso por medio de la Ley 23.696/1989; los elevadores de campaña resultaron vendidos y los principales puertos otorgados en concesión a sociedades. Adicionalmente, la Ley 24093/1992 habilitó a los puertos privados existentes y permitió la privatización de los puertos estatales y la instalación de nuevas terminales portuarias públicas y privadas (Grosso, S.; Biasizo, R.; Locher, M. V.; Guibert, M.; Besson, N., 2013, p. 79). De esta forma, durante la década de 1990 se configura un esquema en el cual las actividades logísticas y de infraestructura de transporte (instalaciones portuarias, flotas de transporte marítimo, fluvial y terrestre, FFCC) y almacenaje (capacidades de almacenaje y ritmo de carga de sólidos y líquidos) se integran en su mayoría a los grandes traders y EMN o GN de la molienda, pasando ésta a detentar prácticamente todas las ventajas organizacionales del complejo oleaginoso de la soja. De esta manera, el dominio sobre estos recursos estratégicos los posiciona como los principales comandos de la cadena.

Paralelamente, en el ámbito productivo se observa en el gráfico N°2 el incremento en la productividad del cultivo de soja en el país en la década de 1990; la tasa de crecimiento de la producción supera ampliamente el aumento de las superficies sembradas y cosechadas.

Gráfico N°2: Superficie sembrada, cosechada y volumen de producción. Argentina. Campañas 1990/2003



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Subsecretaría de Agricultura, Dirección Nacional de Agricultura, Dirección de Estimaciones Agrícolas

La estabilidad económica de la década de 1990 ha tornado posible el desarrollo de un conjunto de instrumentos de mercado como el *warrant*⁵¹ y el mercado de futuro⁵², los cuales fueron adoptados bastante rápidamente (Lattuada y Neiman, 2005). Estos instrumentos se sumaron a dos fenómenos: en primer lugar, al aumento de la capacidad de trituración existente⁵³ y, en segundo lugar, a un crecimiento de las instalaciones de almacenaje en origen tanto fijas como transitorias gracias a la aparición de los silobolsas⁵⁴.

Datos publicados por Pierri (2008) nos permiten observar cómo, a medida que aumentaron los volúmenes de exportación de aceite y poroto de soja, también se incrementaron los volúmenes de ventas de las EMN como Cargill, Bunge, Dreyfus, Toepfer, ADM Argentina y Nidera. Éstas

⁵¹ El *warrant* es un sistema de financiación al productor. Se otorga contra certificado de depósito y actúa como garantía en una empresa o tercero habilitado con ese objeto.

⁵² El mercado de futuro y opciones es un contrato que los productores asumen en el mercado de granos. Este instrumento garantiza la percepción de un precio determinado que, según el caso, puede ser mayor o menor a lo pactado.

⁵³ En el segundo semestre de 2008, Argentina contaba con 60 industrias de trituración de oleaginosas en funcionamiento con una capacidad de 152.000 toneladas/día. De ellas, 22 se encontraban en la provincia de Santa Fe con una capacidad de 126 000 toneladas/día (Guibert, 2009. p. 171).

⁵⁴ Los silos-bolsas son bolsas de polipropileno de color blanco que, dependiendo el diámetro —hay de 8 y 9 pies— y la longitud, pueden llegar a contener unas 200 toneladas. Debido a la condición del grano al momento del embolsado, éste puede permanecer hasta dos años almacenado en el campo. Se estima que casi la mitad de la cosecha Argentina de granos son almacenadas en este sistema (Bragachini, 2012).

desplazan progresivamente a las empresas nacionales como AGD (Aceitera General Deheza), Vicentín SA, Buyatti SA, entre otras, y a las cooperativas (ACA, FACA y AFA) del negocio. Según este autor, una de las causas que explica el crecimiento de la participación de las EMN es el cambio de destino de las exportaciones (especialmente aceite y harina de soja). El extraordinario aumento de las exportaciones de aceite —casi un 400% entre 1994 y 2003— coincide con la consolidación de ventas hacia “destinos exóticos” en ese momento, como China, India, Bangladesh y Pakistán (que concentraron el 64% de las exportaciones en 2003), donde las EMN poseían años de trayectoria y vínculos comerciales sólidos. Estos países no eran fáciles de acceder para las empresas y cooperativas de capital nacional (Grosso, et. al, 2013, p. 80). Sin embargo, el sector cooperativo logra insertarse en dichos mercados a partir de una alianza internacional de cooperativas, se trata del *joint venture* Cooperativo⁵⁵ Zen Noh ACA Limited, radicado en Hong Kong e integrado por ACA y por la National Federation of Agricultural Co Cooperative Associations de Japón desde 1964.

El deterioro de la situación económica y social de los pequeños y medianos agricultores se profundizó en los años de la Convertibilidad. En función de que el destino principal de su producción es el mercado externo, sus ingresos estuvieron atados a la fluctuación de los precios internacionales de los granos que han resultado los más bajos del último cuarto de siglo XX y que ya no serían amortiguados o compensados por diversos mecanismos. Entre los usuales hasta la década de 1990, cabe considerar la modificación del tipo de cambio, ahora anclados a la convertibilidad; las retenciones a las exportaciones, eliminadas resultado de la desregulación estatal; o los precios sostén que operaba el organismo estatal, la Junta Nacional de Granos antes de su eliminación. La función de la instancia regulatoria era distribuir más equitativamente el excedente en la cadena de valor y con la desregulación el excedente va hacia los grupos concentrados reforzando la centralización del capital.

Otros elementos que condicionaron en forma significativa a los productores primarios fueron la disponibilidad financiera que requiere el modelo tecnológico capital intensivo; el crecimiento de las explotaciones y de la escala necesaria para la reproducción dada la evolución de los precios internacionales y el cambio en la relación de precios relativos de la economía obligaban a una explotación agrícola familiar a obtener una escala superior recurriendo al arrendamiento; la

⁵⁵ Las alianzas estratégicas o *joint ventures* son uniones voluntarias, duraderas y organizadas de personas y/o empresas (asociaciones, consorcios, sociedades comerciales, cooperativas, subcontrataciones, uniones transitorias de empresas) que aportan parte de sus esfuerzos y objetivos para lograr ventajas competitivas. La ley 20337/73, en su Art. 83, abre la posibilidad a la que muchos autores consideran la forma más perfecta de integración: “Pueden fusionarse o incorporarse cuando sus objetos fueran comunes o complementarios”. La ley de cooperativas describe, asimismo, el procedimiento mediante el cual las cooperativas fusionadas o incorporadas se disuelven sin liquidarse para formar parte de la nueva cooperativa o de la absorbente respectivamente.

competencia de los capitales financieros orientados a la agricultura –pools de siembra⁵⁶- en periodos a altos precios (1996/97) cuya presión sobre las tasa de arrendamiento obliga a los de menor escala al financiamiento bancario acelerando su deterioro y crisis final.

Las transformaciones en los eslabones primarios de la cadena sojera se complementan con el proceso de privatización, destacándose la concesión de la infraestructura del transporte al sector privado (Vidosa, 2018, p. 134). En este contexto, se consolida una estructura productiva del complejo oleaginoso de la soja con significativos grados de concentración, centralización y extranjerización del capital.

Si bien las empresas del eslabón industrial son usualmente las mismas que las que exportan, en estas últimas los valores de concentración y extranjerización son aún más sugerentes. En aceite y harina los niveles de concentración son prácticamente los mismos. Las cinco principales firmas pasaron de controlar el 60% de las exportaciones en 1997 a un 80% en 2002. Las ventas al exterior del complejo se concentran en cinco trasnacionales -Cargill, ADM Arg, Nidera, Toepfer y Dreyfus-, con el predominio de Cargill, en prácticamente todos los productos (Vidosa, 2018, p. 140)

No obstante, es necesario mencionar que la caída de la participación de las cooperativas en las exportaciones era perceptible antes de los años 90. Según datos movilizados por Pierri (2008), en 1980 la participación de las cooperativas era casi un 20%, mientras que en 1996 dicha cifra fue inferior al 9%. Estos datos relativos tienen su fundamento en la grave crisis económica y financiera que sufrieron muchas cooperativas primarias, algunas de las cuales quebraron, otras vendieron sus instalaciones de acopio o fueron absorbidas por cooperativas más fuertes (Lattuada y Renold, 2005). Ejemplo de ello lo constituye la Federación Argentina de Cooperativas Agropecuarias (FACA), uno de los complejos cooperativos más poderosos y que ocupaba los primeros lugares en la exportación en la década de 1980, quebró en 2000 después de más de medio siglo de actividad. A estas modificaciones (tanto a nivel de actores como de volúmenes y destinos de exportación) se sumaron las respectivas a las relaciones tradicionales en los primeros eslabones de la comercialización de granos. En la región pampeana era habitual que el productor comercializara a través de una cooperativa o acopiador local⁵⁷. Los impactos del ajuste estructural de la Convertibilidad acrecentaron las dificultades económicas y financieras de gran parte de los

⁵⁶ Según diversas estimaciones nacionales, en marzo de 1996 la superficie sembrada bajo este sistema oscilaba entre 400 y 500 mil hectáreas y en 2002 había crecido hasta los 2 millones de hectáreas (Barsky y Gelman, 2009, p. 499). Algunas empresas mega productoras, como Los Grobo Agropecuaria S. A., han crecido principalmente en la década de 1990, a partir del sistema de arrendamiento y franquicia, llegando a administrar 70.000 hectáreas, en este caso. De ellas, solo 20.000 son de su propiedad y las restantes (el 70%) controladas mediante diferentes formas de arrendamiento y asociación con productores y proveedores (Lattuada y Neiman, 2005, p. 73).

⁵⁷ Estos actores locales prestaban el servicio de almacenamiento y comercializaban a través de un corredor, cobrando una comisión del 3% (valor usual) del valor de la venta al productor (dentro de la comisión se encontraba el 0,5% correspondiente al trabajo del corredor).

productores asociados, cuya capacidad de cancelación de los pasivos con las entidades se vio afectada, instalándose una nueva crisis financiera de las cooperativas y de parte significativa de sus socios.

Además, la insuficiencia de los esfuerzos de integración horizontal y vertical y de los procesos de racionalización implementados por algunas entidades, las restricciones del propio sistema cooperativo en cuanto a la relación contractual entre la cooperativa y el socio, su imposibilidad de captar recursos externos y reinvertirlos en el sector y las limitaciones del cooperativismo financiero para asistirlo, dificultaron el desarrollo de las entidades, obligándolas a contraer deudas y pagar los altos intereses impuestos por el sistema bancario y financiero.

Con este panorama se produjo una declinación en el número de cooperativas agrarias de la Pampa Húmeda con cierres y liquidaciones de entidades, principalmente de comercialización de granos⁵⁸. Cabe subrayar que algunas organizaciones cooperativas de grado superior que las nucleaban - como ACA y CONINAGRO- insistieron en la necesidad de aumentar la eficiencia productiva en todas las etapas de la cadena agroalimentaria, como elemento esencial para el incremento de la competitividad y en potenciar la integración cooperativa horizontal y vertical en la cadena de valor. La crisis generalizada en el sector cooperativo que caracterizó el período ha sido explicada, entre otros factores, por la inadecuada y deficiente administración política del financiamiento a los asociados y por el mantenimiento de una estructura sobredimensionada (en especial, en recursos humanos e infraestructura) respecto a la realidad externa. A ello se agregó la parálisis que tales situaciones provocaron en los cuerpos directivos y la pasiva actitud de funcionarios que sólo atinaban a desplegar una estrategia defensiva sin adoptar medidas específicas (Balestri et al., 2005).

Otros cambios en el sector agropecuario hicieron el mercado aún más competitivo. Así, las transformaciones tecno-productivas en la actividad agropecuaria dieron lugar a la aparición de nuevos agentes más deslocalizados (pool de siembra, empresas contratistas de maquinarias, etc.); la concentración empresarial, la privatización/desregulación de los principales resortes del negocio cerealero (puertos, instalaciones de acopio), la eliminación del precio sostén, y el marco financiero sumamente restrictivo, impactaron fuertemente sobre las cooperativas ligadas al acopio y comercialización de granos. De tal forma, se produjo una reducción significativa de entidades cooperativas por liquidación o fusiones, junto con la aplicación de mecanismos de ajuste en algunos sectores (reducción de personal) y el abandono de algunas actividades. A partir de 1995

⁵⁸ “El saldo de la reestructuración del sistema cooperativos nucleado en ACA fue dramático: de 181 cooperativas primarias, 81 quedaron en el camino, de las cuales 41 logramos que mutaran en sucursales de otras cooperativas y 14 se transformaron en los primeros acopios, denominados posteriormente Centros de Desarrollo Cooperativos. Las restantes desaparecieron” señala el ex gerente general de ACA contrato Osvaldo Bertone (Ibaldi, 2012, p. 69)

se observa, paralelamente a lo descrito, un notable aumento del número de cooperativas activas. Esto se explica por la necesidad de los pequeños y medianos productores, que buscaban una estrategia para enfrentar el contexto desfavorable, y por el estímulo brindado por los programas orientados desde el Gobierno (Programa Cambio Rural, Programa Social Agropecuario, PRODERNEA, PRODERNOA, y otros) que apoyaron a los productores en la búsqueda de soluciones asociativas.

Durante la década de 1990 las políticas públicas de las agencias encargadas del control y del fomento de las cooperativas –INACyM e INAC– procuraron hacer operativos algunos procesos de capitalización a través de un marco normativo que pretendía normar sobre ciertas prácticas que de hecho se estaban desarrollando en las cooperativas. Esto habilitó la posibilidad de, por caso, avanzar en la operatoria con terceros no asociados, la emisión de títulos cooperativos, la reglamentación de las fusiones y las integraciones, entre otras (Poggetti y Carini, 2022, p. 41).

c. Escala provincial

Lattuada et. al (2019) destacan que el escenario de la diversidad geográfica y territorial de Santa Fe dio lugar a desarrollos dispares. Las distintas regiones de la provincia se sostuvieron de acuerdo a sus posibilidades de inserción. Hubo desmantelamientos absolutos de fábricas de maquinaria agrícola en San Vicente y Firmat; la industria metalmecánica, asistió a un proceso de relocalización, igual que buena parte de la industria de alimentos; una de las que presentó mayores efectos fue la del frigorífico. La industria láctea incluso pudo ampliar mercados de exportación. La industria metalmecánica y mecánica del sur tuvo un destino incierto mediado por el endeudamiento de los sectores empresariales, la expulsión de trabajadores y a la apertura de la economía a la producción importada.

No obstante, la zona centro-sur de la Provincia de Santa Fe sostuvo la reconversión de los sectores económicos a través de la producción agrícola y su vinculación con la industria de maquinarias e insumos para el campo y la producción de harina y pellets de la extracción de aceite de soja. Por el contrario, la zona norte, sintió la retracción de la actividad ganadera generalizada, dando lugar a una polarización más profunda entre un norte “pobre” y un sur “rico”, en donde se encontraban los centros urbanos más modernos y con mayor población. En síntesis, la acentuación de las asimetrías provinciales permite un nuevo trazado provincial (Águila, 2006) caracterizado por: a) desestructuración en sectores industriales, con cierre de plantas y transformación de las actividades (maquinarias, metalmecánicas, frigoríficos) en el sur, Sauce Viejo, el Gran Rosario, Firmat y San Vicente; b) consolidación de industrias con especialización flexible -lácteos en el centro oeste tomando por caso la localidad de Rafaela, u oleaginosas en el sur como lo ejemplifica la localidad de Puerto General San Martín- (Lattuada et. al, 2019). Esta situación general ocurre

en un contexto de altísima concentración económica en términos de los sectores empresariales: el número de establecimientos cae en un 20%, el empleo industrial lo hace un 24,5%.

En línea con estas transformaciones, Cloquell et al. (2011) proponen una diferenciación del territorio provincial a partir de la existencia de dos tipos de localidades: 1) “localidades principalmente asiento de la exportación” o “localidades-puerto” (Puerto San Martín) aquellas situadas estratégicamente a orillas del río Paraná, donde se ubicaban las principales empresas de capital local global que industrializan y exportan y 2) “localidades principalmente asiento de la producción de materias primas” o “localidades-gestión de la agricultura” donde se radican empresas relacionadas a la producción y provisión de insumos y maquinaria agrícola, soporte tecnológico del modelo de producción de commodities.

d. Escala local-regional

Los grandes exportadores/trituradores de soja, ante la necesidad de asegurarse la producción en tiempo y forma, se asocian con los agentes locales en los territorios de tradición agrícola (como el centro de Santa Fe) o instalan compradores en los nuevos espacios productivos (como el oeste chaqueño). Estos agentes (sean locales o foráneos) suelen ofrecer a los productores que cuentan con volúmenes considerables de granos precios y condiciones muy interesantes para “saltar” intermediaciones (Grosso, et. al, 2013, p. 81).

El cooperativismo agropecuario, mediado por ACA responde avanzando en el territorio mediante la instalación de Centros de Desarrollo Cooperativo, en su mayoría instalaciones provenientes de cooperativas que habían quebrado de las cuales la asociación era acreedora.

Con la quiebra de FACA, ACA pasa a integrar a su “ecosistema cooperativo” a gran mayoría de las cooperativas que habían sobrevivido⁵⁹.

Hacia el 2002, cooperativistas del sur santafesino señalan que, pese al contexto inestable, producto de la crisis de fines de 2001 y con la derogación de la ley de Convertibilidad, el sector agropecuario fue uno de los menos perjudicados, pese a que aparecen retenciones a las exportaciones.⁶⁰

⁵⁹ “La cooperativa es rescatada por sus asociados que se comprometen a entregar su producción para que la cooperativa cancele los créditos tomados tanto en Banco Nación Argentina como en la A.C.A CL, para paliar la situación planteada ante el cese de pagos de F.A.C.A. “reforzando una vez más la confianza de sus Asociados, a quienes les agradecemos el permanente apoyo traducido esto en una accionar consecuente con la entidad. Memoria de la Cooperativa de Bouquet correspondiente al ejercicio económico N° 52 (1 de enero al 31 de diciembre de 2002)

⁶⁰ “Con la derogación de la ley de Convertibilidad desaparece la financiación de todos los rubros, refiriéndose los precios al dólar vigente, esto produjo desabastecimiento y retracción de las compras por ejemplo en los combustibles, los pagos se debían anticipar o en el mejor de los casos efectuar el pago en efectivo o con cheque cancelatorio (...) Dentro de este contexto tan inestable cabe señalar que el sector agropecuario fue uno de los menos perjudicados, pese a que aparecen retenciones a las exportaciones, donde la desconfianza en el sector bancario es generalizada, con un tratamiento equilibrado” Memoria ejercicio económico N° 52 (1 de enero al 31 de diciembre de 2002) de la cooperativa de Bouquet.

4.1.3 2003-2015: RSA neodesarrollista

En el territorio nacional se articula un nuevo patrón de crecimiento. El perfil productivo-exportador del modelo, las nuevas modalidades de intervención estatal, el conjunto de rupturas en materia de variables y políticas económicas, junto con otras como el impulso de la obra pública en infraestructura, sugieren la gestación de un nuevo régimen de acumulación de carácter neodesarrollista (Varesi, 2010).

a. Escala internacional

La (des)regulación y liberalización económica que rigió desde la década de 1970 hasta 2002 generaron transformaciones estructurales en las economías latinoamericanas a partir de la precarización laboral, la contracción salarial y los procesos privatizadores; estas dinámicas de acumulación condujeron al sobredimensionamiento de las actividades financieras especulativas, al tiempo que generaron una crisis de sobreproducción y subconsumo (Borón, 2009; Amín, 2008, como se citó en Varesi 2010, p. 154).

En este escenario jugaron la profundización del endeudamiento público y privado en los EEUU y el impulso de "políticas de la burbuja económica" junto con el surgimiento de nuevas resistencias y gobiernos alternativos en América Latina, generando trabas a las planificaciones del centro, como en el caso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (Gambina, 2010). El estallido de la burbuja financiero-hipotecaria en los EEUU en 2008 fue el detonador de la crisis, ésta evidencia tensiones más profundas del capitalismo, imponiendo un panorama recesivo a escala mundial que no trasluce sólo una crisis de dimensiones económicas, sino que se articula con dimensiones energéticas, alimentarias y ecológicas (Varesi, 2010). A esta debacle mundial se le suman en ese mismo año los efectos de la devaluación de la moneda brasileña y la desaceleración de la economía china (Rios Paredes, 2010), ambos países, los socios comerciales más importantes de Argentina.

b. Escala nacional

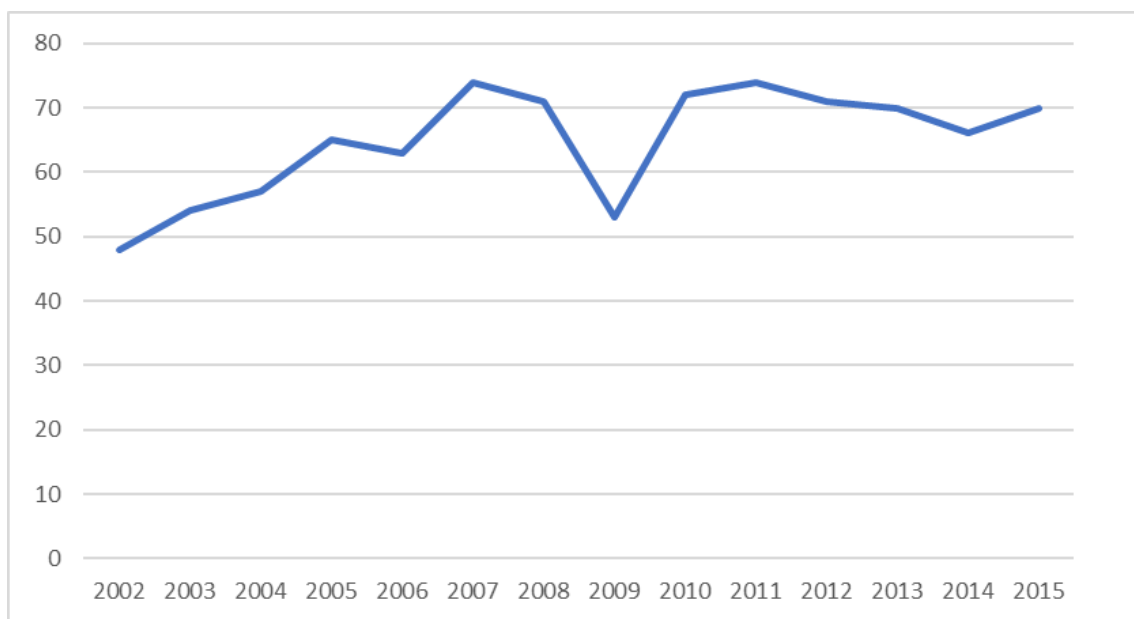
La política económica del modelo posconvertibilidad tuvo eje en 1) la devaluación, 2) la aplicación de retenciones a la exportación, 3) la pesificación asimétrica de deuda privada, 4) el salvataje al sector financiero, 5) el default y 6) el congelamiento de tarifas (Varesi, 2010).

Asimismo, la devaluación del peso generó un tipo de cambio internacionalmente competitivo que dio lugar a la dinamización de las exportaciones y, a través de su gravamen mediante retenciones, a la recomposición de las cuentas públicas. La recuperación económica conlleva un aumento de

la producción manufacturera, impulsada por la dinámica exportadora e incluyendo un fenómeno periférico de sustitución de importaciones producto de la protección generada por la modificación del tipo de cambio. Por otra parte, el efecto inflacionario ligado a la devaluación redujo sustancialmente el salario real, y junto con el congelamiento relativo de las tarifas de servicios, los elevados precios de los commodities y el nuevo tipo de cambio, permitió a los agentes productivo-exportadores generar elevados márgenes de ganancia y recuperar niveles de actividad económica. Los gobiernos desarrollaron una política activa para mantener el tipo de cambio competitivo y alentar esta vía de expansión económica a partir del crecimiento de las exportaciones, que aumentaron un 121% entre 2002 y 2007. Por su parte, la pesificación asimétrica de deuda privada fue un mecanismo de licuación masiva de las deudas del capital productivo y las privatizadas con la banca local. (Varesi, 2010, p. 148).

El complejo sojero transita los periodos de crisis con valores positivos de crecimiento, excepto las caídas en las exportaciones argentinas entre 2009 y 2012 impactadas por fuertes sequías de 2008 y 2011 en la región pampeana.

Gráfico N°3: Exportaciones de Granos, Aceites y Subproductos (en millones de toneladas/año)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca del Ministerio de Economía, Argentina.

Las principales actividades exportadoras se encuentran en el complejo de oleaginosas, explicado casi totalmente por las actividades sojeras, que participan del 23.3% del valor total exportado (2005). Si al complejo de oleaginosas se le suman el cerealero, el bovino y el frutihortícola, el conjunto de estas actividades representa 41.7% del valor total exportado.

La crisis mundial de 2008 alcanzó a Argentina en una etapa en que mostraba cinco años de crecimiento a tasas cercanas a 9% y se propaga mediante: el impacto en materia de comercio exterior, ligado a la caída del comercio mundial y los precios de los commodities, y el ajuste en los planes de producción de las empresas.

A partir de 2008, se define un plan anticrisis para fortalecer las cuentas fiscales y moderar el proceso inflacionario mediante: a) la Resolución 125, de marzo de 2008, que aplicaba un aumento de las retenciones a los principales productos del agro con base en un esquema móvil, cuyos precios internacionales se habían duplicado en un corto plazo, y afectaba en mayor medida a la soja; b) la estatización de las AFJP (Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones); c) aumentos en los cuadros tarifarios de servicios de relevancia a modo de compensar la reducción de rentabilidad de las empresas de servicios privatizadas. A su vez, hubo medidas orientadas al capital y otras con la finalidad de generar empleo y hacer frente a la desaceleración del crecimiento económico impulsando la obra pública, aumento del salario mínimo, paquete de medidas sociales, que incluyeron un conjunto de iniciativas como aumentos en el presupuesto del Plan Alimentario Nacional.

El establecimiento de la Resolución 125 desató el conflicto agrario en marzo de 2008. Si bien las retenciones volvieron a implementarse a principios del 2002 y se fueron incrementando en diversos momentos, las alícuotas para las exportaciones de soja se incrementaron hasta 35%, con 3 puntos de diferencial arancelario para los productos de primera transformación industrial. Este esquema arancelario se justifica desde el gobierno a partir de la intención de reducir los precios internos, consolidar la mejora de la distribución del ingreso y estimular el mayor valor agregado (Rossi, 2015, p. 7-10).

En esta línea de ideas, a las retenciones a las exportaciones para el sector agropecuario y la devaluación del peso se agrega el reparto de la renta de innovación (Monsanto), constituyendo éstos últimos arreglos institucionales en la posconvertibilidad que beneficiaron al sector. Por un lado, la determinación de un tipo de cambio competitivo favorece a los productores de bienes transables internacionalmente vis a vis los costos no transables de producción del sector, en particular la fuerza de trabajo; este hecho contribuye a que el gobierno tenga margen sobre el cual gravar las exportaciones de granos de soja y sus derivados en forma diferencial. Por otro lado, los productores agropecuarios pueden hacer uso de la tecnología (soja RR1) sin estar obligados a pagar el canon tecnológico por la misma, apropiándose de renta de innovación del eslabón biotecnológico (Vidosa, 2018, p. 223).

Las decisiones regulatorias que el gobierno toma en torno a las políticas macroeconómicas, así como también aquellas dirigidas puntualmente a la cadena, han logrado un acuerdo institucional

entre el gobierno y la cadena que aseguraron un periodo de crecimiento sostenido, tanto del régimen de acumulación nacional, como así también de la cadena. Puntualmente entre 2003 y 2007, esta complementariedad entre cadena y régimen permiten la configuración de un régimen en el que conviven un creciente poder adquisitivo de los trabajadores, con el desplazamiento transitorio de una crisis en la balanza de pagos. Tal como expone Basualdo (2011), el actor hegemónico del sector agropecuario -la oligarquía diversificada- convive con las políticas inclusivas e industrialistas que se despliegan durante el periodo de crecimiento del régimen. En consecuencia, la capacidad del régimen de sostenerse en el tiempo, bajo las complementariedades descritas, depende fuertemente de la naturaleza de los vínculos políticos y económicos entre la cadena y el gobierno (Richardson, 2009).

En 2009, el gobierno logra atenuar los efectos de la crisis internacional a partir de mini-devaluaciones y una política de administración del comercio. Sin embargo, estas condiciones agudizaron las expectativas devaluatorias, provocando una importante salida de capitales la cual fue exacerbada a partir del giro de utilidades al exterior por parte de las filiales extranjeras a sus casas matrices. Frente a ello, el gobierno reforzó los controles a la remisión de utilidades, que al igual que el comercio, llevó a asumir un rol más activo en el control de las divisas (Vidosa, 2018, p. 237); políticas monetarias, como la devaluación del peso del 23% en enero del 2014, así como fiscales contractivas para frenar el nivel de actividad, fueron implementadas de modo de resolver transitoriamente el problema de iliquidez.

En esta dirección, Abeles, Cimoli y Lavarello (2017, p. 120) señalan que la economía argentina comienza mostrar límites propios de la restricción externa, coincidiendo factores reales, financieros y políticos. En primer lugar, los autores identifican el agotamiento en el autoabastecimiento energético, exacerbando las limitaciones (endógenas) del frente externo de una economía con heterogeneidad estructural, particularmente, en un contexto de aumento de la participación asalariada en el ingreso. En consideración al motivo financiero, se agudizó la tendencia histórica a la dolarización de las carteras, que había recommenzado en el segundo semestre de 2007 y profundizó en el bienio 2010-2011, y más aún a partir de 2012 con la regulación (desdoblamiento) del mercado local de cambios. Por último, tuvo lugar el creciente antagonismo entre el Gobierno y el empresariado local e internacional, en donde el escenario conflictividad social e incertidumbre financiera -configurado con la crisis internacional de 2008, agravado desde fines de 2011 con el reforzamiento de los controles cambiarios, y potenciado a partir de 2014 con el revés judicial sufrido por la Argentina en el conflicto con los *holdouts*⁶¹- dominó a escala macroeconómica y el horizonte

⁶¹ Los llamados “fondos buitres” son fondos de inversión especulativos especializados en hacer negocios en economías altamente endeudadas, se dedican a la realización de inversiones riesgosas y cuentan con una escasa regulación

de formación de expectativas y toma de decisiones hasta el cambio de signo político a fines de 2015.

Por su parte, el complejo oleaginoso, pareciera sortear el período recesivo pos 2001 con mayores inversiones en su infraestructura. Este crecimiento en la infraestructura del complejo, coincide con la tendencia positiva de la economía a escala nacional. En este sentido, a partir de la devaluación, se expande sostenidamente la capacidad instalada de la industria manufacturera en Argentina (CIFRA, 2011, p. 2). Entre 2004 y 2007 las inversiones se concentraron en la creación o ampliación de las plantas de molienda. En cambio, desde 2008 en adelante predominan fundamentalmente las inversiones para la construcción de plantas de biodiesel. En este sentido, su capacidad teórica de molienda en 2009 denota un crecimiento del 10%, respecto del año anterior y para 2013 alcanza las 206.281 toneladas/día de capacidad teórica instalada. Así, Argentina pasa a ocupar el segundo lugar en el ranking mundial en capacidad instalada teórica de molienda de soja y girasol, detrás de China -300.000 toneladas por día- y el primer lugar en el Mercosur (Calzada, 2013).

Para 2014, se encuentran en actividad 40 plantas aceiteras, correspondientes a 29 empresas (Tabla N°3). Si bien son varias empresas las que participan en la molienda, las cinco más grandes representan el 57% de la capacidad total, lo cual indica un importante grado de concentración. De las 13 empresas con mayor participación de la capacidad de molienda diaria, seis son EMN, cinco pertenecen a GN, una es un *join venture* entre GN y EMN y otra, entre dos GN.

Tabla N°3: Empresas en Argentina según capacidad de molienda y origen del capital (2014)

Empresa	Cap. 24hs/Ton	Cap. 24hs %	Cant. Establecim	Origen del capital
Cargill S.A.C.I.	26.200	14%	4	EMN-casa central en EEUU
Vicentín S.A.I.C.	20.500	11%	3	GN- Vicentín Hnos. y Cía.
Louis Dreyfus Company Argentina S.A.	20.000	10,7%	2	EMN-casa central en Francia
Molinos Rio De La Plata S.A.	20.000	10,7%	1	GN- Perez Companc Family Group
Renova	20.000	10,7%	1	joint venture-Vicentín/ Glencore
Terminal 6 Industrial S.A.	20.000	10,7%	1	joint venture- Bunge/AGD
Bunge Argentina S.A.	14.000	7,5%	4	EMN-casa central en EEUU
Nidera S.A.	11.000	5,9%	2	EMN- Holanda y China (COFCO)
Aceitera Gral. Deheza S.A.I.C.A.	11.000	5,9%	2	GN- Grupo Urquía

gubernamental. La estrategia "buitre" los conduce a obtener considerables dividendos, imposibles de conseguir mediante mecanismos de mercado. (UNSAM, 22/03/16)

Noble Argentina S.A.	9.500	5,1%	1	EMN-casa central en China
Buyatti S.A.I.C.A.	3.350	1,85	1	GN- Grupo Buyatti
Viluco S.A.	3.000	1,6%	1	GN- Grupo Lucci
Glencore-Oleaginosa Moreno S.A.	1.800	1%	1	EMN-casa central en Suiza
Resto (16 Empresas)	6.270	3,4%	16	Emp. Capital Uru. y Arg. (1); EMN- Suiza (1); Coop (1); EN (13)
Total	186.620	100%	40	

Nota: Los valores corresponden al segundo semestre del año de aquellas empresas y establecimientos que procesan soja.
Fuente: Vidosa (2018)

De acuerdo a Varesi (2010, p. 145-148), en el agro tuvo lugar un triple proceso de concentración, cuyas raíces se encuentran en transformaciones técnicas y tecnológicas de largo plazo: a) concentración estructural de la tierra, donde sólo 4.2% de las explotaciones agropecuarias (que poseen más de 2.500 hectáreas) acapara 62.8% de las hectáreas totales; b) concentración del capital, presente tanto en el desdoblamiento creciente entre propietarios (convertidos en rentistas por el aumento de la escala de producción) y contratistas (propietarios de las maquinarias, con o sin tierra), a la que se suma la concentración del capital en la industrialización de granos, controlada en un 80% por sólo seis empresas; c) concentración de la organización y gestión del proceso productivo mediante grandes empresas agropecuario-financieras que utilizan la estrategia de armar pools de siembra (Varesi, 2010, p. 148).

Para el cooperativismo agropecuario, la salida de la convertibilidad y la reactivación de la economía en 2003 permitieron a las entidades sobrevivientes sanear deudas bancarias y reposicionarse económicamente a partir de la pesificación definida en 2002. En la primera década del siglo XXI la promoción de las asociaciones de productores ha sido uno de los principales instrumentos de la política agropecuaria ejecutada por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca desde 2003 y, en particular, por la Subsecretaría de Agricultura Familiar. Entre los ejes estratégicos de la política agropecuaria del Gobierno Nacional entre 2010 y 2011, en el Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial 2010-2020⁶², las cooperativas agropecuarias asumen protagonismo para el logro de objetivos de competitividad y equidad social (Obschatko et. al., 2011, p. 3) y contribuyen a “industrializar la ruralidad”, y avanzar en un proceso de desprimarización de la producción nacional (Fontenla, 2014). A principios de la segunda década del siglo XXI, el cooperativismo agropecuario

⁶² Los contenidos del PEA 2020 fueron elaborados con los aportes de 53 universidades, 24 complejos productivos, 470 escuelas agrotécnicas de todo el país. Incluso, contó con la participación de varios técnicos de la Federación Agraria. La entonces presidente Cristina Fernández de Kirchner lo presentó como un plan de desarrollo nacional enfocado en “industrialización de la ruralidad” aludiendo que “Argentina es líder en la exportación de biocombustibles, maíz, soja, cebada, carne, vinos y pollos. La clave de este Plan Estratégico es la interacción de todo lo que nos ha dado Dios –la tierra–, con la ciencia, la tecnología y el trabajo de nuestros productores. Esta es la clave, incluso, del desarrollo de la Argentina” (Página 12, 6/9/2011).

se muestra como un sector social y económico pujante, con cobertura en la mayoría de los productos agropecuarios y encarando procesos de modernización institucional, incursión en agregado de valor, generación de energías renovables, actividades de investigación y desarrollo, capacitación cooperativa, desarrollo de juventudes cooperativistas, apoyo a la educación superior agropecuaria, entre otros (Obschatko, Basañes y Martini, 2011, p. 79).

c. Escala provincial

En este contexto de “posconvertibilidad”, Santa Fe ha tenido un importante desarrollo de los cultivos, centralmente explicado por la soja. Se detecta que entre los principales cultivos (algodón, arroz, avena, girasol, maíz, soja, sorgo, trigo) la soja asume entre un 60% (campaña 2014/15) y un 76% (campaña 2008/9) de las hectáreas provinciales sembradas.

Tabla N°4 : Superficie sembrada (en hectáreas) según campaña: principales cultivos y total general. Provincia de Santa Fe. Campañas 2003/04 - 2014/15

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Agricultura - Dirección de Estimaciones Agrícolas.

Cultivos	2003/4	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
Algodón	11850	13800	12045	16500	10500	31100	45000	88300	143500	112000	113100	108300
Arroz	14000	15250	19900	20600	23000	25880	31100	36400	44900	45800	48500	46050
Avena	33650	41260	46060	63100	58650	70200	70000	83150	90950	100300	158020	99500
Girasol	141360	124800	164900	192800	243300	234100	179375	173875	182000	182500	158000	152100
Maíz	390550	422900	372045	375370	453600	365300	491850	567423	648400	699200	541900	685850
Soja total	3558000	3531099	3553290	3474600	3492200	3440863	3514279	3107737	3107800	3128500	3254768	3224550
Sorgo	169800	180100	147640	171350	184000		193100	188012	188900	186700	148430	145300
Trigo total	685200	678985	589450	707700	753920	351280	317160	444280	433200	502864	643950	925000
Superficie sembrada cultivos	5004410	5008194	4905330	5022020	5219170	4518723	4841864	4689177	4839650	4957864	5066668	5386650
% soja/total	71%	71%	72%	69%	67%	76%	73%	66%	64%	63%	64%	60%

Asimismo, en la provincia se advierte un aumento en la compra de vehículos utilitarios, maquinarias agrícolas, silos y mejoras en infraestructura general, así como también inversiones inmobiliarias en las ciudades (compra de terrenos y departamentos) que generaron un mayor dinamismo en la actividad económica de la región (Lattuada et al., 2019).

Respecto de la maquinaria agrícola, se destaca por su preeminencia un nodo compuesto por las localidades santafesinas de Las Rosas, Las Parejas y Armstrong, que “funcionan como centro neurálgico de producción industrial y articulación político institucional” (Fernández, Cardozo, Gesualdo, y Seval, 2010). El desempeño de la cadena de valor de la maquinaria agrícola está íntimamente vinculado con el método de producción por siembra directa, de acuerdo al INTA: “lo

que más creció es en el desarrollo de empresas de equipos electrónicos de automatismo y controles de comunicación y navegación satelital, equipos para Agricultura de Precisión e inteligencia mecánica y electrónica mediante software específicos” (Bragachini, 2012). En un análisis que realiza IPEC (marzo, 2015) según tipo de maquinaria (cosechadora, tractores, sembradoras, implementos), se advierte que a excepción de las sembradoras (que registraron una leve disminución), en 2013 aumentó el número de unidades vendidas en todos los tipos de maquinaria con respecto al año anterior, destacándose el aumento de tractores (+47,1%). El pago a través de los créditos del Banco Nación ha sido el gran impulsor del mercado local durante 2013, política a la que se le suman las expectativas de rentabilidad, la falta de opciones para colocar liquidez del negocio, reserva de valor, precios relativos versus granos o productos agrícolas, etc., en la adquisición de maquinaria. El sector de tractores tiene un comportamiento relativamente favorable, en particular con posterioridad a la caída de 2009, y un aumento de magnitud entre 2012 y 2013. En ello, influyeron las decisiones de las principales fábricas que operan en el país (John Deere, Case New Holland, Grupo Agco) de ampliar sus líneas de producción, lo que les permitió poder comercializar varios modelos de tractores con el crédito del Banco Nación.

d. Escala local-regional

Cooperativas del sur santafesino en el período logran saldar sus deudas, consolidan su patrimonio y mejoran su resultado económico hacia fines del primer decenio del milenio, a pesar de encontrar restricciones en materia de política económica tales como la intervención de los mercados con limitantes en las posibilidades de exportación de trigo y maíz que producen significativas distorsiones de precios y desalientan la producción; este hecho, conjugado con las adversas del clima, conducen inexorablemente a instalar la soja como monocultivo.⁶³

4.1.4 2015-2019: RSA de nueva valorización financiera

Este período, denominado como una nueva valorización financiera (Barrera y Bona, 2018, 2021), como una restauración neoliberal argentina a partir del núcleo central de sus funcionarios, provenientes de bancos trasnacionales, empresas extranjeras, sectores del agro, y una escasa representación industrial (Varesi, 2016). A nivel global, responde a la fase actual del capitalismo enmarcada en el despliegue de procesos intensos y de largo alcance de transnacionalización y financiarización (Schorr y Cantamutto, 2021).

a. Escala internacional

⁶³ Memoria ejercicio económico N° 59 Cooperativa de Bouquet (1 de enero al 31 de diciembre de 2009).

En 2018 China cerró sus compras a Estados Unidos y reorientó su política de aprovisionamiento pasando a ocupar Argentina el papel de transformador del poroto de soja estadounidense en aceite al interior de sus fronteras para poder exportarlo luego hacia China (Burgos y Mattos, 2016).

La dinámica de la industria aceitera en China pone a la luz la política del gobierno chino de quedarse con esa porción de la cadena de valor ante la necesidad de recurrir a las importaciones. En esta línea, el crecimiento de las inversiones de empresas nacionales chinas en el sector aceitero son un caso concreto del formato de concentración económica capitalista que asume China con sus empresas jugando un papel principal. De esa forma, las empresas chinas -Sinograin, las Dragon Head, COFCO y otras empresas públicas existentes- empezaron a disputar en China las cadenas de alimentos crecientemente concentradas fueron desplazando a las empresas transnacionales de su posición hegemónica en ese sector, en el marco de una competencia donde el margen de molienda de soja para harina y aceite muestra fuertes indicios de sobreinversión (Burgos y Mattos, 2016).

b. Escala nacional

Entre 2015 y 2018 se pone en vigencia una mayor liberalización financiera, delimitada por el aumento de las tasas de interés domésticas, el rápido arreglo con los *holdouts*, el despliegue de un proceso de endeudamiento externo exponencial⁶⁴ a partir de un alineamiento pleno con el FMI en el marco de un préstamo (salvamento) por un volumen de recursos inédito, la fuga de capitales locales al exterior muy pronunciada y la crisis de balanza de pagos manifiesta (Bona y Barrera, 2021; Mercatante, 2019);. Las medidas políticas implementadas tuvieron varios efectos perniciosos sobre la balanza comercial y, más ampliamente, sobre la balanza de pagos, lo mismo que en la estructura productiva. Pese a las abultadas transferencias que se hicieron a los exportadores (devaluaciones, reducción/supresión de los derechos de exportación, etc.), las exportaciones cayeron respecto del gobierno anterior: según información oficial (INDEC), en promedios anuales las ventas externas en 2016-2019 superaron ligeramente los sesenta mil millones de dólares, respecto a los casi setenta y tres mil millones de dólares que habían alcanzado en 2011-2015. De esta manera, se afianzaron las tendencias a la reprimarización de la canasta exportadora, considerando que dos terceras partes de las exportaciones argentinas corresponden a productos primarios y las denominadas manufacturas de origen agropecuario, hecho que resulta consistente

⁶⁴ A partir de un informe de la Auditoría General de la Nación se expusieron las siguientes declaraciones: "El acuerdo suscripto, de casi 57 mil millones de dólares, resultó ser el más importante de la historia de la Argentina y también de la historia del Fondo, representando 127 veces la capacidad de endeudamiento de nuestro país" Los fondos ingresados de la deuda con el FMI se aplicaron casi exclusivamente al pago de servicios de deuda detectándose que el 71 por ciento de los mismos, equivalentes a 27.732 millones de dólares, fueron utilizados para cancelar servicios de deuda de corto plazo emitida entre 2016 y 2019, es decir, durante el mismo gobierno de Mauricio Macri" "Estos pagos resultaron en una masa de recursos volcada al mercado que coexistió con una salida de capitales sin control, situación que debería haber sido evitada conforme al Convenio Constitutivo del FMI. (Télam Digital, 18/05/2023), (Página 12, 18/5/2023).

con el tipo de reestructuración procurada en el perfil de especialización e inserción internacional (García Zanotti y Schorr, 2022).

Dificultades para regular el núcleo de la cúpula empresarial argentina -y al interior de este las firmas concentradas exportadoras de granos y derivados de la soja-, reviste mayor relevancia si se considera la centralidad que asumió la disposición de divisas en la dinámica virtuosa del régimen de acumulación de pos-convertibilidad. Dicha libre disponibilidad de divisas, no solo les permite a los grandes traders validar su poder de mercado en la cadena, sino que también ejercer influencia en la planificación e implementación de políticas públicas, y condicionar de esta forma, la reproducción del propio régimen nacional (Vidosa, 2018, p. 259-260).

En la tabla dispuesta a continuación se observa la hegemonía internacional de los grupos empresarios exportadores, los cuales ocupan los primeros cuatro lugares del ranking 2020/2021. Cargill es secundada por COFCO y detrás se ubican en volumen la Oleaginosa Moreno -controlada por Viterra Argentina, que es de capitales canadienses- y la transnacional Bunge.

Tabla N°5: Ventas declaradas al exterior (DJVE) por granos, legumbres, harinas proteicas y aceites vegetales por campaña por grupo empresario (toneladas). Campañas 2017/18 – 2020/21

GRUPO EMPRESARIO	17/18	18/19	19/20	20/21
Cargill	9.615.278	11.938.248	12.710.404	11.868.995
COFCO / Nidera	10.195.501	14.481.848	11.721.694	11.707.649
Bunge	6.830.732	9.566.794	8.696.232	10.046.928
ADM	6.634.300	11.192.500	8.721.000	8.307.000
Oleaginosa Moreno Hnos.	5.765.069	7.848.678	10.392.773	11.507.200
ACA	3.244.063	5.479.842	6.064.151	8.498.841
LDC	5.905.934	6.832.440	6.906.593	8.220.271
AGD	6.681.547	8.981.173	7.421.380	8.837.354
Molinos Agro	3.594.490	5.004.577	5.678.319	6.139.001
Amaggi	1.151.285	1.492.362	1.108.149	1.987.891
CHS	851.769	1.505.358	1.195.460	1.208.439
AFA	503.004	405.171	485.458	399.278
Otros	1.494.380	1.429.840	2.057.797	2.337.621
Resto	3.172.473	4.100.244	6.392.749	4.865.073
Total general	72.411.263	98.740.220	89.781.488	95.931.540

Fuente: Elaboración propia en base a BCR (2022)

c. Escala provincial

En el transcurso del RSA de la nueva valorización financiera el polo agroexportador oleaginoso reafirmó su posicionamiento como primer sector de la economía santafesina: sus ventas al mundo aumentaron en 2016 y sumaron más de 11.500 millones de dólares, entre aceite y harina de soja,

granos y biodiesel. El sector agroexportador despachó 18,9 millones de toneladas de harina y pellets de soja por 6.427 millones de dólares, y 3,7 millones de toneladas de aceite de soja en bruto por 2.611 millones de dólares: una variación interanual positiva de 1,5% y 9,1%, respectivamente. También aumentaron las exportaciones de productos primarios, sin valor industrial agregado, como el trigo (+81%), maíz en grano (+35%), y arroz blanqueado (29%). La exportación de poroto de soja -en cambio- fue 24,5% menos que en 2015, a pesar de haber superado las ventas externas las 6.800 toneladas, y los 1.515 millones de dólares (IPEC, Julio 2016).

d. Escala local-regional

El RSA financiero dominante de la etapa lo describe el gerente de una cooperativa santafesina en tanto:

“las políticas públicas de apoyo al sector es una carrera de contradicciones: tenés un Banco Nación que durante el gobierno de Macri no era señor de tasa, no regulaba ningún mercado, tasas altísimas, libre mercado, sin regulación, entonces el productor se tornó especulativo se queda con la producción con la posibilidad de libre comercio pero sin capacidad de crédito para invertir” (Gerente de cooperativa santafesina, 27 de septiembre de 2021).

4.2 Dinámica macro exportadora y de la CVG sojera

En el apartado anterior se mencionó cierta regularidad en cuanto a la reproducción y acumulación con una tendencia de especialización agroexportadora en la economía argentina desde la década de 1990 -con inicios en los años '70- a la actualidad. En esta sección se considera la evolución de variables macroeconómicas y de la CVG de la soja en un plazo de aproximadamente 50 años a los fines de observar las regularidades en sus trayectorias, reflejando el régimen de acumulación dominante y definiendo una determinada estructura económica, una forma peculiar de Estado (con algunas variaciones según la época) y las luchas (victorias o derrotas) de grupos sociales (Basualdo, 2007).

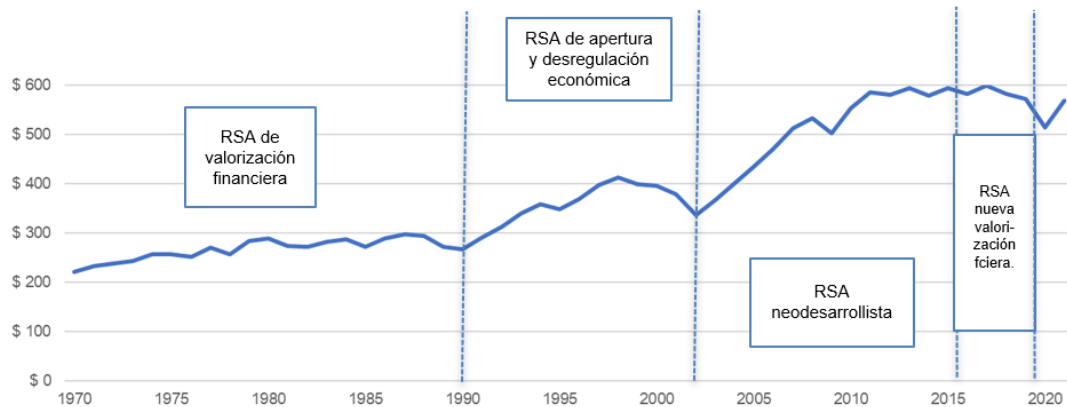
4.2.1 Indicadores macroeconómicos

La dinámica macroeconómica argentina vinculada con el sector agroexportador se hace observable en la evolución temporal de indicadores tales como PBI, balanza comercial, tipo de

cambio, balanza de pagos, salida de capitales y deuda externa, delimitados por la periodización en los RSA desplegados precedentemente.

Comenzando por la medición de referencia de la evolución económica del país, el Producto Bruto Interno, se observan gráficamente sus fluctuaciones cíclicas delimitadas por RSA.

Gráfico N°4 : Evolución del PBI en miles de millones de dólares estadounidenses a precios constantes (2010 =100). Años 1970-2021



Nota: Las cifras en dólares del PIB se obtuvieron convirtiendo los valores en monedas locales utilizando los tipos de cambio oficiales del año 2010.

Fuente: Elaboración propia en base a datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE.

En el RSA de transición hacia el RSA liberal, de valorización financiera, la tendencia del PBI es creciente, aunque con variadas fluctuaciones.

Entre 1990-2002 se produjo un salto del PBI. En esta etapa el Estado estuvo financiado por las privatizaciones; la inversión extranjera directa de EMN vinculadas al comercio y la transformación de cereales y oleaginosas potenció la producción y el volumen exportado del complejo sojero. En 1995 se produce una caída del PBI signada, entre otros factores, por el impacto de la crisis financiera mexicana, pero que posteriormente logró superarse y continuar creciendo pese al alto grado de desocupación, desindustrialización, quiebra de empresas de diversos rubros. El PBI entre 1974 y 2001 registró un crecimiento del 57%, mientras que el PBI per cápita aumentó sólo el 4% durante el mismo período (Basualdo, 2006c). Durante la disolución del régimen de Convertibilidad (1998-2002) se despliega una profunda y prolongada crisis que implicó una reducción de aproximadamente el 20% del PBI y, por efectos de la devaluación su valor en dólares cayó a un tercio entre 2001 y 2002.

Sin embargo, a partir de 2003 devino un acentuado crecimiento económico equivalente al 9% anual en un contexto internacional que se caracterizaba por la vigencia de reducidas tasas de interés y elevados precios de los bienes primarios exportables argentinos (Basualdo, 2006c).

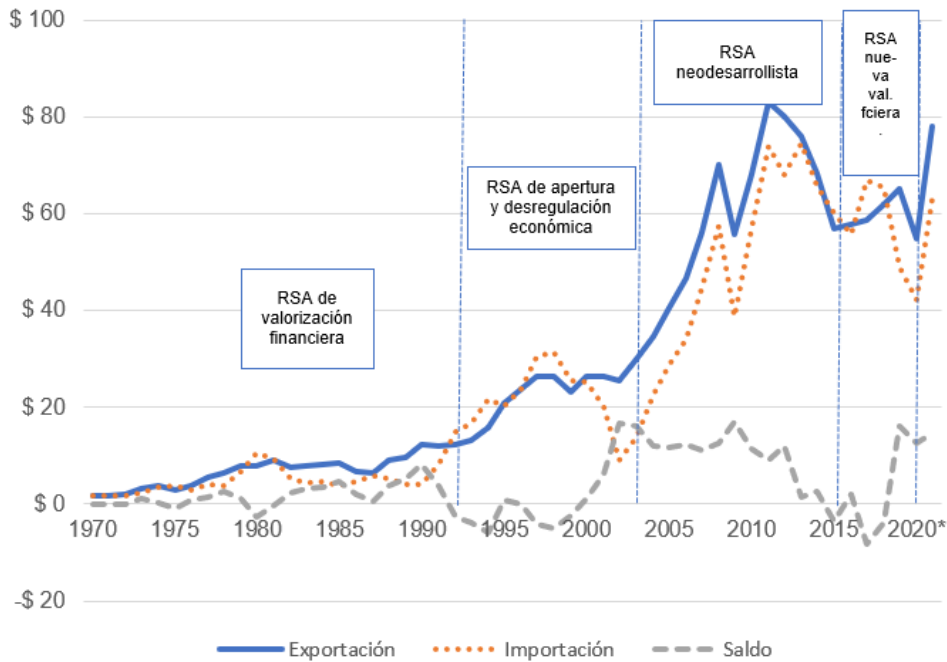
Mientras que en el quinquenio 2002-2007 el PBI argentino crece al 8,8% anual, impulsado principalmente por el sector productor de bienes, durante el período 2008-2013 lo hace al 5% anual acumulativo, en función del sector de servicios. Vinculado a ello, a partir del 2008, en tanto el crecimiento económico se desacelera significativamente, se estancan los niveles de empleo y descienden las remuneraciones reales de los trabajadores.

Los años del RSA de economía desregulada o nueva valorización financiera se inscribe un crecimiento constante del PBI que ronda el 2% anual, aunque a valor dólar presenta fluctuaciones con una tendencia decreciente, por la continua devaluación del peso que se profundiza del 9,13% en 2015 al 28,1% en 2018 para culminar en 47,2% en 2019 (Scheingart, 2022).

Por su parte, el frente externo, en el Gráfico N°5, muestra una correlación en la evolución de las importaciones y las exportaciones. En promedio, el saldo de la balanza comercial es positivo, registrando sus mayores valores en el RSA de economía regulada, mientras que en la Convertibilidad -desde 1990 hasta 2002 con un tipo de cambio atrasado- y en la valorización financiera entre 2015-2019 muestra valores deficitarios, pese a que en ese último período el peso argentino venía aumentando su valor de forma abrupta (Gráfico N°6).

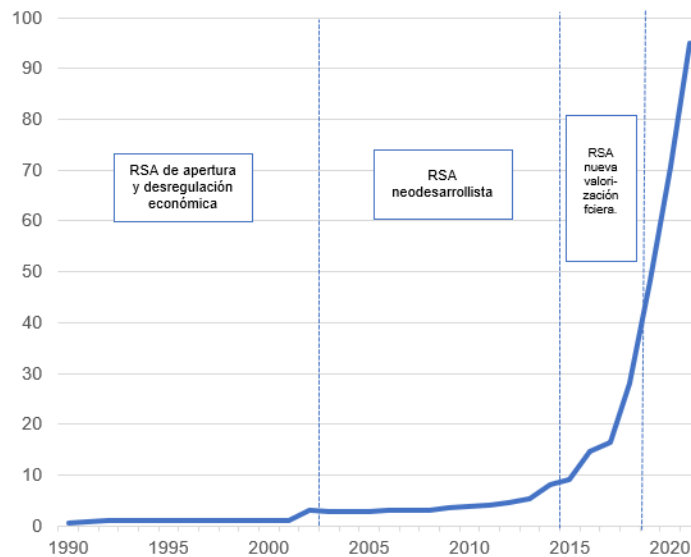
A partir de comienzos de 2002 se devaluó el peso argentino y tomó una senda de crecimiento atenuada hasta 2015, congruente con el superávit comercial, y, a partir de allí, aumentó más rápidamente su valor.

Gráfico N°5 : Balanza Comercial Argentina en millones de dólares estadounidenses corrientes. Años 1970-2021



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Gráfico N°6 Evolución anual del tipo de cambio nominal. Moneda de curso legal (unidades de peso argentino por dólar estadounidense). Años 1990-2021



Nota: El tipo de cambio oficial se refiere al tipo de cambio determinado por las autoridades nacionales o al tipo de cambio determinado en el mercado cambiario autorizado legalmente. Se calcula como un promedio anual basado en los promedios mensuales (unidades de moneda local en relación con el dólar de los Estados Unidos).

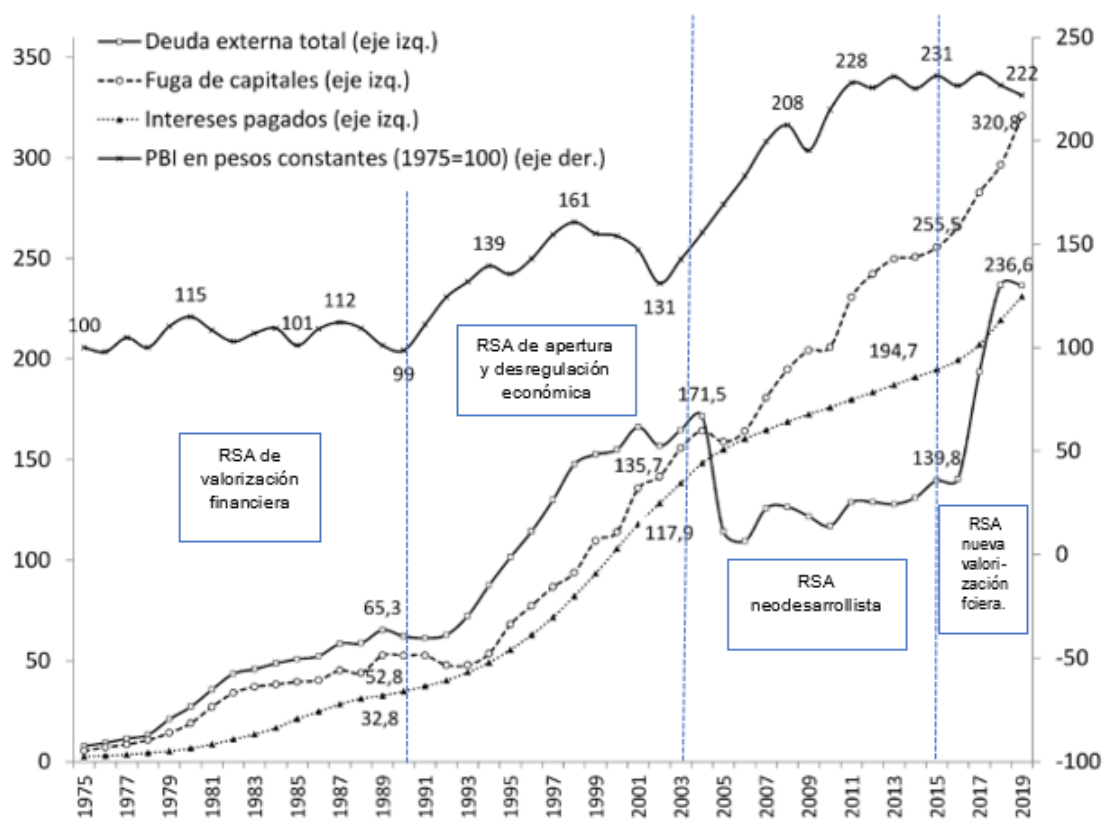
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales.

A partir del RSA de valorización financiera, al dejar de ser el endeudamiento externo una forma de financiamiento de la expansión industrial y devenir en un instrumento para la obtención de renta financiera, se produjo su escisión respecto de la evolución de la economía real, tal como se verifica en el gráfico dispuesto a continuación, provocando al menos dos procesos que restringen severamente el crecimiento económico.

El primero lo constituye la salida de divisas al exterior en concepto de pago de intereses a los acreedores externos: los organismos internacionales de crédito, los bancos transnacionales y los tenedores de bonos o títulos emitidos tanto por el sector público como por el sector privado. Al respecto, la evolución de los intereses pagados durante el periodo de 1975 a 2001 es inédita tanto por su monto, que acumuló al final del periodo USD 117 mil millones, como por su ritmo de expansión, que creció al 16 % anual acumulativo.

El segundo proceso limitante del crecimiento fue la fuga de capitales locales al exterior, cuya tasa de crecimiento a lo largo del periodo de 1975 a 2001 fue más reducida que el pago de los intereses devengados (13,2 %), pero su monto acumulado al final del interregno llegó a USD 136 mil millones. A su vez, el ritmo de expansión de ambas variables superó el que exhibió el stock de deuda externa neta pública y privada (equivalente a la deuda externa bruta menos las amortizaciones) que evolucionó al 12,5 % anual acumulativo y alcanzó a USD 166 mil millones en 2001. En el mismo periodo, el producto interno bruto (PIB) se expandió a una tasa de apenas el 1,5 % anual acumulativo medido en moneda constante (Barrera y Bona, 2018).

Gráfico N°7: Evolución de los stocks acumulados de deuda externa total (pública y privada por sector residente), fuga de capitales (método residual del balance de pagos), intereses pagados y variación del PBI interanual (eje derecho). Años 1975-2019 (en miles de millones de dólares corrientes y PBI base 1975 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a Bona y Barrera (2021)

En Argentina los episodios de fuga de capitales más relevantes se han producido en los periodos previos a las grandes devaluaciones que experimentó el país durante los últimos 40 años (1975, 1981-1982, 1989, 2001), en una economía marcada por la “escasez crónica de divisas”. La salida de capitales tuvo lugar en contextos de déficit comercial, fuerte caída en el nivel de las reservas externas, imposibilidad de acceder a los mercados internacionales de crédito y, como consecuencia de lo anterior, de una fuerte desconfianza por parte de los agentes económicos más poderosos -grandes empresas e individuos de alto poder adquisitivo- de la capacidad del Estado para sostener en el tiempo el valor de la moneda (Gaggero, Gaggero y Rúa, 2015, p. 86).

Al respecto, cabe mencionar que el lapso de convertibilidad contó con dos etapas bien diferenciadas en materia de fuga de capitales: la primera, en los albores del proceso, con un saldo neutro producto del proceso de transferencia de activos públicos al sector privado que implicó un importante ingreso de recursos al país que tenían en el exterior las distintas fracciones del capital (grupos locales, acreedores externos y capital extranjero) que adquirieron estas compañías. Este proceso se advierte en el gráfico precedente con la pendiente más plana de fuga de capitales. La

segunda etapa, que se originó con la ruptura de las asociaciones entre las fracciones locales, y externas del capital en torno de las empresas privatizadas (“comunidad de negocios”) y la venta de las tenencias accionarias de los grupos locales al capital extranjero y su posterior fuga, redundó en una masiva salida de recursos y les permitió a estos actores posicionar parte de sus activos en divisa resguardándose ante el posible quiebre de la convertibilidad (Azpiazu y Schorr, 2010). En esta segunda etapa de la convertibilidad, desde mediados de la década de los noventa, los recursos fugados alcanzaron niveles similares a los de la dictadura: cuatro puntos del PIB y casi el 50 % de las exportaciones del periodo.

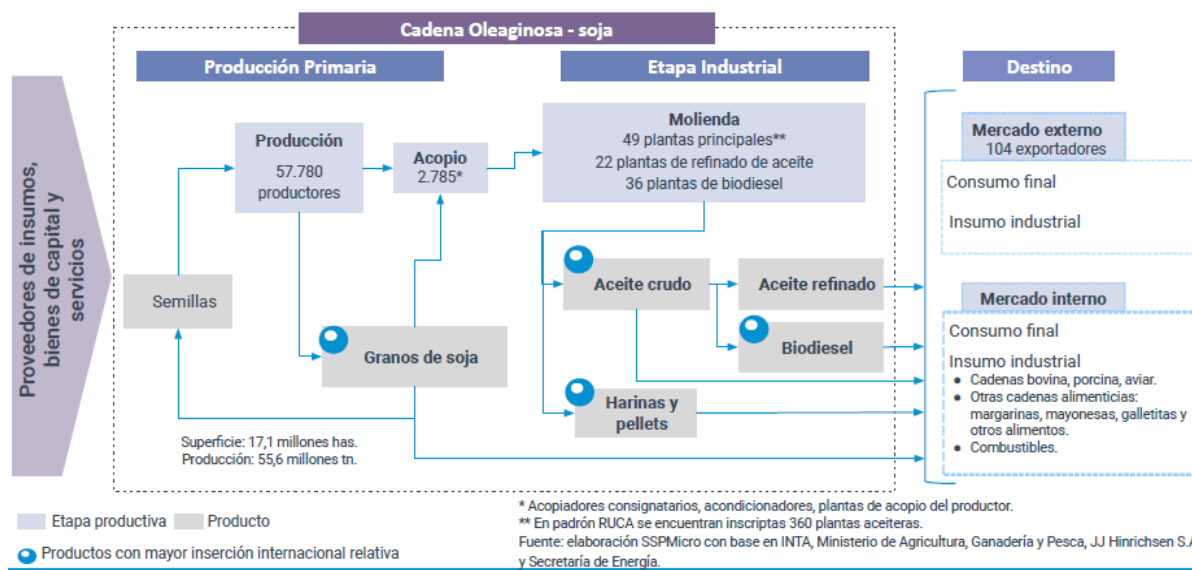
La fuga de capitales en la posconvertibilidad (2002-2015) tuvo la misma dinámica, aunque nueva naturaleza. El nuevo RSA caracterizado, inicialmente, por una fuerte recuperación de los sectores productores de bienes y un mayor tutelaje del Estado en diversos sectores de la economía (regulación tarifaria a través de la sanción de la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario N.º 25.561, expansión de los programas de transferencia de ingresos, manejo del tipo de cambio y control de movimientos de capitales, entre otros), en el marco de una masiva transferencia de ingresos del trabajo al capital posdevaluación (Basualdo, Manzanelli y Calvo, 2020). Si bien existieron cambios relevantes en el patrón de acumulación, una constante de este periodo fue la persistencia de la fuga de capitales. Posteriormente, entre 2015 y 2019, se registró un ascenso abrupto de la fuga de capitales (Bona y Barrera, 2021), la formación externa de activos (que es la forma contabilizada de la fuga de capitales, es decir, su valor mínimo) es la principal fuente estructural de pérdida de divisas, acompañada por los pagos de deuda y la remisión de utilidades al exterior, entre otras (Schorr y Cantamutto, 2021).

4.2.2 CVG sojera y las variables del sector agropecuario agroexportador

En este subapartado se despliegan primeramente los eslabonamientos de la CVG de la soja secundada por la evolución de las principales variables vinculadas al complejo sojero tales como superficie sembrada y cosechada, nivel de producción primaria, valores de molienda de soja, exportaciones de soja y subproductos, ranking de las principales empresas exportadoras, precios FOB granos de soja y valores de importación de insumos agroquímicos. Las series se construyeron en base a la disponibilidad de la información, las cuales pueden variar los períodos comprendidos.

Considerando que la soja constituye una de las principales cadenas productivas proveedoras de divisas a nivel nacional y es el principal producto exportado en la provincia de Santa Fe, un esquema representativo de la cadena sojera argentina publicado por el Ministerio de Hacienda de la Nación en 2019 se dispone a continuación

Diagrama N°3: Esquema de la cadena de la soja



Fuente: Storti (2019, p. 3)

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

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

Respecto de los agentes y actores que participan en la cadena de la soja se describen a continuación clasificados por eslabón.

El eslabón primario involucra una gran cantidad de productores con una composición heterogénea. La estructura social ha ido transformándose desde fines de siglo XX, con la desaparición de pequeños y medianos productores (base social de cooperativas) a partir de la concentración del capital y la productividad que fueron impuestas por el incremento de las escalas requeridas por el modelo productivo de los agronegocios.

Los datos del CNA 2018 dispuestos en la tabla N°6 ratifican el fenómeno, comprobado desde 1988, de la progresiva eliminación de unidades productivas (EAP)⁶⁵ agudizada durante los noventa y prolongada hasta la actualidad por parte de terratenientes capitalistas, grandes arrendatarios, fondos de inversión y pools de siembra. Este grupo funciona como gerenciadorees de los medios de producción de terceros, basando la organización de la producción en una red de contratos, que consiste en arrendamiento de tierras ajenas, alquiler de equipos y maquinarias, uso masivo de nuevas tecnologías de proceso como la siembra directa y el doble cultivo anual, y nuevos paquetes de insumos en base a semillas genéticamente modificadas, herbicidas asociados y fertilizantes, predominando una lógica extractivista. Por el contrario, el productor propietario y aún arrendatario que reside en área rural o una localidad cercana suele tener una idiosincrasia que valora cuestiones vinculadas a la territorialidad (salud, condiciones medioambientales, generación de empleo, educación, seguridad, sostenibilidad).

Tabla N°6 Evolución del número de EAP con límites definidos en la provincia de Santa Fe y el total nacional según censos 1988, 2002 y 2018 (cantidad y porcentaje)

	1988 EAP	2002 EAP	2018 EAP	2002/2018 EAP eliminadas	%
TOTAL PAÍS	378.357	297.425	228.375	69.050	23,2
Santa Fe	36.884	28.034	19.829	8.205	29,3

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, CNA 1988, CNA 2002 y CNA 2018.

Se observa en la tabla precedente que el comportamiento de reducción de EAP en la provincia de Santa Fe es aún más pronunciado en el general a nivel nacional. Este hecho se vincula con el papel provincial en cuanto a la producción de soja (19% en el total nacional), la industrialización de la soja (1° puesto) (Di Yenno, Ferrari y Terré, 2021, p. 1), que será retomado en el capítulo 5.

En la industria existe una alta concentración, 5 de las 45 empresas productoras de aceites concentran el 52,7% de la capacidad instalada de molienda. Es una industria con tecnología

⁶⁵ La explotación agropecuaria (EAP) es la unidad de organización de la producción, con una superficie no menor a 500 m2 dentro de los límites de una misma provincia que, independientemente del número de parcelas (terrenos no contiguos) que la integren: 1) produce bienes agrícolas, pecuarios o forestales destinados al mercado; 2) tiene una dirección que asume la gestión y los riesgos de la actividad: el productor; 3) utiliza los mismos medios de producción de uso durable y parte de la misma mano de obra en todas las parcelas que la integran. También se consideraron EAP sin límites definidos en situaciones especiales (CNA 2002).

moderna ubicada entre las más avanzadas a nivel mundial. Argentina, en particular, hacia 2019 alcanza la mayor capacidad de molienda diaria de soja en Sudamérica (191.239 tn/d) con una capacidad total de molienda anual de 63 millones de toneladas resultando el 43% de su capacidad ociosa (BCR, 1/10/2021). Muchas empresas se integran con actividades que, en general, se ubican aguas arriba de la cadena: producción de semillas, siembra de oleaginosas en campos propios y producción de fertilizantes. Asimismo, la mayoría posee plantas de almacenamiento de granos y terminales portuarias propias geográficamente concentradas en los puertos de salida de las exportaciones y, por lo tanto, cimentan el perfil exportador del país en los productos derivados de la industrialización de la soja.

El Gran Rosario concentra el 80% de la capacidad de crushing total nacional, mientras que Santa Fe concentró el 90% del crushing de oleaginosas en 2021 y más del 98% de las exportaciones de productos industriales de la soja. En la zona de influencia del Área Metropolitana Gran Rosario se encuentran localizadas 20 fábricas procesadoras de soja y girasol, 12 de las cuales cuentan con instalaciones portuarias para el despacho de productos derivados de su industrialización. Las capacidades de procesamiento de dichas plantas van desde las 500 toneladas por día en las plantas más pequeñas, hasta un máximo de 33.000 toneladas diarias en las más grandes (Agrositio, 6/10/2022).

Del total de la producción de aceite crudo de soja, más del 60% se destina a la exportación, el resto a la producción de biodiesel y a la refinación (tanto para consumo doméstico como para otras industrias). Los residuos o subproductos de la industria aceitera (harinas proteicas y tortas) se procesan y transforman en pellets para la elaboración de alimentos balanceados para el consumo animal, que se destinan en un 87% al mercado externo.

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

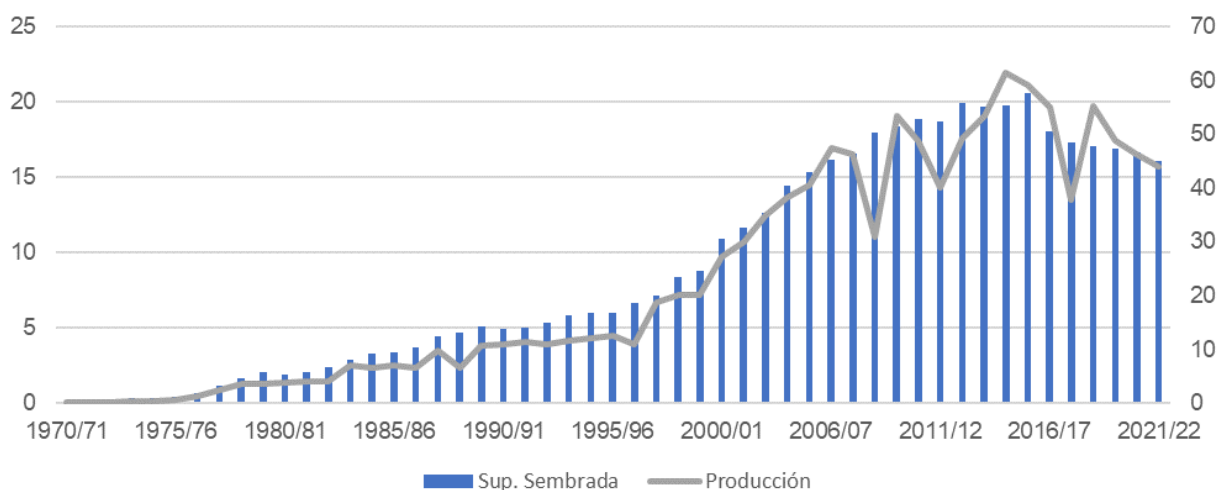
Los destinos de los productos se focalizan en China -como el principal comprador de porotos con más del 90% del total- e India -con compras de aceite de soja cercanas al 45% del total. En harinas y pellets, las exportaciones se encuentran más distribuidas: se destacan Vietnam (12%), Indonesia (10%),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

Entre las particularidades que se detectan en la cadena, se observa en la producción primaria el fenómeno mencionado por Milberg (2004), un alto número de empresas productoras primarias (unipersonales, familiares, sociedades, etc.), un menor número de acopiadoras y a medida que se avanza aguas arriba se reduce la cantidad de agentes económicos que operan en las etapas productivas y de comercialización. Se identifican empresas transnacionales que ocupan diversas posiciones en la misma, motivo por el cual - según la etapa productiva- se vinculan con otras empresas con el rol de competidoras, proveedoras, clientes; asimismo, se presume que el comportamiento de dichas empresas podría redundar en una estrategia para avanzar en todos sus eslabones ya sea de manera directa como indirecta.

Vidosa (2018) referencia al caso de China, que dentro de la cadena comienza a consolidarse una estructura de gobierno comandada por su principal comprador. Es el principal consumidor de materias primas, posee firmas en la actividad -ChemChina y COFCO- las cuales han logrado un liderazgo en la cadena agroalimentaria de la soja. En la última década, los capitales chinos no solo se posicionan como líderes en el eslabón comercial y de industrialización de la cadena de la soja, sino que además se insertan en el eslabón biotecnológico de insumos, puntualmente a partir de la adquisición de Syngenta por parte de ChemChina. En definitiva, las principales EMN chinas quedan posicionadas estratégicamente en los comandos de las cadenas agroalimentarias, fundamentalmente en la oleaginosa de la soja, confirmando la aseveración de Sosa Arencibia sobre cadenas comandadas por el comprador.

El proceso general de agriculturización en Argentina tuvo una vertiginosa expansión que puso en cuestionamiento la sustentabilidad ambiental en organismos como Naciones Unidas (Navarrete, D. M, et al, 2005). La soja pasó de 1,2 a 16 millones de hectáreas cultivadas entre fines de 1970 (campaña 1977/78) y principios de la década de 2020 (campaña 2021/22) pasando a producir de 2,5 a 43,8 millones de toneladas, respectivamente. Mientras que la superficie sembrada creció 13 veces, la producción obtenida se multiplicó por 17,5, denotando altos rindes productivos. Se da cuenta del mencionado desenvolvimiento productivo en el gráfico dispuesto a continuación.

Gráfico N°8 : Superficie sembrada (millones de hectáreas, eje izq.) y volumen de producción (millones de toneladas, eje der.). Argentina. Campañas 1970-2021



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Subsecretaría de Agricultura, Dirección Nacional de Agricultura, Dirección de Estimaciones Agrícolas

Respecto al acopio de granos, el siguiente cuadro muestra la cantidad de plantas de almacenaje por empresa agropecuaria.

Tabla N°7: Ranking de acopiadores con mayor cantidad de plantas en Argentina. Año 2021

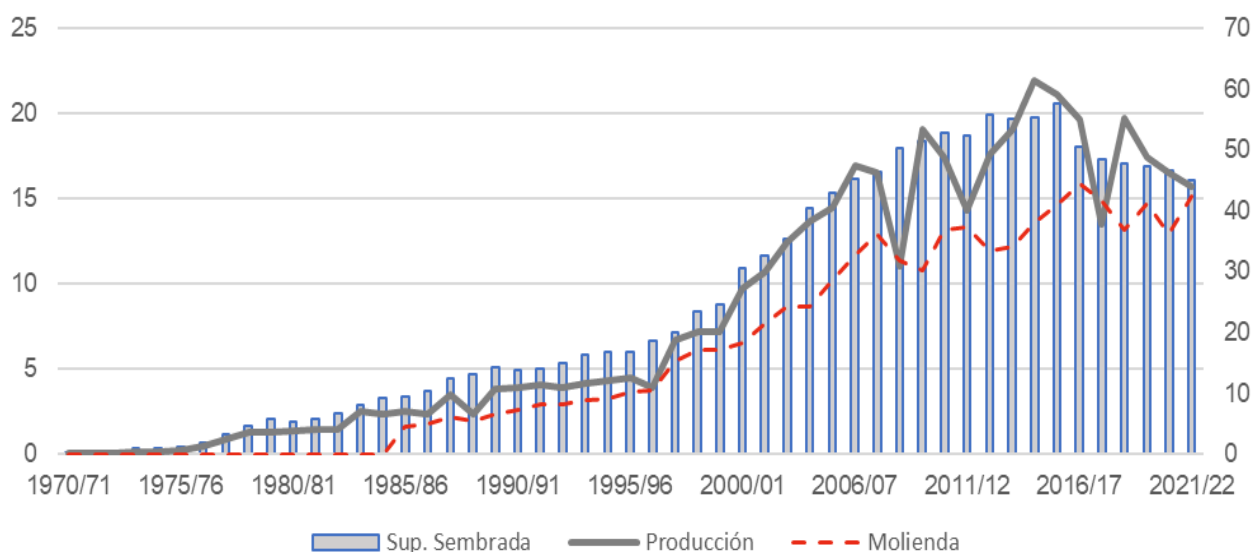
Puesto	Empresa	N° de plantas
1	AFA S.C.L.	104
2	ACA Coop. Ltda.	64
3	Cargill S.A.C.I.	50
4	Lartiirigoyen y Cía. S.A.	24
5	Aceitera General Deheza S.A.	24
2	Rural Ceres S.A.	18
7	Los Grobo Agropecuaria S.A.	16
8	Molino Cañuelas S.A.C.I.F.I.A.	15
9	Coop. Agraria Tres Arroyos Coop. Ltda.	15
10	Unión Agrícola Avellaneda Coop. Ltda.	13
11	La Agrícola Regional Coop. Ltda.	12
12	Cereales DEC S.A.	10
13	Coop. Federal Agrícola Ganadera Ma. Susana Ltda.	10
14	COFCO International Arg. S.A.	9
15	COTAGRO Cooperativa Agraria Ltda.	9
16	LDC Argentina S.A.	8

Fuente: Elaboración propia en base al Balance Social AFA 2021-2022

En la tabla anterior se observa que las cooperativas suman 227 de las 401 empresas, superando el 50% de las 16 acopiadoras, encabezando el ranking la cooperativa AFA. La modalidad de acopio se ha ido transformando en acopios individuales en silobolsas para productores de mediana y gran escala o destinando directo a planta de procesamiento o al puerto.

La primera transformación de la soja ha sido una variable con un notable crecimiento. Pasó de 4,5 a 42,5 millones de toneladas, se potenció casi 10 veces a partir de la reestructuración y relocalización dentro del complejo sojero en el RSA de valorización financiera. Entre 1990 y 2003 las principales EMN ampliaron su capacidad de trituración en el país, hecho que mantiene su tendencia hasta 2008. Las ampliaciones de capacidad instalada y consiguiente volumen de procesamiento respondieron a la instalación de plantas de biodiésel alcanzando valores récords en la región del Mercosur en 2013 y el máximo valor en 2016.

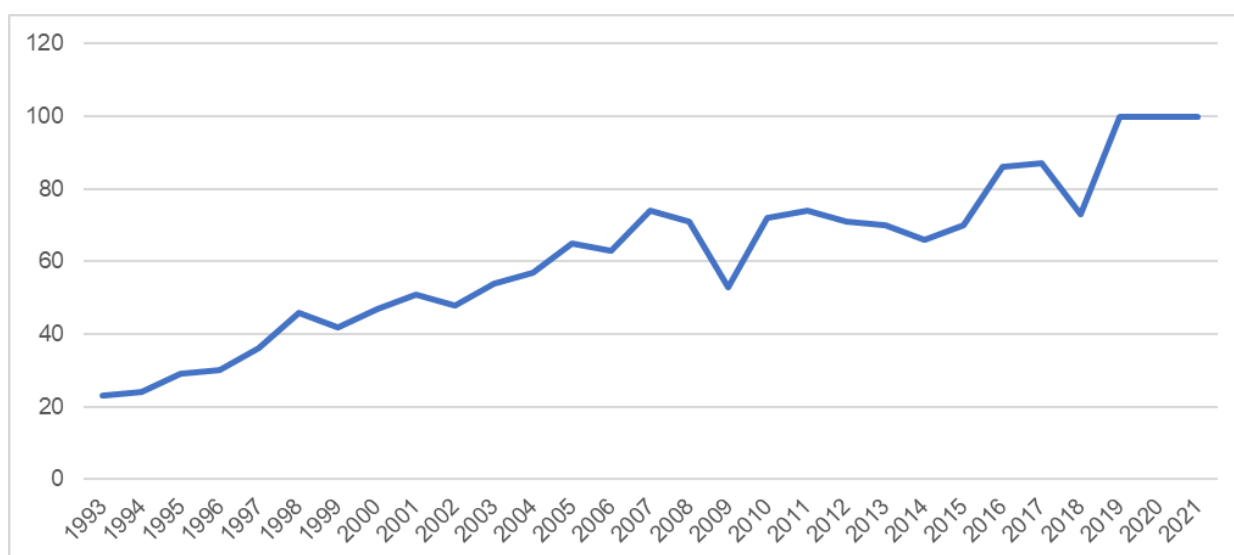
Gráfico N°9: Superficie sembrada (millones de hectáreas, eje izq.) y volumen de producción y molienda (millones de toneladas, eje der.). Argentina. Campañas 1970/71-2020/21



Fuente: Elaboración propia en base a CIARA

El volumen de exportaciones de granos, aceites y subproductos de soja ha tenido una tendencia alcista de manera continua, destacándose dos bajas en 2008 y 2018 y un pico a partir de 2019 con cierta estabilidad rondando los 100 millones de toneladas, valores récords que dan cuenta de la especialización primaria exportadora argentina. En un lapso de casi 30 años las exportaciones de origen primario se han incrementado un 335%.

Gráfico N°10: Exportaciones de granos, aceites y subproductos de soja (en millones de toneladas/año). Años 1993-2021



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SAGyP.

En las manufacturas de origen agropecuario, la suba de las ventas al extranjero fue traccionada principalmente por la venta aceite de soja (U\$S 156 millones y 36,5%) y carne fresca (U\$S 40,8 millones y 78,3%). Además, se liquidaron cereales y oleaginosas por U\$S 2.042 millones (17,8%). Si se toma el acumulado de los once meses, las exportaciones alcanzan U\$S 30.129 millones (62,1%) constituyendo un récord absoluto desde comienzos de este siglo (Agrofy News, 27/12/2021).

En la cadena productiva del agro los exportadores constituyen el nexo internacional o global. Estas empresas suelen ser las que determinan o regulan el precio o la distribución aguas abajo, son las “formadoras de precio”.

El ranking que elabora la Bolsa de Comercio Rosario -dispuesta en la tabla N°8- es en base a las DJVE, los compromisos de ventas externas⁶⁶ de granos y subproductos⁶⁷. En el 2021, las DJVE ascendieron a 117 millones de toneladas, casi el doble que en 2020, aunque por debajo del récord alcanzado en 2019.

⁶⁶ Muchas firmas utilizan las instalaciones portuarias de otras compañías para realizar sus envíos, por lo que los despachos por puerto no serían la mejor medida para verificar el volumen realmente exportado por unidad empresarial. De esta manera, el mejor indicador son las las DJVE.

⁶⁷ Se incluyen trigo, maíz, soja, cebada, sorgo, girasol, arroz, maní, entre los granos, más las harinas y los aceites vegetales y algunas legumbres.

Tabla N°8: Exportadores de granos y subproductos. Años 2017-2021

Empresa	2017	2018	2019	2020	2021	Ranking 2021
	Millones de toneladas					
Cargill S.A.C.I.	12,0	10,4	18,3	7,1	15,1	1°
COFCO	11,6	13,1	18,3	7,5	14,4	2°
Viterra	5,6	6,1	9,7	8,0	14,4	3°
Bunge Argentina S.A.	8,1	7,1	13,8	5,7	12,7	4°
ADM	4,6	9,3	15,8	5,6	11,6	5°
LDC	7,7	6,4	10,4	4,3	10,3	6°
ACA	4,9	3,7	7,8	4,1	10,1	7°
Aceitera Gral. Deheza S.A.I.C.A.	6,6	7,5	11,2	5,4	9,6	8°
Molinos Agro	3,6	4,2	6,7	3,4	7,2	9°
Amaggi	1,2	1,4	2,1	0,9	1,9	10°
CHS	1,1	1,0	2,2	0,4	1,4	11°
Vicentín	6,7	6,4	9,8	-	-	12°
Otros	10,3	6,6	7,0	7,5	8,3	
Total general	10,3	83,2	133,1	60	117	

Fuente: BCR (21/01/22)

A los fines de vislumbrar los cambios en los diferentes actores involucrados en la exportación de granos y subproductos en Argentina, es necesario observar los compromisos de embarque de cada grupo empresario en cada ciclo comercial.

En el ranking en millones toneladas de granos y subproductos comercializados se posicionan grandes empresas de origen extranjero y algunas nacionales. Cargill ocupa el primer puesto, secundada por COFCO. Apenas por debajo, en el tercer puesto del ranking se encuentra Viterra, con su subsidiaria Viterra Argentina⁶⁸ exportando 14,35 Mt -12,3 % del total- (BCR, 21/01/22).

Respecto a la exportación de soja, la encabeza la Cooperativa nacional ACA (1,22 Mt), seguido de la cooperativa de mayor tamaño de EE. UU., CHS (1,22 Mt) y Cargill (0,51 Mt). En el caso de la exportación de subproductos de oleaginosas, Viterra ocupa el primer puesto por lo expuesto

⁶⁸ A fines de 2020, Glencore Agriculture pasó a llamarse Viterra y la compañía subsidiaria local, Oleaginoso Moreno Hermanos, pasó a llamarse Viterra Argentina. Glencore sigue siendo el principal accionista de esta compañía que ahora cambió de nombre. La subsidiaria local, al poseer un 66,7 % de la participación del complejo de Renova y el 100% de las plantas de Moreno, tiene una alta capacidad y eficiencia en la industrialización de oleaginosas en Argentina lo que la permite ubicarse en los primeros puestos en exportación de subproductos oleaginosos (BCR, 2022).

anteriormente en la exportación de aceite y harina tanto de soja como de girasol. En el caso de aceite de soja, el ranking de exportación índice la tenencia de plantas de biodiesel ya que muchos de las terminales tienen la capacidad de elaborar el biocombustible a base del aceite de la oleaginosa dependiendo de las condiciones en el mercado internacional. En 2021, se ubicó en segundo lugar Molinos Agro (0,80 Mt), siguiéndolo de cerca Cargill (0,75 Mt). En aceite de girasol, el segundo lugar de exportación lo ocupó COFCO (0,16 Mt), siguiéndolo bien de cerca AGD (0,10 Mt). El segundo lugar en la exportación de harina de soja lo ocupa AGD (3,96 Mt), quedando tercero Molinos Agro (3,87 Mt).

ADM junto con Bunge, Cargill y Dreyfus se lo conoce como el Grupo ABCD de EMN exportadoras de granos. Junto con COFCO, Wilmar y Viterro a nivel mundial forman parte del conocido grupo ABCD+ de los siete *global tradings companies* más importantes.

Una característica estructural de la economía argentina lo constituye el abultado y sistemático superávit comercial agregado de los oligopolios líderes contrasta con los déficits pronunciados y recurrentes del resto de la economía. Esto les otorga a las empresas de la cúpula un enorme poder estructural basado en el control de las divisas.

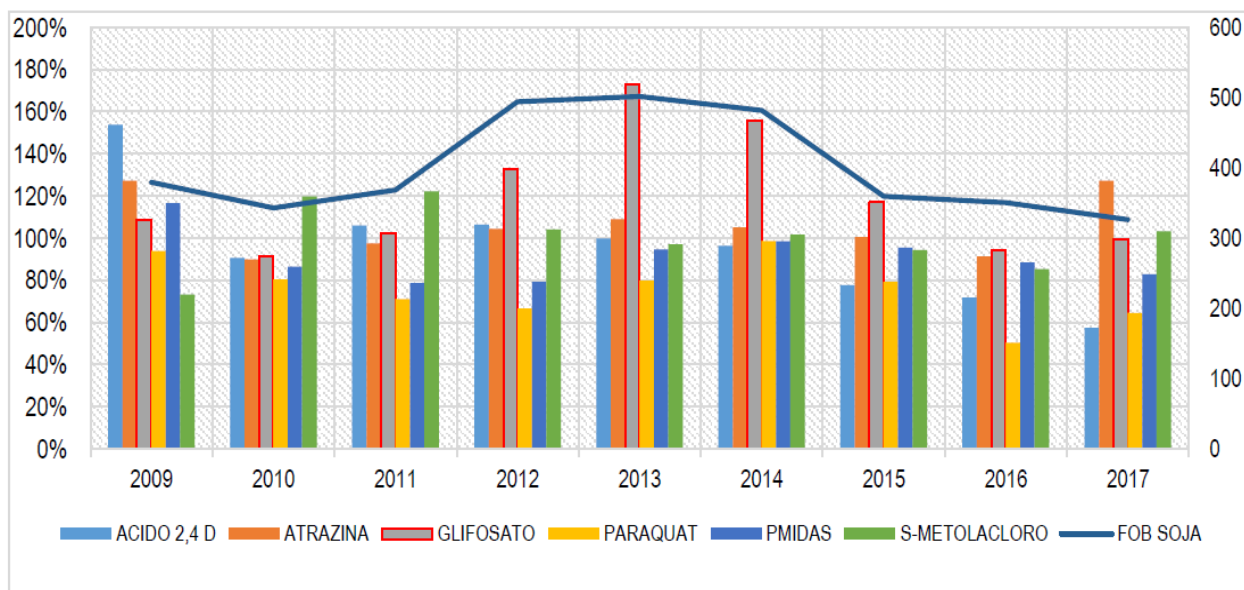
Respecto a las relaciones de poder intra cadena sojera, García Bernado (2021) plantea que, si bien las empresas de agroquímicos no dominan la cadena, no es igual a plantear que no son las principales beneficiarias del proceso de acumulación de capital que ha analizado (1996-2018). De hecho, pareciera estar del lado de los grandes ganadores del actual modelo productivo, no por imponerse por tamaño, sino porque gracias al “paquete tecnológico” y su dinámica de “siempre más”, el volumen de mercado de estas empresas ha aumentado hasta triplicarse en menos de quince años. Dicho modelo requiere mayor volumen de capital necesario (por los costos crecientes) para producir lo mismo, menos capitales agrarios en condiciones de relanzar un proceso de acumulación, más simplificación económica. Como corolario, García Bernado (2021, p. 242) plantea “mayor homogeneidad productiva y mayor homogeneidad estructural”. Entre las empresas que dominan el mercado de insumos para cultivos extensivos se encuentran mega capitales de la industria de insumos agrarios en general (la ex Monsanto, Syngenta) o bien divisiones de agroquímicos y semillas de grandes empresas químico-farmacéuticas que compiten en muchas ramas industriales (Corteva, Bayer Agrosience, BASF Agro). Se trata de un mercado fuertemente dominado por capitales transnacionalizados y especializados en desarrollos tecnológicos en química y genética.

De esta manera, observa que el capital agrario está escoltado por dos eslabones industriales que potencialmente pueden ejercer distintas formas de poder de mercado, siendo las empresas de molienda capaces de decidir el precio que pagan al capital agrario, de difundir información para

favorecer la venta de granos y especular con los precios a futuro en su rol de “árbitros” entre el comercio mundial y los capitales locales, y las empresas de agroinsumos capaces de impulsar, incidir y fomentar las “soluciones químicas” que refuerzan la consolidación sectorial al encarecer paulatina y constantemente las requerimientos básicos de producir. También estas empresas aparecen jugando un papel crecientemente importante en la financiación de los insumos, lo que las hace tomar el rol de capitales que financian la producción a préstamo y perciben un interés por ello, incluso desplegando una serie de estrategias para asumir la producción en caso de que los capitales agrarios sean desplazados (García Bernado, 2021).

En lo que respecta a los costos unitarios de los principales agroquímicos importados durante el período 2009-2017, puede observarse en el gráfico N°11 un comportamiento relativamente armónico dado que los costos de los insumos siguen la dinámica de precios de la soja; lo cual es indicador de una relación del ajuste del precio del producto en función del precio del commodity, anticipando la demanda de insumos. Lo que puede verse allí, en efecto, es que el precio unitario de los principales agroquímicos oscila en relación al precio FOB de la soja.

Gráfico N°11: Costo unitario de principales agroquímicos importados (USD/volumen).
Años 2009-2017.

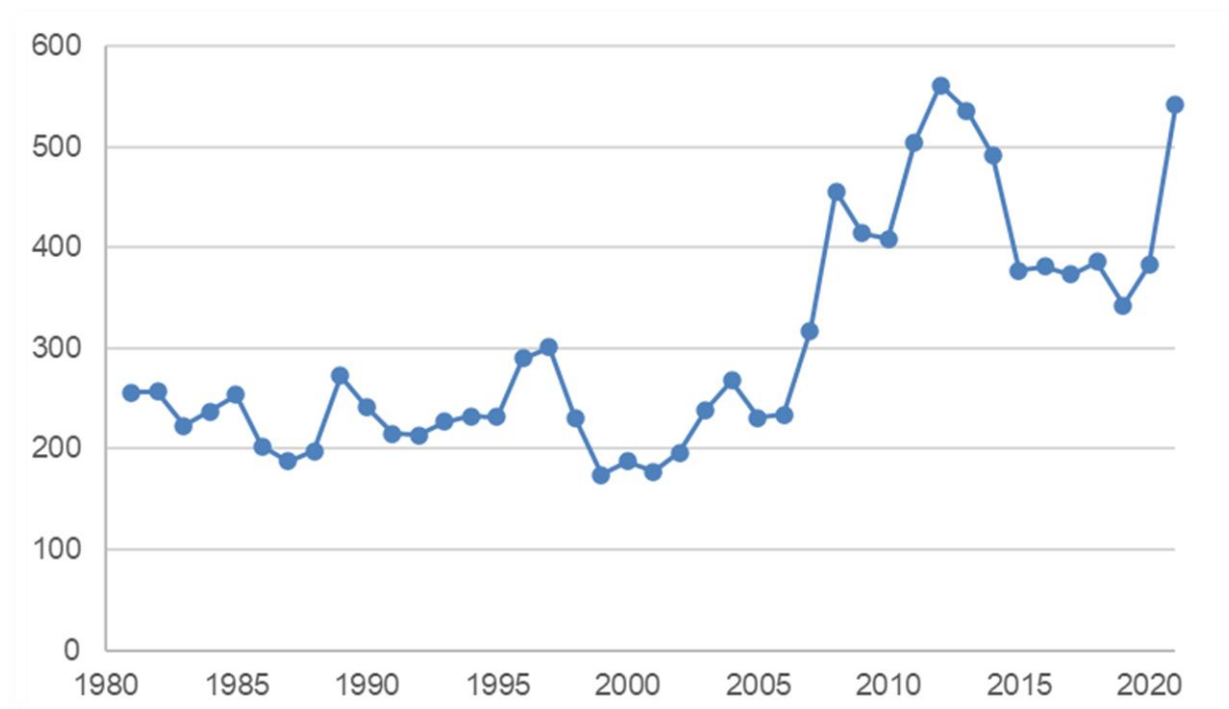


Fuente: García Bernado (2021, p.97)

A los fines de tener un panorama en el largo plazo, el gráfico subsiguiente da cuenta de los precios de referencia a valor FOB de los granos de soja manteniéndose fluctuando dentro de ciertos

márgenes en 1981 y 2005/07. Tales precios alcanzan valores que han llegado a triplicarse en décadas siguientes, con una reducción entre los años 2015 y 2020, estimulando las exportaciones de soja y subproductos.

Gráfico N°12: Precios FOB granos de soja (USD/tonelada). Años 1981-2021



Fuente: Elaboración propia en base a CIARA

A modo de síntesis, la dinámica de las principales variables macroeconómicas y de la CVG sojera han puesto de manifiesto que en medio siglo han predominado altos valores de deuda externa, salida de divisas y devaluaciones que consolidan la subordinación y dependencia del sistema financiero internacional y del ingreso de divisas del sector agroexportador. Este último sector productor primario y agroindustrial, con bajo valor de transformación cuyas principales empresas exportadoras, transformadoras y proveedoras de insumos son trasnacionales que, además de remitir ganancias a sus casas matrices, determinan el modo de producir, proveen los insumos importados, realizan maniobras para alterar el tipo de cambio, acumulan concentrando y centralizando el capital, influyen en la formación de precios de la economía. A los mecanismos de apropiación de excedentes se le suman los fraudes en que incurren las aludidas empresas tales como las sub declaraciones de la actividad económica, evasión o elusión de impuestos (Comba, 2019; La Nación, 27/03/2023) no desarrollados en el análisis.

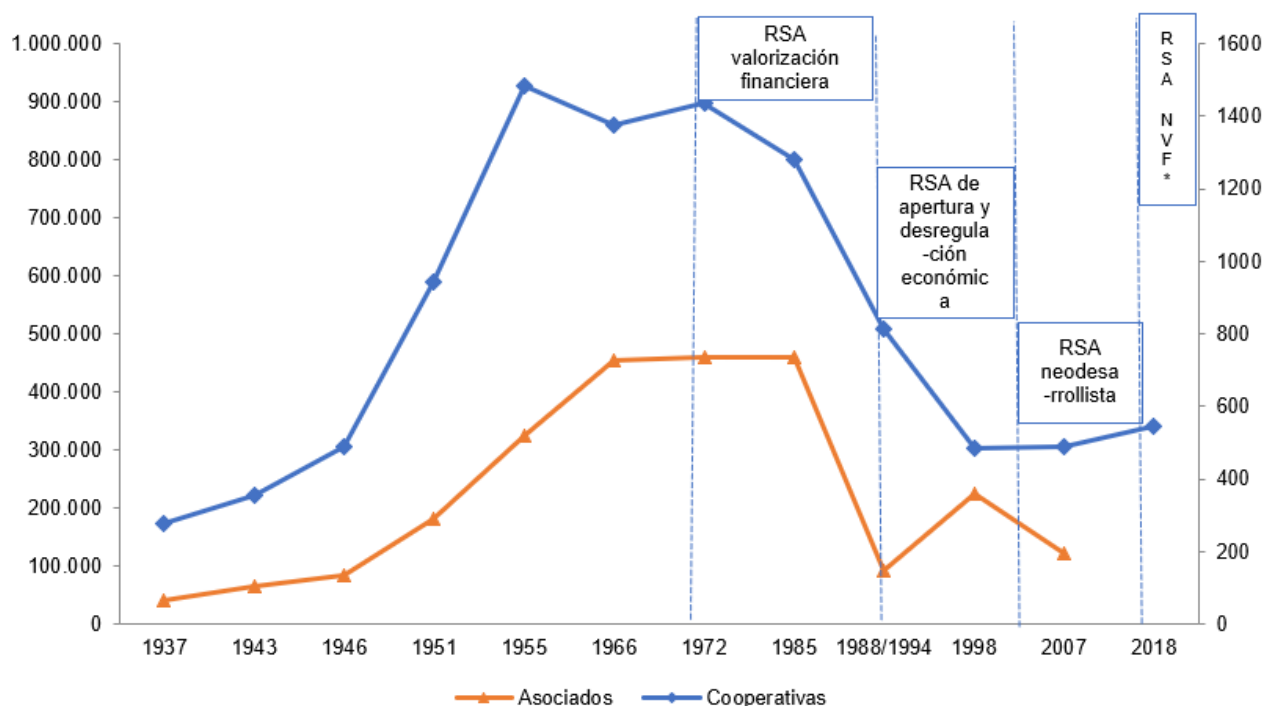
En ese contexto, participan en la CV sojera una variedad de agentes (productores agropecuarios, pequeñas, medianas, grandes empresas y grupos económicos locales, trabajadores formales e informales) tomando decisiones descentralizadas, aunque enmarcadas bajo ciertos andariveles que impone el RSA dominante. De hecho, el poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores, la rentabilidad y viabilidad de los emprendimientos y las empresas, se encuentran bajo la órbita del poder estructural e instrumental de los agentes que gobiernan la CV sojera. El Estado, en sus formas estructurales, se encuentra limitado entre los márgenes de acción autónoma que brinda cada coyuntura internacional y las relaciones de fuerzas existentes en el escenario nacional (Tzeiman, 2021); de hecho, éste parece haber encontrado limitantes en la adecuación de un marco institucional que procure una redistribución de recursos con mayor inclusión social.

4.3 Transformaciones en el cooperativismo agropecuario

Las cooperativas agropecuarias en su rol mediador entre los productores asociados y las cadenas de valor agroalimentarias, constituyen instituciones catalizadoras de las condiciones que enmarcan cada RSA y se transforman a los fines de “pilotear” la realidad circundante. Si de reinstitucionalizar se trata, Aglietta (1999) advierte que transformar la institución es manifestación de conflicto, conflicto en las relaciones sociales, de producción, de distribución. En virtud de ello, el contexto interpela y exige adaptaciones a nivel económico, institucional, organizacional.

Recapitulando a la primera mitad del siglo XX, en el RSA de sustitución de importaciones, se produjo un boom en el cooperativismo agropecuario, de 1943 a 1955 se cuadruplicó el número de cooperativas y se quintuplicó el de productores asociados, demostrando una interrelación entre Estado, política pública y consolidación cooperativa (Lattuada, 2006; Colavechia Gutiérrez, 2015), para luego estancarse hasta fines de la década de 1970. A partir de fines de 1970 se inicia una inversión de la tendencia que se profundiza y en los primeros años de la década de 1990 se produce un significativo proceso de quiebra y desaparición de entidades producto de las condiciones macroeconómicas y sectoriales que estableció un programa neoliberal internacional y avalado a nivel nacional, sumado al funcionamiento de la economía a partir de un modo global. Con el cambio de modelo de acumulación argentino en 2003 se observa una tendencia a la estabilización e, inclusive, incremento en el número de cooperativas al menos hasta finales de la década de 2010. El gráfico N.º 13 muestra la evolución cuantitativa del sector.

Gráfico N°13 : Evolución del número de cooperativas agropecuarias y de sus asociados 1937-2018 y los RSA en Argentina



Nota: INAES (2019) y otros relevamientos no dan cuenta del número de asociados a cooperativas agropecuarias para 2018. *RSA NVF refiere al RSA de Nueva Valorización Financiera.
Fuente: Elaboración propia en base a Lattuada y Renold (2005), Lattuada et al. (2011) e INAES (2019).

A partir de declaraciones del presidente de la Federación Argentina de Cooperativas Agrarias (FACA) entre 1984 y 1996 el número de cooperativas de primer grado que integraban dicha federación se redujo el 30%, pasando de 200 a 130 de las cuales algunas se encontraban en estado crítico. Asimismo, en la ACA, entre 1980 y 1996 las cooperativas de primer grado disminuyeron un 10%.

La disminución del número de cooperativas no siempre resulta un signo negativo para el movimiento cooperativo. La experiencia de muchos países europeos es elocuente al respecto, consignando que el proceso de concentración en beneficio de un número reducido de cooperativas ha implicado un aumento del número de asociados y, paralelamente, un avance significativo en el control del mercado por el movimiento cooperativista respecto de empresas de capital privado competidoras (Brea y Monzón, 1990; citado por Lattuada y Renold, 2005, p. 61). No obstante, en el caso del cooperativismo agropecuario argentino, las cooperativas a fines del siglo XX han tenido un retroceso en aspectos tales como la disminución de su participación en el volumen de almacenamiento de granos (del 26,9% en 1985 al 20,4% en 1995), disminución de su participación

en la faena de ganado (2,05% en 1991 a 1,28% en 1996), reducción en su aporte relativo al total de las exportaciones agropecuarias del país (del 17,1% en 1980 al 5,7% en 1996). De esta manera, se produce una significativa declinación de la importancia relativa del cooperativismo agropecuario, tanto por el número de asociados y cooperativas como por el grado de participación relativa en el total del negocio agropecuario (Lattuada M., 2006; Fernández Besada, 2002).

Con respecto a la evolución del número de asociados se observa una importante reducción a partir de 1985 vinculado a dos procesos mencionados precedentemente, a saber, a) las medidas que garantizaron las condiciones para consolidar una estructura agraria argentina industrializada, subordinada, concentrada y extranjerizada y b) un proceso de transformaciones tecnológicas y financieras a partir de 1996 a la actualidad, asociado a la expansión del cultivo de la soja y la siembra directa que transformó a gran parte de la agricultura familiar de la zona pampeana.

Dichos procesos propiciaron el desplazamiento de pequeños y medianos productores fuera de la estructura productiva (el número de explotaciones de productores agropecuarios se redujeron un 21% entre 1988 y el 2002), ya sea por la venta o pérdida de sus tierras o porque pasaron a ser pequeños rentistas, dejando la producción y comercialización para medianos y grandes contratistas y pooles de siembra, que no suelen asociarse a cooperativas y priorizan otros canales de comercialización (Lattuada et. al., 2011).

La crisis de gran parte de la base societaria engendraron desafíos institucionales a las cooperativas agropecuarias en varios sentidos: la crisis del pequeño productor era trasladada a la cooperativa (y de ésta a otra de grado superior), en particular, a través del financiamiento; la tensión institucional por la incapacidad de la cooperativa para resolver los problemas que están llevando a la exclusión del productor conllevando a la pérdida de liderazgo por las mismas razones; la necesidad de desarrollar nuevos servicios para sus asociados, respondiendo a sus nuevas demandas: agregar valor a su producción (esto es, participar como capitalista en otros eslabones de la cadena de valor), diversificar producción, diferenciar su producto (por calidad, por denominación de origen, por marca), generar puestos de trabajo, etc.

Considerando los estudios mencionados sobre el comportamiento del movimiento cooperativo agropecuario (Renold y Lattuada, 2007, 2005, 2004; Colavechia Gutiérrez, 2015; Olivera, 2020; Poggetti y Carini 2022) son los criterios económicos los que han predominado tras los requerimientos de las etapas dinámicas de desarrollo en mercados abiertos y globalizados. Estos rasgos se manifiestan en una mayor capacidad y complejidad técnica organizativa y de recursos, en sus interconexiones público-privadas y privadas, en las integraciones verticales, y uso de redes, en los grados altos de capitalización e inversión y en su ámbito de acción que se extiende de lo local a lo global. De hecho, una cuestión clave que caracteriza al RSA regido por el agronegocio

en el nuevo milenio es el capital y las formas de financiación o capitalización para garantizar la reproducción ampliada dentro del régimen. De hecho, las transformaciones en las cadenas de valor de base agropecuaria pusieron en crisis el modelo cooperativo tradicional y el sistema de capitalización constituyó uno de los nudos centrales y en debate, tras el rol accesorio que marco institucional cooperativo original le asigna al capital (Basañes, 2011).

Obschatko et al. (2011) en su diagnóstico sobre las principales transformaciones institucionales destacan elementos de particular impacto en el modelo tradicional de desarrollo cooperativo y la tensión de muchas de las prácticas tradicionales y principios éticos en el cooperativismo. Los grandes cambios de escala exigen una revisión en las prácticas de participación; la necesidad de capital exige replantear el sistema de capitalización; el logro de una relación más estrecha entre los distintos eslabones de la cadena de valor requiere la implementación de compromisos más fuertes en términos de volumen y calidad del producto entre el productor y su cooperativa. Este último punto radica en que históricamente hubo una relación laxa entre cooperativa y productor originado en la concepción primaria del principio de “puertas abiertas”, por la que cualquiera puede ingresar a la cooperativa en cualquier momento y en igualdad de condiciones que el resto de los socios, y también puede desvincularse de la cooperativa sin compromisos de mediano plazo.

Esta conjunción de nuevas pautas de funcionamiento de las cadenas de valor y nuevos requerimientos de los productores son la base de las transformaciones que presentan los distintos componentes institucionales y organizacionales de las cooperativas.

La estructura organizativa tradicional (con una mayor participación de los socios, con cúpulas no profesionales, con trabajo ad-honorem) mutó hacia una con un grado mayor de diferenciación y jerarquización interna. Los objetivos e intereses comienzan a separarse de las prioridades de sus miembros, pasando el control y la participación a una “representación fiduciaria” en administradores y gerentes profesionales, donde los criterios de eficiencia, eficacia y rentabilidad se separan de los principios y valores cooperativos que dieron origen al movimiento (Lattuada y Renold, 2005). Estos cambios se reflejaron en la vida social de los socios que estaba integrada a las actividades de las cooperativas a otra disgregada, separada de la cultura cooperativa, comunitaria y solidaria; el vínculo entre el socio y la cooperativa se vuelve utilitario, mercantilista, acercándose a una figura más cercana a la de “cliente” (Tifni, 2016).

Sin embargo, la profundidad de las transformaciones institucionales puede llegar a cambiar de manera esencial los objetivos de las organizaciones, hasta inclusive poner en juego las posibilidades de seguir siendo la cooperativa un instrumento para el desarrollo de pequeños y medianos productores rurales (Lattuada, 2006). Resulta interesante, entonces, conocer si las

cooperativas pampeanas adoptan algún tipo de estrategia específica dados los cambios del entorno para incluir a dichos productores que se encuentran en condiciones de inferioridad.

4.4 Políticas estatales y asociativismo reivindicativo

Al observar las políticas estatales como una arena en la que se procesan conflictos, cosmovisiones y vínculos entre diversos sectores sociales. En tal sentido, en este apartado partimos por considerar que la política estatal manifiesta en los acuerdos y compromisos (tácitos o institucionalizados) entre gobernantes y gobernados, los consensos sedimentados en hábitos y formas de razonamiento, permiten, entre otros elementos, otorgarle estabilidad a la reproducción ampliada de los intereses del bloque social dominante (Gerchunoff, 2020). Sin embargo, el Estado en situaciones de dependencia debe ser analizado a partir de aquella doble dimensión; por un lado, los márgenes de acción autónoma que brinda cada coyuntura internacional y, por otro, en función de las relaciones de fuerzas existentes en el plano interno (Tzeiman, 2021). Esta última dimensión refiere, para el caso del cooperativismo, a los niveles de organización social, gremial o política que el movimiento logra -en el asociativismo reivindicativo, por ejemplo- para negociar por sus intereses a diferentes escalas.

4.4.1 Políticas estatales agropecuarias fines siglo XXI

Tal como se afirmara, la consolidación de una estructura agraria industrializada, subordinada, concentrada y extranjerizada en la Argentina de la década de 1990 ha sido producto de la sucesión de políticas públicas iniciadas en el RSA apertura y desregulación. Entre las medidas iniciadas en dicha década que garantizaron las condiciones acumulación para algunas fracciones respecto de otras, se han identificado:

1. La estabilización de precios y el ordenamiento del mercado financiero a principios del decenio de 1990 beneficiaron al sector agropecuario al aumentar la oferta de fondos disponibles para préstamos, a la gradual prolongación en los plazos de depósitos y créditos y al abaratamiento del dinero prevaleciendo la financiación bancaria al sector en detrimento otras vías no formales. El Banco Central ha ampliado las líneas de crédito, ha bonificado tasas, ha prefinanciado exportaciones para productores. Se reactivaron los mercados de futuros y opciones, necesarios para el desarrollo de la comercialización agropecuaria.

2. La igualdad en el tratamiento de la inversión nacional y extranjera facilitó la radicación de capitales internacionales en el sector agroalimentario, en especial, a partir de la adquisición de empresas nacionales relevantes en el ámbito alimentario.

3. La desregulación del mercado de capitales ha posibilitado la conformación de fondos de inversión que comenzaron a competir con ventajas diferenciales en el sector agrario, otorgando entidad al pool de siembra.

4. Negociaciones y tratados internacionales como la firma del acuerdo final de la Ronda de Uruguay del GATT fue uno de los hechos más importantes para la liberalización del comercio agrícola internacional. La puesta en marcha del MERCOSUR en 1991 como estrategia para ampliar el mercado interno y aumentar la competitividad internacional de la producción regional rondó en la reducción de aranceles hasta su eliminación para el comercio interregional y estableció un arancel externo común. Asimismo, se negociaron y suscribieron protocolos sobre exigencias sanitarias que evitaran ser rechazados los productos agropecuarios en el exterior sumado a gestiones ante organismos internacionales para declarar al país libre de diversas enfermedades animales o vegetales.

5. La disminución de aranceles a la importación de manera generalizada implicó bajos costos para adquirir equipamiento e insumos con tecnología moderna, fundamental para el desempeño agrícola.

6. La eliminación de impuestos y gravámenes a la exportación, derogando las retenciones a los bienes agropecuarios, la tasa de estadística (3%), la contribución con destino a la financiación del INTA (1,5% de exportaciones agropecuarias pampeanas) y la concesión de reembolsos simétricos a los aranceles de exportación permitieron a comercializadores y productores locales captar una mayor parte de los precios agrícolas internacionales. La generalización del IVA y eliminación de los antes mencionados significó para el agro un beneficio desarticulando, de este modo, una de las fuentes principales de conflicto entre las organizaciones gremiales del sector y el Estado. Este hecho significó la pérdida de otra de las funciones estratégicas que lo caracterizaron en la etapa inmediata anterior, fuente significativa de ingresos fiscales mediante las retenciones a las exportaciones.

7. Desregulación en la economía para aumentar la competencia en los mercados de servicios vinculados al transporte y la exportación y la privatización de empresas (telecomunicaciones, transporte aéreo, ferrocarriles, mantenimiento de carreteras nacionales, puertos, elevadores portuarios, generación y distribución de energía eléctrica). La eliminación de algunos organismos reguladores de las actividades agropecuarias y la supresión de impuestos y contribuciones sobre las actividades reguladas han tenido impacto en el sector agropecuario. Algunas de estas desregulaciones implicaron pasar del dominio estatal a un reducido número de grandes empresas privadas, usualmente extranjeras, sin implicar una mayor competencia o menor distorsión del mercado, aunque con una mejora sustancial del servicio y un mayor costo para los usuarios.

Tanto la fijación del tipo de cambio, la eliminación de restricciones al comercio exterior, la reducción de aranceles a la importación como el acuerdo del Mercosur permitieron que la importación de alimentos limitara la suba de los precios internos de los mismos producidos internamente. Pese a ello, el sector agropecuario en general, y el pampeano en particular, continuó siendo el proveedor hegemónico de los principales bienes de la canasta alimentaria argentina, aunque reduciendo sensiblemente su rol en la determinación de los niveles de inflación y el aumento del costo de los bienes salarios (deteriorando el poder adquisitivo de los asalariados), característica de la etapa previa del régimen de acumulación de sustitución de importaciones.

En particular, la administración pública agropecuaria sufrió una reorganización institucional caracterizada por:

- La eliminación de organismos y atribuciones que implican intervenciones directas y regulaciones en los mercados de productos agropecuarios: disolución de Junta Nacional de Granos y de Carnes; privatización del mercado de Hacienda de Liniers; eliminación de la Corporación Reguladora de la Yerba Mate, la Dirección Nacional del Azúcar, el Fondo Promotor de la Actividad Lechera y la Comisión de Concertación de Políticas Lecheras (de 11 organismos quedaron 6 y de 16.480 agentes pasaron a ser 8.941).

- La concentración en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación (SAGPyA) de las atribuciones de definición de las políticas sectoriales, monitoreo de los mercados, generación de información, supervisión de todo el conjunto institucional; y redistribución entre 6 organismos estatales de algunas funciones técnicas que continuaron siendo ejercidas por el Estado: desarrollo tecnológico agropecuario forestal y pesquero, la sanidad de la producción agropecuaria, promoción de las exportaciones, y el control de la transparencia comercial.

- Una nueva institucionalidad pública sectorial basada en numerosos programas provisorios, escasamente articulados entre sí, sustentados por el endeudamiento público a partir del financiamiento externo provisto por los organismos multilaterales de crédito (FMI, BID, Banco Mundial). Tanto el programa Desarrollo Rural como los programas sociales (Programa Social Agropecuario, Cambio Rural, INTA Minifundios) se basan en apoyar la supervivencia y desarrollo de productores de pequeña y mediana escala planteando la necesidad de reconvertir sus explotaciones a partir de acciones de asistencia técnica y financiera; entre los objetivos a mediano plazo figuraban: mejorar la rentabilidad, apoyar la reconversión productiva, aumentar la competitividad de la cadena agroindustrial, resolver la crisis financiera y brindar asistencia social, reconociendo implícitamente que los cambios políticos y económicos experimentados en el país impactaban diferencialmente a productores, regiones y actividades productivas.

Los cambios institucionales no fueron efectivos para contrarrestar el efecto negativo que las nuevas condiciones del RSA imponían a la viabilidad de los pequeños y medianos productores agropecuarios; dadas las restricciones de recursos económicos e instrumentos de intervención que disponía el Estado, la propuesta a un número importante aunque insuficiente de beneficiarios, en relación a la población objetivo en condiciones de vulnerabilidad y a la velocidad que el contexto macroeconómico dotaba al proceso de endeudamiento y expulsión de pequeños y medianos productores de la estructura agraria (Lattuada, 2006).

Por el contrario, si el foco hubiera estado en morigerar la consolidación agraria, se hubieran jactado de centenarias experiencias internacionales las cuales se sustentan en una sólida legislación y un complejo sistema de subsidios e impuestos específicos que entran en discusión con regularidad, a veces anual; ese es el caso de la *Farm Bill* en EE.UU., país donde el modelo *farmer* sigue reproduciéndose. Del mismo modo ocurre en Europa y como resultado mantienen la superficie agrícola promedio por unidad en los países desarrollados en valores muy pequeños como “...en Holanda, la unidad no se divide, la hereda toda junta uno de los hijos” (Consejero de FECOFE, 1 de noviembre de 2016). En síntesis, se privilegia la unidad productiva y se busca regular la concentración.

Así, en la pequeña producción de Argentina se podría sustentar alguna producción de tipo intensiva, aunque la misma se torna inviable para producir cultivos extensivos y agroindustriales, el modelo hegemónico. En términos económicos y culturales, el vínculo con la producción agraria resulta relativamente más relevante que el de los países centrales. Empero, no se registran grandes discusiones públicas sobre política agraria, ni una direccionalidad política sobre el sector; se adolece de un debate adecuado sobre cómo actualizar la ley de arriendos para beneficiar la ruralidad, el sistema de la herencia es un tema clave. En tal sentido, un referente del cooperativismo indica que:

“Si bien Santa Fe y en la mayoría de las provincias tenían un sistema que legalmente trataban de proteger la unidad económica era el sistema de unidad económica indivisa, el tema es que no se actualizó nunca. Los campos se vendían igual, quedaban en condominios entre no familiares, la ley abrió un tiempo para que puedan escriturar los que habían comprado. El sistema de herencia atenta con el sistema productivo” (Consejero de FECOFE, 1 de noviembre de 2016)

Otro debate que debería darse dentro de la institucionalidad y transparencia de la información sectorial redundaría en una construcción estadística responsable que permita ponderar adecuadamente los movimientos orgánicos del sector y la estructura social agraria (García

Bernado, 2021). En definitiva, la política predominante en términos de Oszlak y O'Donnell (1995) ha respaldado que “la ruralidad siga lentamente desvaneciéndose” (García Bernado, 2021).

Desde el movimiento cooperativo, diversas voces coinciden en la ausencia de políticas públicas a favor del sector respecto de regulación sobre semillas, unidades productivas, la alta presión impositiva, asfixia impositiva, para todos por igual sin distinguir escala productiva, tipo de productor, institución interviniente, etc. Productores demandan reglas claras, previsibilidad para invertir, calidad institucional, regulación de estándares de producción, trazabilidad. Identifican la cuestión política como amenaza, no les da previsibilidad en el negocio.

En general, encuentran escaso apoyo en el Estado:

“Pensamos cuán arriesgado es el productor, gran inversión a cielo abierto invierte grandes sumas en tecnología y falta de previsibilidad es un tema que preocupa, tanto al productor como a la cooperativa, el Estado no asegura como sí se hace en EEUU que asegura la producción ante una situación climatológica adversa de manera de evitar un quebranto. El Estado cobra impuesto, pero no otorga garantía o respaldo a los productores (...)

“Existe una carencia de subsidios para sostener a productores que fallen en la campaña. El riesgo sólo puede ser mitigado mediante el aseguramiento de la producción, lo cual incrementa los costos en gran medida” (Ing. Agr., Centeno, 17 de mayo de 2022)

Productores de pequeña y mediana escala no identifican una política de mediano y largo plazo que acompañe su planificación productiva:

“Y más triste aún es que no vemos que se estructure una política agropecuaria de mediano y largo plazo con reglas claras y permanentes” (Memoria ejercicio económico N° 59 Cooperativa de Bouquet, 31 de diciembre de 2009).

“Con un Estado con políticas públicas y sin trabajar tanto en zig zag sería una buena alternativa para todos, trasciende cualquier gobierno, partido político, no han hecho la transformación que realmente se necesita” (Presidente de la cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

Otras cuestiones que han suscitado interés en las representaciones de productores santafesinos fueron la política comercial y cambiaria tanto para exportar producción como para importar insumos, haciendo visible el componente de insumos importados, la dependencia productiva y el desfase en los tipos de cambio oficial y paralelo que pone restricciones en el proceso de acumulación:

“Hay amenazas con las disponibilidades de repuestos, cubiertas, no autorizan importaciones desde el gobierno para controlar la cantidad de dólares. Los productores no saben si van a disponer de insumos al momento de la cosecha” (Consejero de la cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

“Venta de la producción a tipo de cambio oficial y costo de insumos a dólar paralelo” (Gerente de cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

Retomando a Aglietta (1999) se hace visible el dominio de índole financiero-especulativo en el RSA del sector agropecuario con cierta (des) regulación que favorece la reproducción ampliada de determinados actores:

“las políticas en el sector agropecuario no están del todo establecidas, la comercialización no fluye de forma tradicional sino de forma especulativa. El avance de los pooles de siembra tiene también que ver con una cuestión de políticas” (Ing. Agr., Centeno, 27 de septiembre de 2021).

No menos importante es el cuestionamiento al carácter extractivista del modo productivo que también puede observarse en la vacancia sobre políticas a favor del medioambiente. Sólo se identifican acciones sobre el cuidado del medio ambiente -medido en términos de huella de carbono y auditado por alguna organización certificada- de manera voluntaria por parte de los agentes económicos y sus organizaciones por algún beneficio o accesibilidad crediticia (generalmente ligada a programas internacionales o a mercados de bonos de carbono) que puedan obtener o por una cuestión de responsabilidad social o de compromiso institucional.

“Las cuestiones ambientales no están reglamentadas: ley de semillas, del árbol, hidrocarburos, la de las energías, corte de biocombustibles, ley de sustentabilidad.” (Ing. Agr., Centeno, 27 de septiembre de 2021).

“En el planeta aumenta mucho año tras año la desertificación, es decir, tierras que eran cultivables no lo sean más, ya no crece una planta, no se puede producir más; todo el manejo que se está realizando hoy en día lleva a más desierto por la forma extractiva que es hoy en día la agricultura. (Ing. Agr., Centeno, 27 de septiembre de 2021).

“En la zona hay una lucha bastante importante, porque hay una realidad, el productor si no cosecha no puede seguir con su actividad. Cambiar la forma de producir, sin dejar a aplicar agroquímicos no soluciona porque ahora el sistema ya se hizo artificial. Lleva un tiempo y tienen que haber políticas que acompañen, el gobierno en vez de darte una mano para que puedas estimular a hacer cultivos de cobertura, aportes de nutrientes, en vez impone más

retenciones, más presión, te limita a hacer lo que más te rinde que es en general la soja, entonces no te quedan muchas alternativas. Por más que el productor quiera hacerlo no tiene un apoyo por fuera” (Ing. Agr., Centeno, 27 de septiembre de 2021).

Como corolario, el productor de pequeña y mediana escala reconoce en el Estado su poder regulatorio e implora que actúe a su favor.

“El Estado tiene un rol indelegable, sino juega el Estado se vive la ley de la selva. Tiene que fijar líneas, es ineludible. Somos uno de los escasos países del mundo que no posee participación del Estado en la explotación agropecuaria. Hay política agropecuaria, pero está orientada en beneficiar a otros. El pequeño y mediano productor necesita del Estado y la participación gremial ayuda, pero no alcanza a satisfacer la necesidad, logran algunos parches, pero influye en la política general...En el campo no vive nadie, el interior ha desaparecido. El apoyo del Estado, en infraestructura, los caminos, etc. Hay una concentración política, la unidad de negocio aumentó mucho para una familia. Hay una brecha en la intermediación terrible hay un gran componente impositivo, cuántas veces esté grabado un mismo producto en IVA y en impuesto al débito y al crédito que va pasando de mano a mano, desde el lado del que produce y el que consume” (Consejero de AFA, 25 de septiembre de 2021).

En suma, la institucionalidad estatal cooperativa ha atravesado por diversos cambios en función de la relevancia que se le ha otorgado al sector en los diversos RSA a nivel nacional. En el ámbito nacional tiene injerencia el actual INAES⁶⁹ y en cada provincia la dirección de cooperativas (y mutuales), pudiéndose localizar a nivel municipal algún organismo u oficina que atienda las demandas y canalice recursos para las cooperativas. Desde INAES, se sostuvo una línea de continuidad con la normativa cooperativa iniciada en el último cuarto de siglo XX para adecuar la legislación a los requerimientos de escala que plantea el modelo agrario contemporáneo (Poggetti, 2022, p. 90).

⁶⁹ Poder Ejecutivo Nacional al crear el nuevo Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social es el de promover el surgimiento de nuevas cooperativas y mutuales para lograr niveles crecientes de productividad, favorecer la cooperación entre las cooperativas y las estructuras mutualistas, impulsar la reconversión empresarial y la productividad de las existentes y hacer más eficientes los sectores cooperativo y mutual para el desarrollo de las economías regionales (Decreto Nacional 420/1996).

4.4.2 Asociativismo reivindicativo

Los productores cooperativizados entrevistados suelen reclamar de modo individual la acción estatal para viabilizar su proceso de acumulación, aunque el movimiento se halla representado por sus asociaciones reivindicativas, las cuales ofician de interlocutoras con el Estado.

Los entrelazamientos de políticas estatales y privadas a lo largo del tiempo, junto con las modificaciones de los parámetros contextuales, son procesos de cambio social (Oszlak y O'Donnell, 1995, p. 127) en los cuales propio cooperativismo ha tomado posición a partir de sus asociaciones económicas y reivindicativas.

El auge del cooperativismo a comienzos del siglo XX ha tenido también su reconocimiento en las instancias políticas y jurídicas, en el ámbito estatal nacional y provincial. Durante las primeras décadas del siglo XX ya se había gestado una “estructura de representación dual”, la cual reconocía como protagonistas a la Sociedad Rural Argentina –espacio de representación de los grupos hegemónicos rurales con fuerte gravitación en la política nacional– y a la Federación Agraria Argentina que aglutinaba a sectores excluidos de los esquemas de articulación de poder y funcionaba como espacio de resistencia de los chacareros, en aquel momento, en gran parte arrendatarios (Martínez Nogueira, 1985, p. 296-300; Olivera, 2020, p. 192). Desde 1930 se ha ido conformando aquello que Lattuada caracteriza como “una estructura segmentada en la representación de intereses” en la agricultura, la que reconocía una multiplicidad de formas asociativas, disputas y confrontaciones entre los diferentes grupos de interés, en torno a tres ejes: base socio-económica (grandes propietarios frente a arrendatarios y pequeños propietarios), base económico productiva (agricultores frente a ganaderos, criadores frente a invernadores) y estrategias de comercialización (cooperativas de servicios / empresas de capital). Al respecto, el Estado accionaba en su capacidad de legitimar como interlocutores a ciertas asociaciones agrarias en detrimento de otras y lograr, así, una injerencia decisiva en la dinámica interna del sector (Olivera, 2020, p. 195).

Nicolás Repetto dirigente de FAA y FACA sostenía que el accionar cooperativo perdía eficacia si no se inscribía en el contexto de la lucha gremial, como afirmara ya en 1931 (en “Lecciones sobre cooperación”):

“Las cooperativas no deben estar vinculadas a los partidos políticos, pero no pueden desentenderse de la política, porque la política plantea cuestiones de orden fiscal, cuestiones de orden aduanero, cuestiones de orden legislativo, que pueden afectar al desarrollo, al porvenir, a la existencia misma de las cooperativas” (Rodríguez Tarditi, 1970, p. 90).

La institucionalización de la representación de los intereses del cooperativismo agropecuario fue un proceso conflictivo que se inició en un contexto signado por la incorporación de las masas a la vida política y por el recrudecimiento de la puja distributiva (Lattuada 2006; Olivera, 2015), se fueron constituyendo asociaciones civiles de distintas características y con diversos grados de autonomía fomentadas, moldeadas o inspiradas por el peronismo. Es así como, las políticas de fomento que instrumentó el peronismo histórico para la creación de entidades que equilibraran y procuraran armonizar los intereses de las diferentes fuerzas sociales explican en parte ese crecimiento exponencial (Rein, 2018). En ese marco, en 1953 Perón impulsó la organización de la Comisión Consultiva del Cooperativismo Agropecuario con la finalidad de unificar la representación del sector. Por entonces, es posible reconocer tres vertientes en el cooperativismo agropecuario: gremial, gerencial y agroindustrial (Olivera, 2015). El cooperativismo gremial, representado por FAA y FACA, demandaba la intervención del Estado en la regulación de la tenencia de la tierra y en la comercialización interna y externa de la producción agropecuaria, al tiempo que posicionaba a las cooperativas como agentes centrales para el fortalecimiento de los pequeños productores. En contraposición, el cooperativismo gerencial impugnaba este discurso y ACA como principal exponente de esta vertiente, reivindicaba la retirada del Estado bajo el lema del libre comercio, mientras que se adjudicaba la representación de un conjunto amplio y heterogéneo de productores agropecuarios de todo el país. El cooperativismo agroindustrial, encabezado por Sancor y cercano a las posiciones de ACA, en cuanto a la libertad contractual y comercial, esgrimía un conjunto de demandas referidas a la transformación empresarial de los productores lecheros, los tambos y las cooperativas (Poggetti, 2020).

A raíz de esta divergencia, se constituyeron en 1956 dos entidades representativas del cooperativismo agropecuario nacional: CONINAGRO y la Junta Intercooperativa Agropecuaria. La primera se formó con la Asociación de Cooperativas Agrarias Ltda (ADCA), FACA, Unión de Cooperativas Agrícolas Algodoneras Ltda. (UCAL), la Asociación de Cooperativas Agrarias zona “Rosafé”, la Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones Coop. Ltda. (FECOM), la Federación Entrerriana de Coop. Ltda. (FECOOP), la Fraternidad Agraria Cooperativa de Coop. Ltda. y la Federación Regional de Río Negro y Neuquén Coop. Ltda. La segunda, con un perfil organizativo más laxo, estuvo integrada por ACA y Sancor, entre otras federaciones de segundo grado. El proceso de organización institucional de CONINAGRO en esta primera etapa se concentró en la edificación de un espacio de representación gremial legítimo y preferencial para la Confederación en la interlocución frente al Estado, así como en la construcción de dispositivos discursivos que legitimaran esas intervenciones públicas. La hegemonía de FACA devino en un gremialismo militante que procuraba no confrontar abiertamente con el Estado sino cimentar estrategias de negociación con distintas agencias estatales –en particular, con las carteras de

agricultura y comercio interno—, apelando a vinculaciones personales y alianzas temporales con otras asociaciones agropecuarias. En 1960 ACA resolvió adherir a CONINAGRO y su incorporación demandó un proceso de reestructuración organizativa e institucional para la Confederación estableciendo una diferencia entre las acciones gremiales y las económicas. Mientras las primeras continuaban siendo vinculantes para el conjunto del movimiento cooperativo, las segundas sólo tenían impacto que aquellas federaciones de segundo grado que de manera voluntaria se sumaran a los proyectos comerciales y/o industriales. Estos cambios supusieron el establecimiento de limitantes legales y económicos a la potencialidad operativa de las estrategias colectivas requeridas por las federaciones representativas de las economías regionales y legitimaron la primacía de ACA y FACA para definir la orientación del gremialismo confederado y del cooperativismo pampeano para incidir en su contenido y en las estrategias de acción (Poggetti, 2020).

De esta manera, CONINAGRO mantiene el rol de interlocutor del cooperativismo agropecuario con el Estado nacional, principalmente. De hecho, se suma la acción reivindicativa del sector a partir de la mediación de dicha confederación a través de su propuesta de ley que actualice la institucionalidad del modelo cooperativo a la capitalización requerida para llevar adelante el negocio agropecuario exportador (Basañes, 2011).

Sin embargo, el presidente de una cooperativa de la pampa santafesina esboza una crítica sobre el vínculo con el Estado nacional y la representatividad del sector:

“El INAES debería acercarse un poco más o no sé si tenemos que ir o mediante la representación del sector mediante CONINAGRO. La representación de la mesa de enlace no sé qué tan representativa es de los productores. El sector no está bien representado, hay muchas, con opiniones distintas, falta mensaje común, no hay comunicación del sector, no se conoce del mismo, tiene más publicidad lo malo que lo que hace, es el sector que provee alimentos a la población, se produce más de lo que se consume” (Presidente de cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

Los productores detectan un cambio en la consideración estratégica del sector con la modificación de la estructura del Estado a partir del cambio de la presidencia de Macri a la de Alberto Fernández. INAES pasó de estar bajo la órbita histórica del Ministerio de Desarrollo Social a la del Ministerio de Desarrollo Productivo⁷⁰. A nivel provincial también tuvo su correlato con la creación de la

⁷⁰ A través del Decreto 157/2020, publicado el 17/02/2020 en el Boletín Oficial, el presidente Alberto Fernández ordenó transferir el INAES del ámbito de la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social al Ministerio de Desarrollo Productivo. “La transferencia aludida comprende las unidades organizativas, créditos presupuestarios, recursos operativos, bienes, personal con sus cargos y dotaciones vigentes a la fecha. El personal mantendrá su actual situación de revista”

dirección provincial de Economía Social, Emprendedurismo y Agricultura Familiar dependiente del Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología de la provincia de Santa Fe. De esta manera, se pone en manifiesto en estas formas estructurales (Aglietta, 1999) el lugar que pasó a ocupar el sector cooperativo dentro de las relaciones sociales de los Estados nacional y provincial

“En relación al cooperativismo este Estado está mostrando señales que la producción tiene que pasar por el cooperativismo y el gobierno anterior puso en discusión el tema de la exención de ganancias...la realidad es que Mario Cafiero (director de INAES entre diciembre 2019 y septiembre 2020) venía teniendo un conocimiento importante de lo que era el cooperativismo y con su muerte estos procesos quedaron parados...” (Gerente de cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

“En la provincia de Santa Fe escucho por primera vez que en el ministerio de producción hay un representante de cooperativas y mutuales” (Gerente de cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

Los mencionados cambios institucionales en la órbita estatal son indicios de las vinculaciones entre las formas de competencia con el Estado. La reproducción ampliada del capital impone necesidades en el conjunto de las relaciones sociales, modificando, también, la estructura del Estado y las prácticas estatales de intervención (Aglietta, 1999).

4.5 Del contexto al texto

A partir de la identificación y caracterización de las FI vinculadas al sector agro pampeano y, en particular, al cooperativo exportador en medio siglo y a diversas escalas se percibe una complementación que resulta en un RSA a favor de estos últimos.

En tal sentido, los programas destinados a superar el anclaje en las materias primas, han tropezado con los protagonistas económicos que poseen interés en la profundización de la especialización heredada antes de hacer la apuesta a una reconversión (Boyer, 2007, p. 63). El hecho de que estas EMN y GEN locales -ligadas en gran parte a la cadena oleaginosa de la soja- sean actores principales en cuanto a la provisión de divisas, les otorga un poder estructural (Schneider, 2010) que les permite presionar al gobierno, respecto de la orientación política que “pilotea” al régimen de acumulación nacional. Esto, en la fase de agotamiento del régimen de acumulación, se expresa en la emergencia de un conjunto de conflictos, a partir de los cuales los diferentes actores disputan la definición de nuevos arreglos institucionales en torno a la distribución del valor. En efecto, la emergencia de la restricción externa no es independiente de las posiciones que adoptan el gobierno y las distintas fracciones del capital al interior de la cadena oleaginosa de la soja, y de las

relaciones de fuerza que determinan la reproducción del capital a nivel internacional (Vidosa, 2018, p. 240). En esta línea, Basualdo (2011) asume que la capacidad de sostenimiento en el tiempo de un RSA depende fuertemente de la naturaleza de los vínculos políticos y económicos entre la cadena y el gobierno (Richardson, 2009).

Sin embargo, en relación a los objetivos de esta investigación resulta necesario precisar cómo se distribuye el valor del complejo sojero entre la diversidad de actores intra sector, aunque el proceso de concentración, centralización y extranjerización permita inferir cómo se distribuye el excedente. Asimismo, se considera relevante abordar iniciativas de cooperativas pampeanas agroexportadoras, al margen de la especialización sojera (otros cultivos, otra forma de producir, valor agregado para la ganadería, tambo, entre otros.) las cuales poseen dinámicas divergentes en torno al tipo de FI y de adaptación al RSA imperante. Las cooperativas con dificultades para adecuarse al escenario de principios de siglo XXI serán objeto de análisis en el próximo capítulo y será fuente del texto en el marco trazado por el contexto del RSA agropampeano delineado.

CAPÍTULO 5: RSA Y ASOCIATIVISMO PAMPEANO SANTAFESINO EN EL SIGLO XXI

“El cooperativismo agropecuario es un dique de contención a la concentración empresaria origen del desequilibrio territorial, fuente de especulación y de ahogo de las iniciativas emprendedoras”
(Fontenla, 2014)

En el capítulo anterior se han caracterizado aspectos vinculados a las FI -formas de la competencia, Estado y relaciones internacionales- que a diversas escalas (internacional, nacional, provincial, local-regional) condicionan el curso de acción y la acumulación del sector agropecuario pampeano y sus cooperativas. Asimismo, considerando sus transformaciones, las vinculaciones con el Estado y en el asociativismo del tipo reivindicativo se ha advertido de los alcances y las limitaciones institucionales propias en los RSA. En este capítulo se examinarán las dimensiones relativas al sector cooperativo agroexportador en la cadena de valor sojera santafesina. En particular, se analizan procedimientos de regulación de las cooperativas del siglo XXI a partir de una multiplicidad de actores representantes de instituciones vinculadas a dichas entidades cooperativas y se expone una herramienta metodológica para evaluar la incidencia institucional de las cooperativas agropecuarias en el territorio y su desempeño en el desarrollo local y regional.

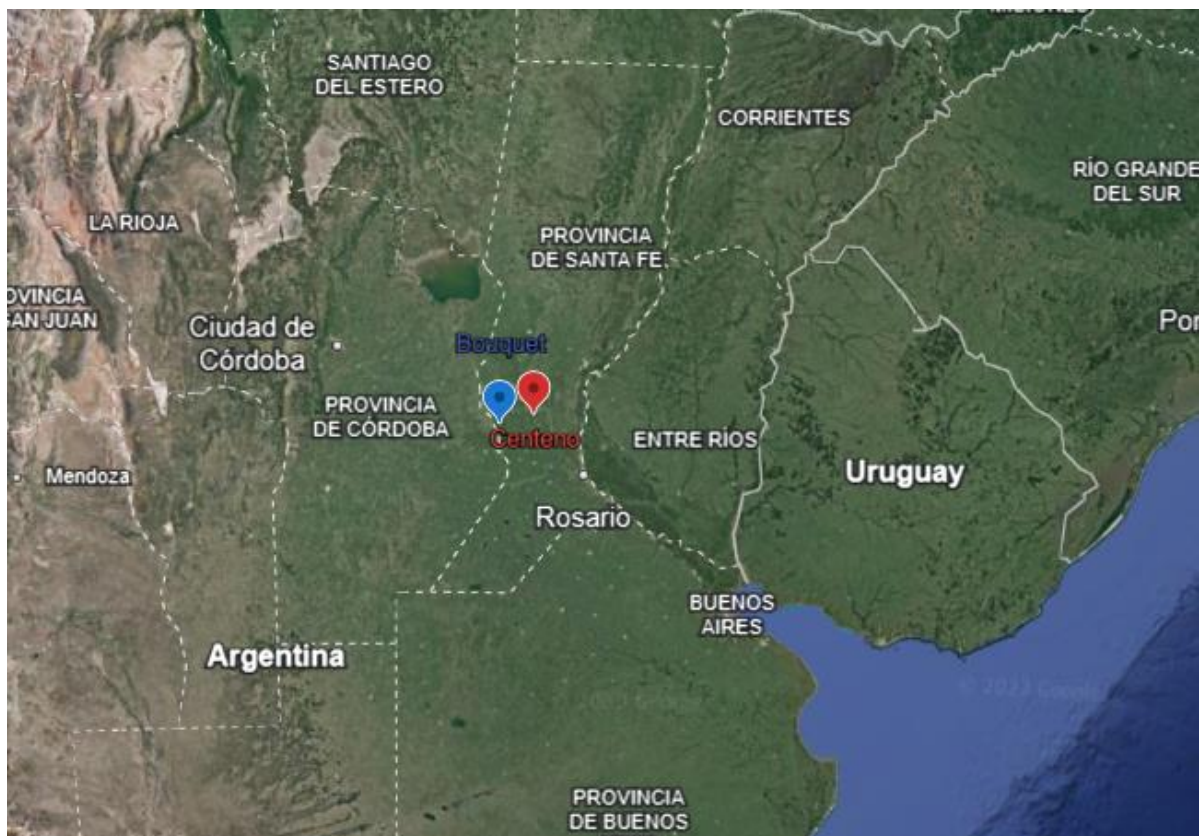
A partir de la consideración de aspectos macro y meso del cooperativismo, el análisis se centrará en torno a organizaciones particulares. El referencial empírico de la investigación está constituido por dos entidades que nacieron a mitad del siglo XX en el centro sur de Santa Fe, al calor del auge del cooperativismo agropecuario pampeano argentino. Las mismas, como organizaciones de pequeños y medianos productores, se han transformado dentro del entramado institucional de cada RSA que atravesaron, participando de un modelo de acumulación económica en una posición subordinada, aunque con diferencias cualitativas en cuanto al aporte en el desarrollo territorial. Es por ello que se indaga la estabilización dinámica que han mantenido a partir de estrategias adaptativas frente a formas de la competencia, las relaciones internacionales y el Estado. Todas estas formas, como hipótesis, condicionan las posibilidades de las cooperativas, aunque estas asociaciones no tendrían un rol pasivo.

El espacio productivo en el cual se despliegan las experiencias bajo estudio se localiza en las localidades de Bouquet -departamento General Belgrano- y de Centeno -departamento San Jerónimo-, situados en la llanura pampeana⁷¹ (gráfico N°14). Las características climáticas de la región, en cuanto al régimen de precipitaciones, el rango de temperaturas y las particularidades físico-químicas de los suelos –fertilidad, estructura, profundidad, etcétera– y el tipo de relieve

⁷¹ Ésta abarca los departamentos del sur y centro de la provincia: General López, Constitución, Caseros, Rosario, San Lorenzo, Iriondo, General Belgrano, San Martín, San Jerónimo, Castellanos, Las Colonias, La Capital y San Justo.

suavemente ondulado, crean un ambiente de alta productividad para la producción de cereales, oleaginosas y pasturas implantadas (trigo, cebada, maíz, soja, girasol, colza, alfalfa, etcétera). Estas ventajas comparativas, sumadas a ventajas competitivas de orden tecnológico (siembra directa, mejoramiento genético, manejo de insumos, etcétera), y la dinámica del complejo aceitero, han favorecido la intensificación de la agricultura en el sur de la provincia, reemplazando la tradicional ganadería bovina (invernada o engorde a campo) por sistemas de producción de carne más intensivos como el engorde a corral o *feedlot* (Porstmann, Ramírez, López y Guardatti, 2014). Asimismo, la infraestructura portuaria, aérea, ferroviaria y terrestre, interconectada a corredores bioceánicos, posicionan al sur provincial como epicentro para la localización de la actividad económica agroalimentaria e impulsora en el crecimiento económico de su región.

Gráfico N°14: Ubicación de las localidades de Bouquet y Centeno, provincia de Santa Fe



Fuente: Elaboración propia.

5.1 Estructura física, social y económica de la pampa santafesina

La provincia de Santa Fe se emplaza en la región centro este de la República Argentina, formando parte de una de las regiones agropecuarias e industriales más pobladas del territorio nacional. En 2015 contaba con el 8% de la población total del país y su participación relativa en el PBG (producto bruto geográfico) nacional se ubicaba en torno al 7,5%, ocupando el tercer lugar en importancia después de la provincia de Buenos Aires y Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La superficie que ocupa es de 133.007 km², representa aproximadamente el 5% de la superficie total del país. Si bien presenta un extenso territorio rural, más del 90% de su población es urbana, concentrada sobre áreas industriales, comerciales y de servicios. En torno a la localidad de Rosario (la principal ciudad de la provincia) se despliega uno de los mayores complejos agroalimentario y portuario del mundo, el complejo oleaginoso (Lattuada, et al, 2019, p. 21).

El territorio santafesino se despliega en torno a la Llanura Platense, considerada por sus biomas, actividades económicas y demografía una de las provincias más ricas de Argentina. Es posible definir en él dos regiones geográficas distintas, la Llanura Chaqueña, abarca la mitad norte de la provincia junto a las provincias de Chaco, Formosa, Santiago del Estero y Este de Salta; y la Llanura Pampeana, conformada por la región sur de Santa Fe, Córdoba y San Luis y las provincias de Buenos Aires y La Pampa.

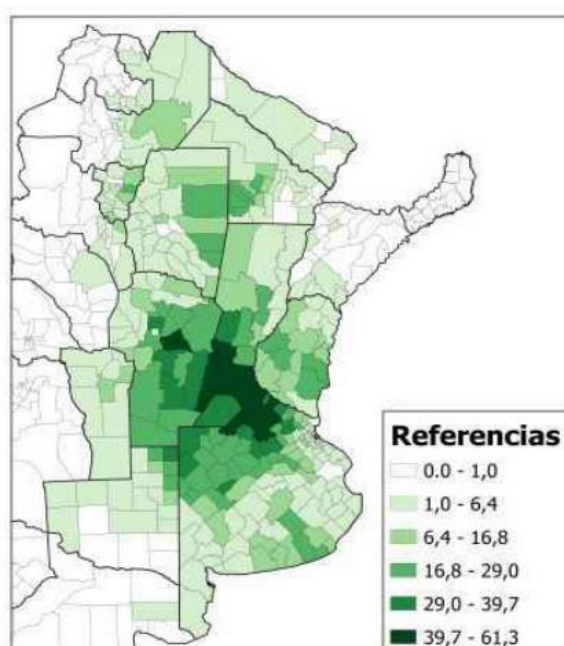
Las particularidades agroecológicas junto a la economía y la demografía fueron configurando a través de la historia tres grandes zonas agropecuarias en la provincia. A lo largo del siglo pasado se consolidó el sur con predominio de producciones agrícolas extensivas de commodities que forma parte de la zona agrícola núcleo, siendo Rosario el epicentro de una región metropolitana cuya economía se basa en los sectores de servicios e industria; el norte, donde predomina la cría de ganado vacuno y producciones regionales de algodón, caña de azúcar, arroz y forestal (Urcola, 2018), con grandes extensiones de pastizales naturales, bajo nivel de infraestructura y pequeñas localidades rurales. Entre ambas regiones se presenta una zona de transición, el centro, donde predominan actividades tamberas, ganaderas de cría e invernada y en menor medida cultivos agrícolas.

Los rasgos regionales se fueron conformando a partir de las adaptaciones provinciales a los diferentes patrones de acumulación planteados a escala nacional. De esta manera, desde mediados del siglo XIX hasta las primeras décadas del XX, a la escasa población existente se le sumaron las migraciones europeas. En un primer momento ocuparon productivamente el territorio del centro y posteriormente del sur provincial, incorporándose al modelo agroexportador y al mercado internacional, originando la producción familiar en el territorio. Desde mediados de los años 1970, junto a la instauración de un patrón de acumulación financiero, reprimarizado y

exportador de commodities se desarrollaron políticas tecnológicas que propiciaron la “modernización” de una agricultura de exportación fuertemente vinculada a empresas transnacionales. En esta etapa, la provincia se agroindustrializa en la región sur y se mecanizan cosechas como la de algodón. Ambos procesos profundizaron las migraciones internas y los procesos de urbanización. Estos cambios, en un principio, no alteraron la tradicional división regional. Desde la década de 1990 estas tendencias se profundizaron, particularmente, donde las condiciones agroecológicas permitieron la aplicación del nuevo núcleo tecnológico (siembra directa - soja transgénica - glifosato), modificando aceleradamente el espacio productivo y social, lo cual, en términos de Brenner, Peck, y Theodore (2015) constituyen una regulación del “desarrollo espacial desigual” señalado también como una reorganización de la “jerarquía de los espacios” (Lipietz, 1994). Para principios del siglo XX, Propersi, P., Albanesi, R., y Perozzi, M. (2019, p. 14) afirma que se consolidó una agricultura globalizada orientada al mercado internacional cuya producción se aleja cada vez más de las necesidades alimenticias del mercado interno.

La sojización de la agricultura nacional puede observarse en la evolución del cultivo de soja entre 1988 y 2015, la cual pasó de ocupar 4,67 millones de hectáreas y 6,5 millones de toneladas de producción a 20 millones de hectáreas y 60,8 millones de toneladas, respectivamente (Martínez Dougnac, 2016). Por su parte, Santa Fe es la tercera provincia productora de soja participando con un 19% en el total nacional, empero encabeza la industrialización de la soja, concentrando gran parte de la elaboración de harina de soja, aceite y biodiesel (Di Yenno, Ferrari y Terré, 2021, p. 1). El siguiente mapa delimita los departamentos con el porcentaje de siembra de soja a nivel nacional, y en el centro sur santafesino se registran los mayores valores.

Gráfico N°15: Mapa siembra de soja (%) por departamento. Argentina. Campaña 2020/2021



Fuente: SISA (2021)

Una cuestión no menor lo constituye la exención impositiva que gozaron las terminales de granos y *crushing* del Gran Rosario y sus puertos desde la década de 1990⁷² hasta principios de 2020⁷³. En un lapso de 30 años empresas transnacionales estuvieron exentas de pagar el impuesto a los Ingresos Brutos, tributo con el que el Estado provincial grava el comercio dentro de su territorio.

Al observar los motivos de la especialización del cultivo de la soja, en la misma confluye la búsqueda de márgenes mínimos que permitan al capital agrario reproducirse durante un nuevo ciclo en condiciones crecientemente desfavorables (García Bernado, 2021). La superficie que deja de destinarse a maíz, sorgo, girasol, o incluso a la ganadería, se consagra a la soja debido a que es una de las escasas opciones que garantiza posibilidades de reproducción simple al capital agrario, aún con la alta presión fiscal uniforme en todo el territorio nacional (Propersi, et. al., 2019, p. 202). El deterioro de las condiciones productivas conlleva al capital agrario a buscar la reproducción explotando las condiciones naturales y económicas que permite la soja, obteniendo

⁷² Las exenciones impositivas a las cerealeras vienen del régimen de promoción industrial, al que adhirió Santa Fe, en 1993.

⁷³ En enero de 2020 se publicó la Ley 13.976 de la Provincia de Santa Fe, que establece modificaciones a la Ley Impositiva y al Código Fiscal de la provincia. A partir de dicha ley, la actividad industrial de transformación de cereales y oleaginosas queda excluida del beneficio de estabilidad fiscal. Todos los contribuyentes, excepto cooperativas, pierden la exención que tenían hasta ahora pasando a tributar a la alícuota del 2,00%.

los márgenes de ganancia suficientes que permiten relanzar el ciclo a una cantidad crecientemente menor de capitales.

Entre los mecanismos que apalancan la reproducción agraria de forma cada vez más concentrada, ingenieros que asesoran a productores de la región reconocen que:

“La actividad agropecuaria es rentable, pero en un sistema muy dependiente de los insumos y la tecnología, las políticas estatales de apropiación de la renta (a todos por igual) genera un proceso que favorece la concentración de tierras, deterioro en el avance tecnológico, degradación del medioambiente, baja remuneración a los empleados” (Ing. Agr., Bouquet, 21 de julio de 2022).

“La mayoría de los productores guardan las semillas para ahorrarse ese costo. por eso también eligen producir soja, es un costo que se ahorran y más el que alquila campos busca achicarse en costos.” (Ing. Agr., Centeno, 17 de mayo de 2022).

“...la apertura de los mercados fue lo que traccionó la tecnología, otra forma de producir, que se invierta en más insumos, más recursos” (Ing. Agr., Centeno, 17 de mayo de 2022).

“Los insumos aumentan en dólares y además aumenta el valor del dólar. Muchos productores preguntan el precio, o piden presupuesto, otros encargan el producto directamente porque saben que les funciona; ahí predomina la cuestión cultural” (Ing. Agr., Centeno, 17 de mayo de 2022).

Asimismo, la intervención del capital financiero conlleva a desigualdades en cuanto al acceso a la tierra:

“Hoy grandes empresas SA que se dedican a alquilar campos, suben los precios de los alquileres para captarlos, al tener tanta diversidad de campos en varios lugares, en el montón ganan y les permite compensar pérdidas y deja a productores fuera del sistema.” (Ing. agr. Centeno, 17 de mayo de 2022).

Por último, respecto a la forma internacional, la especialización productiva y la forma de producción agraria pampeana se desenvuelve con un porcentaje significativo de insumos importados (Ing Agr., Bouquet, 21 de julio de 2022). En suma, la orientación hacia el cultivo de la soja en base a la agricultura artificial es preponderante en los productores santafesinos y las cooperativas acompañan y sirven a ese modelo productivo.

5.2 Red de cooperación en la cadena de valor sojera de cooperativas santafesinas

En la provincia se registraron 112 cooperativas activas en 2020 de las cuales el 42% se localiza en los departamentos Castellanos, San Cristóbal y General López. Los asociados de estas Cooperativas son, principalmente, pequeños y medianos productores. El 90% de los productores agropecuarios están asociados a una Cooperativa. (OEASF, 2020)

En el marco de la especialización productiva provincial, el sistema cooperativo se despliega en los eslabones de producción primaria, etapa industrial, logística y comercialización interna y externa.

La producción primaria es llevada a cabo en una parte significativa por pequeños y medianos productores asociados a cooperativas de primer grado. Estas últimas proveen insumos y servicios productivos a sus asociados. Las experiencias cooperativas bajo estudio están insertas en la cadena global de la soja -cuyo esquema se dispuso en el apartado 4.2.2 a través de la cooperativa de segundo grado o federación de cooperativas, ACA.

Si bien ACA no es el único agente de carácter cooperativo y menos aún no cooperativo que participa de la CVG sojera, en 2022 se ha posicionado como el mayor operador de granos con una participación del 19% sobre el total de la producción nacional (Agroverdad, 20/10/22). Asimismo, esta producción récord se replica en sus asociadas.⁷⁴

La cooperativa de segundo grado ACA posee cuatro secciones: agroinsumos (elabora y distribuye insumos: semillas, insumos agro veterinarios; silobolsas, y fertilizantes, entre los que destaca el glifosato); acopio de granos (instalaciones portuarias y las plantas regionales destinadas a la recepción, acondicionamiento y transporte de granos); comercialización de productos agrícolas (en la exportación de poroto de soja en la campaña 20/21 con 1,10 Millones de toneladas se posicionó como principal exportador de la argentina); valor agregado (producción de bioetanol junto a 60 cooperativas, frigoríficos en asociación con cooperativas, criadero de cerdos junto a 44 cooperativas, molino harinero con 2 cooperativas y planta de recupero de residuos plásticos).

⁷⁴ Información del balance económico 2021 de una cooperativa del departamento General López señalan que el movimiento de granos (acopio en planta y camiones directos) logrado por la cooperativa en el último ejercicio fue de 1.044.538 quintales, aumentando un 7,22% respecto al ejercicio anterior representando un nuevo valor récord para la cooperativa.

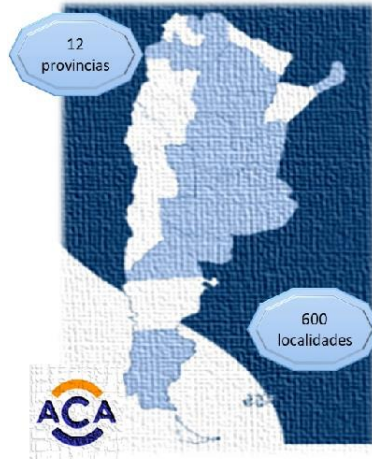
Gráfico N°16: ACA en la cadena agroindustrial argentina



Fuente: Elaboración propia en base al Balance Social ACA (2018-2020)

En el marco de la cadena agroalimentaria, ACA posee vinculación con cerca de 50 mil productores, más de 140 cooperativas, posee 50 Centros de Desarrollo Cooperativo, 5 plantas industriales (planta productora de bioetanol a base de maíz y coproductos en Villa María, Córdoba, frigorífico en Rio Negro, alimentos magros en Justiniano Posse, Córdoba), 4 plantas regionales (molino harinero en Gral Ramírez, Entre Ríos), 1 criadero de cerdos (en Juan Llerena, San Luis con base en Marcos Juárez, Córdoba), 2 criaderos de semillas y 4 puertos (en Timbúes y San Lorenzo en Santa Fe, Quequén en Buenos Aires y Villegas en Chaco).

Gráfico N°17: Distribución geográfica de ACA en Argentina



Fuente: Elaboración propia en base al Balance Social ACA (2018-2020)

La dimensión que toma ACA es la de grupo económico de capitales nacionales, cuyo grupo cooperativo se conforma por los rubros de seguros (La Segunda SA), salud (Avalian, Cooperativa de Servicios Médico Asistenciales Ltda.), turismo (Covaeco, Cooperativa de Prestación de Servicios Turísticos) y capacitación (Fundación Nodos) distribuido en 12 provincias argentinas, con llegada a 600 localidades, con mayores prestaciones en las localidades vinculadas al agro. Asimismo, está adherida a CONINAGRO, la entidad de tercer grado del cooperativismo agrario argentino. El siguiente gráfico da cuenta de la estructura del Grupo y sus relaciones.

Gráfico N°18: Grupo Cooperativo



Fuente: Web Institucional ACA

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

- Bunge Argentina: Conjuntamente con esta empresa, se producen fertilizantes en Ramallo y Campana (Provincia de Buenos Aires) y Puerto San Martín (Provincia de Santa Fe), con la sociedad TFA S.A. Asimismo, ACA participa en la Terminal Bahía Blanca S.A.

- PGG Wrightson: Distribuye semillas de la Asociación en la República Oriental del Uruguay, y se colocan en Argentina sus semillas forrajeras. Además, se conformó Fertimas S.A., en ese país vecino, para la importación y comercialización de fertilizantes y silosbolsa en el territorio uruguayo.

- Pier Doce S.A.: Instalación portuaria para fertilizantes en Puerto Necochea, obra que se realiza conjuntamente con otras dos empresas.

- Trafigura: Complementación estratégica y coinversión para el desarrollo y la distribución de Combustibles y Lubricantes a través de Cooperativas y Centros de Desarrollo Cooperativos (de la marca Puma).

- Zen Noh ACA Limited: ubicada en Hong Kong (República Popular China), se trata de un Joint Venture con Zen Noh Grain Corporation, para atender el mercado chino y del Sudeste asiático

durante el año con productos desde Brasil, Argentina y Estados Unidos tales como poroto de soja y DDGS. Esta alianza resulta estratégica para identificar la forma internacional, especialmente en relación a la coordinación con empresas en mercados de destino de las exportaciones.

Entre las alianzas establecidas con cooperativas de otros países, Mateo (2020a, p.128) distingue el Joint Venture Cooperativo Zen Noh ACA Limited, integrado por ACA y por la National Federation of Agricultural Co Cooperative Associations de Japón desde 1964. Dicha filiación posee vigencia a partir de la creciente demanda del mercado del sudeste asiático, especialmente de China. ZenNoh es una federación de cooperativas que nuclea a 720 entidades primarias que, en conjunto, congregan a 5.000.000 de productores asociados. Su objetivo es atender las necesidades de los usuarios finales de esa región e impulsar este mercado con cereales y oleaginosas, como maíz, poroto de soja, sorgo, cebada cervecera y harina de soja⁷⁵.

Por su parte, en el ámbito del Mercosur, ACA ha suscrito un convenio con la Federación de Cooperativas de Producción del Paraguay (FECOPROD), entidad que agrupa a 33 cooperativas que reúnen el 60% de la producción agropecuaria de dicho país, con el objetivo de identificar áreas potenciales para el intercambio comercial de productos elaborados y de conocimientos técnicos entre ambas instituciones y sus cooperativas afiliadas para el desarrollo de infraestructura logística y actividades productivas. Asimismo, dos empresas de apoyo a la exportación en el exterior son Fisway S. A. (en Uruguay) y Kesi Tradong Limited (en Hong Kong), cuyos capitales accionarios pertenecen en su totalidad a ACA Mateo (2020a).

A los fines de fomentar la diversificación de cultivos entre los productores asociados, ACA también exporta arvejas principalmente a India, Arabia Saudita, Italia, Estonia y Senegal; y constituye en la actualidad el principal exportador de miel de la Argentina a quince mercados⁷⁶, cuya producción está sometida a múltiples certificaciones, entre ellas las normas ISO (Mateo, 2020a, p. 128).

5.2.1 Relaciones inter eslabones del sistema cooperativo

El vínculo asociativo entre productores y cooperativas de primer grado constituye el primer eslabón de la cadena. Los ingenieros agrónomos contratados por dichas cooperativas suelen entablar una relación directa con los productores, relación que los primeros califican como horizontal y de complementación.

⁷⁵ En este marco, el convenio anual de cooperación N° 51 establece la provisión de 400.000 toneladas de dichos productos. Su participación representa más del 30% del total de la producción de alimentos balanceados de Japón y factura más de 55 mil millones de euros anuales (Mateo, 2020a, p.128).

⁷⁶ Distribuidores y envasadores de Alemania, Inglaterra, Irlanda, Francia, Italia, España, Bélgica, Dinamarca, Suecia, Estados Unidos, Canadá, Turquía, Arabia Saudita y Japón, entre otros

“La parte social es re importante (eso es lo lindo de la cooperativa), es un trabajo en equipo, ellos nos aportan a nosotros y nosotros a ellos, una relación horizontal, que nos usen como a una herramienta. Ellos tienen la experiencia y nosotros tenemos algo de experiencia y lo teórico, juntos podemos hacer algo más enriquecedor” (Ing. Agr., Centeno, 17 de mayo de 2022).

“La cooperativa tiene 75 años y tiene una costumbre el socio de la cooperativa que está conformada por muchos pequeños productores que ellos sí o sí en la semana se dan una vuelta por el acopio de la cooperativa para charlar o contarte algo (“cómo viene la cosecha, qué vas a sembrar, qué variedad te gusta”) y eso facilita conocerlos. charlando es cuando más información se rescata y estar pendientes de las necesidades que puedan surgirles. A los productores les gusta que los mimen, que muestres interés y le estemos encima (...) Este año recuperamos a un productor que hacía 5 años que no entregaba, a veces hace falta el compromiso y el contacto, el estar ahí” (Ing. Agr., Centeno, 17 de mayo de 2022).

“La cooperativa te permite producir fundido” puedes hacer todo a futuro (que tienen intereses) refinanciación, para volver a producir, como garantía están los campos, máquinas, parte del capital. La gran ventaja de la cooperativa, te permite producir si la cosecha falló, o sea, endeudado.” (Ing. Agr., Centeno, 17 de mayo de 2022).

De hecho, la cooperativa de Centeno destinó \$259 mil millones para financiar la campaña 2021 de sus asociados. Asimismo, la localización de las explotaciones agropecuarias es también determinantes al momento de la comercialización de insumos y producción. Aunque, el formato de silo bolsa o el acopio particular ha permitido optar por diversos canales, según la conveniencia:

“El hecho de ser asociados, en general, está íntimamente vinculado a la ubicación de su explotación. Pueden tomar servicios de la cooperativa, pero al cereal lo terminan comercializando por otro lado” (Ing. Agr. de cooperativa, 17 de mayo de 2022).

Usualmente, el área administrativa es otra vía de conexión directa con los productores, en tanto gestiona sus cuentas corrientes, las ventas de la producción, pago de servicios que presten a la cooperativa, sus liquidaciones, entre otros. Gerentes y empleados identifican distintos tipos de productores a los cuales les ofrecen tratos particulares según su perfil (edad, antigüedad en la actividad, localización del establecimiento, etc.).

El productor tradicional posee una forma de producir asociada a un legado familiar o cultural y suelen confiar plenamente en la cooperativa para los negocios. Asimismo, existe otro grupo de productores el cual, Poggetti y Carini (2022) señalan la figura del ‘empresario innovador’ o *agribusinessman*, en el que la experticia agronómica y la comprensión del mundo rural –heredadas

intergeneracionalmente— pasaron a ocupar un segundo plano con el auge del agronegocio. Su perfil asumió la hibridación de múltiples competencias como tecnología de la información y de la comunicación, biotecnología, instrumentos de precisión, gestión del capital social, marketing, etc. acordes a la creciente complejidad que asume el negocio agrícola.

Diversos informantes calificados han expuesto formas relativas a la organización del negocio en el marco cooperativo, en primer lugar, el mencionado productor tradicional cuyo comportamiento se observa a continuación:

“Los productores resuelven todo dentro de la cooperativa, gasoil, insumos, agroquímicos, pagan impuestos... según la localización de los campos la mayoría que siempre trabajó con la cooperativa la sigue, hijos o nietos de productores buscan otras alternativas, pero a la cooperativa no la dejan, es fuente de trabajo y la que siempre estuvo” (Administrativa de la cooperativa, 28 de junio de 2022).

“Históricamente el negocio de la cooperativa es el acopio, hay gente que no sigue el mercado y confían en la cooperativa la venta de su mercadería cuando lo necesitan” (Gerente de cooperativa, 30 de junio de 2022).

Por su parte, el productor innovador demanda otros servicios

“...Ahora con los silos bolsas o los directos, productores medianos-grandes están más informados, requieren negocios más personalizados, seguimiento individual. Nosotros nos estamos aggiornando, los corredores hoy lo hacen y ganan el 1.5%, entonces puede armar una estructura, pero la cooperativa de ese negocio gana un menor porcentaje, el 0.5%” (Gerente de cooperativa, 30 de junio de 2022).

Un segundo eslabón en la cadena lo constituye el vínculo entre la cooperativa de primer grado y su federación, ACA. El citado vínculo en su carácter de cooperación o intercooperación se identifica mediante la relación que posee dicha federación con sus cooperativas primarias asociadas.

“La única manera de competir con los grandes, con las multinacionales, es uniéndonos. Primero se unen los productores para formar la cooperativa, y después, entre todas las cooperativas se formó la ACA. Y lo que nosotros pretendemos es conservar la fidelidad” (Presidente de ACA, Bichos de Campo, 11 de marzo de 2023).

Un significativo número de cooperativas se vincula con ACA mediante una alianza vertical a partir de la consecuencia (entrega del 100% de su acopio). Estas entidades suelen estar alineadas a su planificación estratégica:

“ACA tiene plan estratégico integral por 5 años, en base a los lineamientos generales lo hace cada centro y cada unidad de negocio, la metodología tiene impronta regional, se parte de la misión, en base a eso se plantean los objetivos estratégicos, matriz FODA y el plan de negocios” (Gerente comercial ACA, 10 de febrero de 2015).

Entre los servicios que contratan a ACA, se destaca la auditoría contable externa con profesionales de la asociación, derivándose de ésta el acceso al financiamiento productivo -mediante la provisión de insumos⁷⁷, entre otros- a tasas bonificadas. El asesoramiento comercial y técnico; jornadas de benchmarking reuniones anuales de gerentes, son valorados por los gerentes para la toma de decisiones:

“Tenemos la auditoría externa contable con ACA por decisión nuestra, cierra más el círculo, ellos son los que nos financian, nos dan el crédito y que sepan nuestra situación nos da beneficios, la factibilidad de créditos es más fácil. Nosotros hacemos el balance económico y ellos lo auditan. Lo bueno que tiene la auditoría es que ellos tienen 150 cooperativas asociadas de las cuales 50 tendrán el servicio de la auditoría, entonces se hacen reuniones, benchmarking, cómo hacen unos y otros las cosas, se miden puntos de equilibrio. Nos hacen recomendaciones y solemos tomarlas” (Gerente de cooperativa, 27/9/2021).

“En Aca Valores las cooperativas entregamos cheques (propios y de asociados) a fecha y se comprometen al p ago en la próxima campaña para adquirir insumos” (Consejero de cooperativa, Bouquet, 6 de julio de 2023)

De la misma manera, las cooperativas y sus productores tienen acceso a servicios salud (Avalian), seguro (La Segunda), turismo (Covaeco) ; capacitación e información actualizadas (Fundación Nodos), uso compartido de aplicaciones y plataformas digitales para la compra de insumos (ACA Market), de apoyo para monitorear la producción de los establecimientos (ACA Mi Campo), manejar dinero de las cuentas corrientes de manera digital (billetera virtual AL2), acceder a productos financieros en el mercado de capitales (ACA Valores).

Además, el propio sistema cooperativo se autodefine como “Ecosistema cooperativo”, y en el marco de su política de sostenibilidad ejecuta proyectos medioambientales como es el caso del recupero de desechos agropecuarios. En este tipo de proyectos enlaza a los hijos de productores y demás jóvenes de las localidades a participar en actividades de la cooperativa integrando los grupos de jóvenes cooperativos que luego se integran al movimiento nacional (ACA jóvenes).

⁷⁷ “Tratamos de tener prioridad sobre los productos de ACA, ya que nos dan la oportunidad de estar asociados a ellos con muchos beneficios (financiamiento), pero no exclusivos porque si no salen esos productos tenemos que cubrir la demanda con otra cosa porque ACA no la tiene o no está disponible para el momento que el productor la demanda.” (Ing. Agr. de cooperativa, 17 de mayo de 2022).

El hecho de ser una cooperativa consecuente otorga la posibilidad de integrar otras sociedades del grupo, tener provisión de combustibles y derivados de buena calidad a precios competitivos, entre otros.

Los cooperativistas entrevistados valoran el hecho de ser parte de ACA, la cual cumple los roles de corretaje -le vende a Bunge, Cargill- o adquiere y exporta directamente, los posiciona en el negocio, señalan que es formadora de precios y les permite ganar competitividad en el mercado:

“El hecho de estar asociados a ACA, tiene ventaja en cuanto a capacitaciones, talleres, jornadas. Por ejemplo, cultivos de cobertura, estrategias de fertilización, temas de interés profesional. También participamos de una charla de un experto del grupo CREA, especialista en suelos, quien nos capacitó en eso” (Ing. Agr. de cooperativa, 17 de mayo de 2022).

En virtud del amplio desarrollo comercial y social, de alianzas con productores, cooperativas y otras empresas, la federación consolida su participación en materia de exportación cerealera a principios de siglo XX, busca sostener y fomentar su trama de valor y podría vislumbrarse que gobierna ciertos eslabones de la cadena a nivel local, destacándose su rol dentro del modelo cooperativo. En definitiva,

“...la impronta que nos da la Asociación de Cooperativas, que nos da otro volumen, una empresa que es una de las principales exportadoras de Argentina en materia de la producción de granos...” (Gerente de cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

En base a los testimonios expuestos, se identifican relaciones de cooperación y de competencia de manera simultánea en la cadena de valor sojera y actividades anexas. La intercooperación permite al movimiento lograr escala y comercializar mediante su cooperativa de segundo grado en vez de realizarlo mediante un consorcio transnacional, respondiendo aún al impulso que le dio origen a la Asociación. Asimismo, se han multiplicado los proyectos de agregado de valor con formas innovadoras de organización y tecnología de última generación mediante la recapitalización de los excedentes de las cooperativas en ACA. Los productores y demás actores vinculados la califican como formadora de precios.

“Somos formadores de precio como sistema cooperativo. Hoy ACA es el mayor exportador de granos en Argentina...hoy el volumen lo da ACA, tengo el mismo precio acopiando 50.000 toneladas que otra cooperativa comercializando el doble (...) El dinamismo del mercado lo está llevando ACA, está armando plataforma comercio electrónico, ACA Market en relación a insumos y podemos cargar productos que tenga cada cooperativa asociada. También posee una plataforma de monitoreo satelital, lo provee gratis, billetera virtual para

concretar y plataforma comercial con la logística, comercialización. No imagino a la cooperativa sin ACA, cereales e insumos, proveen minerales marcan el negocio de volumen, *commodities*, silobolsas, fertilizantes, es estar posicionados en el mercado” (Gerente de cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

Las herramientas que ACA despliega como institución mediadora entre las cooperativas de productores y el sector agropecuario agroexportador que sirve a la CVG, aseguran la reproducción dentro del régimen de acumulación. A las cooperativas de primer grado y a sus productores les permite ser parte de esa inserción internacional, motivo por el cual sus representantes valoran pertenecer a ACA.

Por otro lado, el aspecto competitivo producto también de la inserción global, genera comportamientos conflictivos y contradictorios observables en la competencia entre las cooperativas asociadas de ACA, entre ACA y sus cooperativas. Si bien la ACA está dirigida por consejeros de las cooperativas de base, la fiduciarización (Lattuada, 2006) y la conducción efectiva de la entidad parecen ejercer los gerentes y demás profesionales⁷⁸ que -según sus programas- apuntan a superar el volumen de comercialización y capitalización de la entidad, aun cuando en el camino perezcan cooperativas de base y productores, soslayando las cuestiones sociales que ello conlleva.

Sin embargo, a nivel ACA, los CDCs son reconocidos por los cooperativistas como una amenaza, un competidor más que ofrece condiciones de comercialización superadoras tanto para la provisión de insumos como para el despacho de granos directo al puerto como “regalar puntos de humedad”. Recientemente, la instalación de un par de CDC circundantes a ambas cooperativas, están actuando en este sentido, conquistando a productores.

Entre cooperativas reconocen la factibilidad de que productores opten por comercializar con alguna cercana, aunque mencionan mantener “códigos éticos” con las demás cooperativas.

“comercialmente hay políticas éticas: no me voy a meter en ámbitos de otras cooperativas, mantenemos esos vínculos” (Gerente de la cooperativa, 30 de junio de 2022).

⁷⁸ “A las políticas las idean/hacen los gerentes, supuestamente los que dirigen son los dirigentes, en la teoría, en la práctica de las grandes cooperativas son los funcionarios, los consejeros están de paso, los que están 20/30 años en la silla son los funcionarios. Por lo general, se va a llevar adelante lo que digan los funcionarios, por eso depende mucho de la ética y los principios del que esté llevando ahí. Si quisiera los puedo manipular y llevar a los consejeros a dónde yo quiero. Por ej en ACA, los consejeros van 1 vez por mes, cómo se enteran del día a día, no se enteran de todo lo que pasa” (Gerente de cooperativa, 30 de junio de 2022).

“¿ACA puede sin las cooperativas? ACA nació de las cooperativas y se fue diversificando. Los CDC sacan productores a las cooperativas. En los hechos no es tan lindo como lo que se plantea en los discursos. ACA avanza a costa de las cooperativas, las ayuda, pero hay cuestiones no éticas, ni del cooperativismo, viene desde hace tiempo y se está acrecentando. El que armaba los negocios de los CDC ahora está a cargo de la sección cereales. Las cooperativas tienen problemas con los CDC. ACA quiere crecer, ¿a qué costa?” (Gerente de cooperativa, 30 de junio de 2022).

“ACA con un CDC ganan el 100% ellos están en todo el eslabón de la cadena, es una competencia desleal”. (Gerente de la cooperativa, 30 de junio de 2022).

Las afirmaciones precedentes de un directivo inducen a suponer que en el marco del propio modelo cooperativo converge a la concentración y a la centralización. Retomando a Aglietta (1999, p. 218) los modos de organización de la empresa han sido provocados por las modificaciones en el régimen de acumulación las cuales afectan el control de la propiedad provocando grandes oleadas de fusiones. Así las transformaciones en la organización tienen lugar por medio de crisis que conllevan agudos conflictos de propiedad.

Por su parte, Lattuada y Renold (2004) anticiparon que la concentración mediante la fusión no era signo de debilidad dentro del mismo movimiento, la cuestión es evaluar los aspectos cualitativos que implican dicha integración.

En definitiva, puede considerarse que ACA funciona como institución reguladora en el RSA, árbitra en la vinculación con el mercado externo y da lugar a la reproducción de las relaciones sociales vinculadas al sector cooperativo agropecuario, a pesar de detentar en un doble carácter cooperando y compitiendo con su base social intra eslabones, simultáneamente.

5.2.2 Entramado institucional regional

Las instituciones en su carácter de materialización de las relaciones sociales y de producción canalizan la apropiación y distribución de la riqueza, actuando como reguladoras en el RSA. Las instituciones están en diferentes niveles para canalizar conflictos, se transforman para adaptarse a la acumulación. Esas instituciones tienen competencias locales y la regulación global que haga viable el régimen de acumulación se efectiviza mediante la compatibilización o imbricación de instituciones diferentes; el Estado, con un rol político superior, puede establecer una compatibilidad entre instituciones locales (De La Vega Navarro y Aglietta, M., 1987, p. 339).

El tejido o red interinstitucional permite concebir una perspectiva de la diversidad de instituciones que interactúan circunscritas a un espacio común. El hecho de establecer redes entre sí que les permitan no sólo ponerse en contacto si no también establecer y formular proyectos de funcionamiento conjunto admite una evolución hacia formas más complejas y más completas de interacción social que suelen dar resultados más efectivos al momento de hora de abordar situaciones conflictivas, crear nuevos espacios de participación productivos y sociales, etc.; en definitiva, dicha red entre instituciones dinamiza el desarrollo territorial.

Para ello, utilizan diversos mecanismos a partir de los cuales se interrelacionan interinstitucionalmente. Paradójicamente, en la red vislumbramos relaciones de competencia y cooperación de manera simultánea. Este comportamiento ambiguo identificado en ACA y su cadena parece ser característico en el sector agropecuario exportador. A la cooperación les subyace la idea de “todos ganan” o ganar-ganar, mientras que la competencia se rige por una matriz ideológica individualista, uno(s) gana(n) y otros pierden.

En función de lo expuesto, en este apartado se caracterizan las tres FI vinculadas al cooperativismo pampeano santafesino, particularizando aquellas instituciones ligadas con los casos bajo análisis. En primer lugar, se clasifican entre aquellas formas de la competencia ligadas al cooperativismo y las que no lo están. Luego, las estatales en diversos niveles y, para finalizar, otro tipo de instituciones locales cuya vinculación es de índole social y materializan acciones extraeconómicas derivadas de la naturaleza inherente al cooperativismo.

5.2.2.a Movimiento Cooperativo

El cooperativismo agropecuario argentino y, particularmente, santafesino se destaca por su rol en la historia de la mayoría de las localidades de la provincia.

En el siguiente cuadro se detallan las entidades con significación para la investigación en función de su año de creación, objeto social o actividad, tipo de entidad y base social actual.

Tabla N°9: Principales instituciones del cooperativismo agropecuario

Nombre	Años y lugar de creación-extinción	Objeto social/ Actividad	Tipo de entidad	Base Social
FAA	1913 (Alcorta, Santa Fe)	Entidad gremial y de servicios. Finalidad de negociación con el Estado. ⁷⁹	Asociación reivindicativa	Pequeños y medianos productores y agricultores familiares organizados en Filiales, Centros Juveniles, Entidades Afiliadas, Asociaciones de Mujeres Federadas y Entidades Adheridas distribuidas en el país.
AFA	1932 (Rosario, Santa Fe)	Acopio y comercialización de granos y oleaginosas, provisión de agro insumos, comercialización directa de hacienda y productos especiales, transporte de granos y sub-productos, expendio de combustibles y exportación directa.	Cooperativa 1er. grado. Asociación económica	33.584 productores asociados 130 localidades 9 provincias argentinas ⁸⁰
FACA	1947-2000	Comercializar la producción y abastecer el consumo de sus asociados.	Cooperativa 2do. grado. Asociación económica	Sin datos
ACA	1922 (Rosario, Santa Fe)	Acopio de granos; comercialización de productos agrícolas; elaboración y distribución de agroinsumos; empresas asociativas de generación de valor agregado ⁸¹ .	Cooperativa 2do. grado. Asociación económica	139 cooperativas primarias 50.000 productores 550 localidades 8 provincias argentinas ⁸²
FECOFE	2006 (Rosario, Santa Fe)	Gestión de financiamiento, desarrollo de proyectos conjuntos de comercialización y agregado de valor. Asesoramiento técnico, formación y capacitación. Articulación interinstitucional, representación frente a organismos públicos y privados. Formulación e implementación de programas focalizados en políticas públicas.	Cooperativa 2do. grado. Asociación económica y reivindicativa.	48 cooperativas asociadas 10 provincias argentinas ⁸³
CONINA-GRO	1956 ⁸⁴ (Ciudad Autónoma de	Representación gremial del sector cooperativo agropecuario, interlocutor con el Estado. ⁸⁵	Cooperativa 3er. grado. Asociación	10 federaciones ⁸⁶ 350 cooperativas 150.000 productores de

⁷⁹ Olivera (2020, p. 200).

⁸⁰ Santa Fe, Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, Santiago del Estero, Chaco, Salta, Tucumán y San Luis.

⁸¹ En el ítem 5.2 se profundizó la actividad de ACA.

⁸² En las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Chaco, Entre Ríos, La Pampa, Río Negro, Santa Fe y Santiago del Estero.

⁸³ Buenos Aires, Córdoba, La Pampa, Santa Fe, Salta, Chubut, La Rioja, Entre Ríos, Misiones y Mendoza.

⁸⁴ Nace a partir de la iniciativa de FAA en 1958. En 1960 se incorporan las dos centrales más importantes del movimiento que hasta el momento no formaban parte de ella: ACA y SANCOR, consolidándose aún más la unidad del movimiento cooperativo agrario. <https://www.coninagro.org.ar/nosotros/> Visto el 06/03/23

⁸⁵ Poggetti (2020)

⁸⁶ Asociación de Coop. Argentinas (ACA), SanCor Cooperativas Unidas Limitadas, Federación de Coop. Vitivinícolas Argentinas (FECOVITA), Federación Entrerriana de Cooperativas, Federación de Coop. Agropecuarias (UNCOGA), Federación de Coop. Arroceras Argentinas (FECOAR), Unión de Coop. Agrícolas Algodoneras (UCAL), Federación de Coop. de Corrientes, Federación de Coop. Agrícolas de Misiones, Asociación de Coop. Hortícolas y Frutícolas Argentinas (ACOHOFAR).

	Buenos Aires, Buenos Aires)		reivindicativa.	diversas economías regionales en todo el país. ⁸⁷
SANCOR	1938 (Sunchales, Santa Fe)	Servicios de asistencia técnica y asesoramiento, provisión de insumos, de administración y gestión de calidad, en instalaciones, equipos de ordeño y enfriado, industrialización láctea.	Cooperativa 1er. grado. Asociación económica.	Sin dato actualizado

Fuente: Elaboración propia.

Entre las entidades listadas se encuentran las que han tenido su origen a principios del siglo pasado; así como otras que han surgido a principios de siglo XXI como contrapeso al RSA dominante alineado al agronegocio que rige al territorio pampeano, destacándose FECOFE⁸⁸, debido a su programa crítico al predomina en el ámbito agroalimentario (agronegocio-extractivista-monocultivo)⁸⁹. FAA es la organización madre tanto de la primaria AFA como de las federaciones FACA y FECOFE.

Algunas organizaciones cumplen un rol con inclinación socio-económica (las cooperativas de primer grado), mientras que otras lo hacen en el sentido gremial-reivindicativo. Todas se destacan por el compromiso, promoción y difusión del modelo asociativo en la producción agropecuaria⁹⁰.

Una característica del productor agropecuario es la filiación a diversas entidades cooperativas y no cooperativas para comercializar su producción y obtener sus insumos; motivo por el cual la cantidad de asociados al sistema cooperativo podría tener distorsiones.

Asimismo, un aspecto de relevancia es la persistencia de diversas federaciones que competían, en vez de cooperar y fortalecer el movimiento con su integración. En este sentido, en 1997 FACA planteó la imposibilidad de concretar el proyecto asociativo de integración operativa e institucional

⁸⁷ <https://www.coninagro.org.ar/nosotros/> Visto el 3/8/2023

⁸⁸ El proyecto político con el slogan "el otro campo" conformaron en 2021 la Mesa Agroalimentaria Argentina constituida por la Unión de Trabajadores de la Tierra (UTT), el Movimiento Nacional Campesino Indígena Somos Tierra (MNCI ST) y la FECOFE. "Lanzamos la mesa porque veíamos que no teníamos representación del gremialismo y con la idea de sumar actores. Hacen falta más productores, pymes, agroindustria. Sumando actores podemos ayudar a sacar el país adelante y poner en discusión el modelo agropecuario, el sistema financiero, la presión impositiva que sufrimos los productores, el esquema de comercialización, cosas que hay que discutir las para poder llegar a una solución" afirma Juan Manuel Rossi, el presidente de FECOFE el 21/06/2021. (Bichos de Campo, 21/07/21)

⁸⁹ AFA en "sus Memorias y balances tanto económico-financieros como sociales, al igual que su órgano de prensa, la revista Agricultores, muestran un discurso institucional que en ningún momento cuestiona el agronegocio, sus efectos ambientales, ni entra en tensión con los valores y principios cooperativos". (Mateo, 2020b: 35)

⁹⁰ Durante los primeros años de existencia de la entidad gremial se realizaron reiterados esfuerzos en pro de la difusión del cooperativismo agrario y de la constitución de cooperativas dedicadas principalmente a la compra de insumos y a la venta de cereales. En 1913 en la localidad de Bigand, seguida de Chabás se formaron las primeras cooperativas organizadas por la sección local de la Federación (Federación Agraria Argentina, 1982, p. 5.)

con ACA, debido a las diferencias existentes en los objetivos de ambas⁹¹. Si se remonta a los orígenes de FACA, un ex consejero de AFA señala que:

“FAA 1947 creó a FACA porque muchos gringos no querían que manejen desde Rosario. FACA fue apoyada por la gestión de la FAA como contrapunto a ACA (centro en Rosario) hasta que se quebró FACA (muchas cooperativas de Córdoba y Buenos Aires), por casualidad geopolítica, AFA quedó en el corazón, el gran desarrollo de la soja fue acá y AFA empezó a crecer y no se si fue visión o circunstancia de los dirigentes y funcionarios más conservadores que la conservaron bien. Entre FACA Y ACA no debería haber habido competencia, empero hay competencia en el ámbito cooperativo, en la zona tenemos cooperativas en la zona que eran de FACA y pasaron a ACA por el criterio de independencia “yo quiero manejar lo mío”, quieren su independencia como cooperativa.” (Ex-consejero de AFA, 27 de diciembre de 2016).

La cita precedente, permite observar que las cooperativas asociadas a FACA detentaban cierta dependencia con la federación que ACA no les exigía.

Por último, el movimiento cooperativo agropecuario se ha unido ante conflictos comunes. En 2008 con el sector agroexportador, ante el aumento de la alícuota de las retenciones a las exportaciones; hacia fines de 2017 con el conjunto de cooperativas y mutuales ante la reforma tributaria que impulsó el gobierno nacional para eliminar la exención al impuesto a las ganancias que alcanza a todas las cooperativas y mutuales de todo el país⁹². Se destaca que el modelo cooperativo ha logrado una inserción internacional significativa.

⁹¹ Nota Reseña N°14 de Sindicatura de FACA a las cooperativas asociadas con fecha 10 de septiembre de 1996.

⁹² En particular a los artículos 23 y 24 del proyecto del macrismo imponían el alcance del impuesto a las ganancias para las cooperativas y mutuales de todo tipo. CONINAGRO, junto a entidades del sector se reunieron con legisladores de todo el arco político, explicando el fuerte grado de afectación que sufriría la actividad cooperativa y mutual si se modificaba el tratamiento para tales instituciones representadas, pusieron en valor la economía solidaria, así como el relevante aporte que realizan las cooperativas y mutuales del país aportando fuerte al desarrollo local. Dichas entidades de la Economía Social y Solidaria se amparan en su naturaleza jurídica basada en la satisfacción de necesidades de sus asociados y la inexistencia de lucro en dicho accionar. Finalmente, no se quitó dicha exención. <https://sitiohistorico.acacoop.com.ar/diario/909/7> Visto el 19 de julio de 2023.

“El impuesto a las ganancias a mutuales y cooperativas es ilegal” según afirma el Dr. Miguel Julio Rodríguez Villafañe, abogado constitucionalista, especialista en cooperativas y mutuales. Lo que propone el gobierno nacional también viola lo dispuesto en el art. 75, inciso 19 de la Constitución Nacional, que ordena al Estado “promover lo conducente al desarrollo humano, al progreso económico con justicia social...” y el impuesto que quiere imponer a cooperativas y mutuales ataca esa manda constitucional. <https://camargentina.org.ar/el-impuesto-a-las-ganancias-a-mutuales-y-cooperativas-es-ilegal/>

Representantes de la Confederación Argentina de Mutuales trabajaron sobre una agenda de encuentros con miembros del Poder Ejecutivo, con Diputados y Senadores Nacionales y con Intendentes y legisladores provinciales con el objetivo de interiorizarlos sobre los detalles de la actividad de las entidades de la ESS, advirtiendo sobre los potenciales impactos negativos que tendría esta propuesta del Gobierno en caso de ser aprobada en el Congreso de la Nación. <https://camargentina.org.ar/el-mutualismo-en-alerta-contra-la-eliminacion-de-las-exenciones-impositivas/>

A continuación, se expone una breve descripción de hitos, modo de organización y datos estadísticos de significancia en distintas entidades con intervención significativa en el campo de estudio, particularmente en relación a las transformaciones que han suscitado en su RSA entre 1991-2021, vinculados a su rol en la inserción en la cadena de valor de manera de complementar la información del cuadro N°1.

I. FAA

La FAA posee su sede en Rosario y edita su propio medio de comunicación propio "La Tierra". La institución detenta una organización interna en la que divide al país en 16 distritos. Se encuentra dirigida por un cuerpo de directores, el Consejo Directivo Central, que se elige en el Congreso Anual Ordinario. Las Filiales son organizaciones locales donde el productor participa activamente y están conformadas por socios que integran una Comisión Directiva. Los Centros Juveniles persiguen el objetivo de organizar y formar a los jóvenes hijos de agricultores, de entre 15 y 30 años. Las Entidades Afiliadas son asociaciones civiles, cooperativas, cámaras, movimientos de índole agropecuario que encuentran su representación gremial en FAA. Los Grupos de Mujeres Federadas son conformados por mujeres rurales que comparten el ideario federado con la decisión de participar en la política gremial de la entidad e incidir en las políticas públicas promoviendo el enfoque de género. Todas estas entidades de base poseen participación directa con voz y voto dentro del congreso anual ordinario donde se definen las políticas gremiales a implementar. También existen las entidades adheridas, que tienen voz en los Congresos aunque no votan. De estas entidades de base, algunas conforman el "complejo federado" comprendiendo a organizaciones como la cooperativa agrícola Agricultores Federados Argentinos; la Mutual Federada 25 de Junio que brinda cobertura médica a las familias de agricultores, la Fundación Fortalecer asistiendo técnicamente en el sector agroalimentario e industrial, la Fundación Federación Agraria Argentina promoviendo la educación y capacitación de productores, la Cooperativa Colonizadora Argentina que tiene como objetivo incluir a las familias rurales en las tierras fiscales desocupadas a escala nacional, la Federación Cooperativas Agropecuarias Federadas Entre Ríos (CAFER) como espacio de comercialización de las entidades de base de Entre Ríos, la Cooperativa de Créditos, la Cooperativa de Carnes Alternativas Federada como un nuevo instrumento pensado para el desarrollo del agricultor familiar⁹³. En 2008 cuando integró la Mesa de Enlace y generó conflictos internos en la organización, particularmente FECOFE se distanció por disentir con la conducción de FAA.

II. AFA

⁹³ <http://www.faa.com.ar/Contenido/home.html>

Se trata de la cooperativa de primer grado de mayor escala (volumen de asociados). La densidad organizacional de la cooperativa y el ingente número de operaciones que realiza le brinda a esta organización ciertos atributos que hacen a la operatoria empresarial. Algunos de sus miembros plantean el perfil “gerencialista” que ha tomado la cooperativa, en términos de Lattuada y Renold (2004), reorienta sus objetivos y necesidades en base a los contextos de acumulación del capital intentando resolver la paradoja fines/valores, ganando la forma de organización racional con arreglo a fines aunque con elementos que permiten distinguir ciertas acciones sostenidas en el discurso cooperativo de tipo mutualista. AFA ha generado una serie de prácticas institucionales y comunitarias en el plano estrictamente social que pueden ser consideradas desde este tipo de racionalidad, sin dejar de lado el “éxito” económico. A nivel macro, probablemente, el mayor indicador de sinergia institucional proviene de la relación que mantiene con la entidad gremial fundadora, la FAA, en particular en la vinculación con los sectores públicos y políticos en el ámbito nacional. No obstante, AFA mantiene autonomía y relaciones con gobiernos locales y provinciales, cooperación activa con instituciones locales como escuelas y cooperativas de servicios, así como con organismos nacionales con presencia regional como el INTA, organizaciones financieras nacionales (Credicoop) e internacionales (Rabobank).

En cuanto al nivel de eficiencia organizativa, un indicador del nivel alcanzado por la cooperativa en el territorio, lo constituyen los resultados del “Balance Social” que dan cuenta de la responsabilidad social en cuanto a su contribución a mejoras de la sociedad en general.

AFA se transformó en la cooperativa de primer grado más grande de Argentina, la novena cooperativa agropecuaria de América y entre las 10 primeras del mundo a razón del número de asociados, la dispersión territorial (Lattuada, 2011). El proceso de innovación que fue desarrollando y su crecimiento alcanzando un nivel de facturación en su ejercicio contable cerrado en 2021 significó más de 220 mil millones de pesos.

En cuanto a su escala, se advierte una significativa dispersión territorial con 26 centros cooperativos primarios (CCP), la mayoría de éstos se fundan en el sur santafecino, en el norte de la provincia de Buenos Aires (Pergamino, Rojas y Arrecifes) y en la localidad cordobesa de Marcos Juárez durante las décadas de 1950 y 1960. Otros dos (Cañada Rosquín y Montes de Oca), ambos en Santa Fe, se constituyen en la década de 1970 y los últimos, también en territorio santafesino, son Chovet en 1984 y Serodino en 1991. De estos CCP dependen 62 Sub-Centros, 35 oficinas y 7 Representaciones, ubicados en su mayoría en el sur de Santa Fe, noroeste bonaerense y en el oeste de la provincia de Córdoba. En los últimos años AFA avanza más allá de la zona núcleo, llega a provincias del Noroeste Argentino (Salta, Tucumán, Santiago del Estero), Nordeste Argentino (Chaco) y Cuyo (San Luis), que se suman a la expansión alcanzada en Entre Ríos.

En el proceso de concentración del agro se identificó un caso de integración. Un consejero de AFA señaló

“el caso de la cooperativa de Sanford que estaba mal y se integró con Bigand, que pasó a ser un subcentro de AFA en Bigand”. Es decir, la modalidad de integración de una cooperativa a AFA puede ser pasando a ser un centro de AFA, no cooperativa adherida” (Asociado de AFA, 27 de diciembre de 2016).

El modelo organizativo de la cooperativa combina la descentralización de la cooperativa en cada localidad y una administración centralizada⁹⁴ que le permite acceder a las ventajas de la escala y a un relativo margen de autonomía local. Este sistema de organización contribuye a la coordinación y optimización de aspectos comerciales y financieros⁹⁵ y a la provisión de insumos de los CCP (Mateo, 2020b, p. 30). Entre los mecanismos institucionales para comandar la institución realizan planificación estratégica sistemática:

“se proyectan para tratar de tener una guía o una hoja de ruta, se pueden cumplir como no. Anualmente planifican las necesidades de cada uno para proyectar sobre créditos, para hacer obras mayores como silo, etc. Dentro de las obras una materia pendiente es el puerto propio, teníamos, pero ya no tenemos más. Si hay un objetivo conjunto en beneficio de todos, éste prevalece por sobre otros” (Asociado de AFA, 27 de diciembre de 2016).

La actividad económica se centra en la colocación de granos en el mercado interno (a través de las Bolsas de Comercio de Rosario, Buenos Aires y de Mercados a término) y en el externo (Bolsa de Cereales de Chicago y exportación directa a 61 países de Latinoamérica, América del Norte, Europa, Asia y África). El volumen de producción de los socios, la conformación de una estratégica red de servicios, la logística utilizada y la posibilidad de exportar directamente facilitan la obtención de precios mejores que los de pizarra al cual le denominan “precio AFA” como referente en el mercado agropecuario argentino⁹⁶.

AFA se ha adaptado a las características del agronegocio y es funcional a éste, exporta a 61 países de América del Sur, América del Norte, Europa, África y Asia. La incidencia que ocupa la soja en el acopio y comercialización se ve reforzada a partir de 2012, cuando la cooperativa se convierte en una de las primeras entidades argentinas que comercializa poroto de soja sustentable según el

⁹⁴ Hay departamentos centralizados en AFA: legal, metalurgia (varios ingenieros), mantenimiento, reparaciones, (antes construían los propios silos, pero se terceriza al crecer la cooperativa). (Ex consejero de AFA, 27 de diciembre de 2016).

⁹⁵ Un ex consejero de AFA afirma que “En AFA tenés controles de auditorio interna, externa que te debés a la administración central. Tiene sus beneficios y perjuicios, a veces cuando te va bien, bien pero cuando te va mal”. (Asociado de AFA, 27 de diciembre de 2016).

⁹⁶ <http://afa.afascl.coop/comercializacion.php>

esquema francés 2B Svs⁹⁷. De esta forma, los socios de AFA pueden ingresar en mercados más exigentes, que requieren estándares de sustentabilidad. El monto de acopio asciende a 5 millones de toneladas anuales, su capacidad de almacenaje alcanzó 3 millones de toneladas y logística en transporte estuvo compuesta por más de 220 camiones propios⁹⁸.

Entre 2021 y 2023 exportaron 469.687 toneladas, de las cuales, el 55% corresponde a subproductos de soja industrializados (harina 196.829, aceite crudo 41.927 ton y pellets con cáscara 17.280).

Sin embargo, en los últimos años, en pos del crecimiento, la innovación y la búsqueda de mayores beneficios para los asociados, AFA S.C.L. prioriza proyectos orientados al agregado de valor de la producción primaria, profundizando procesos de industrialización de materias primas⁹⁹ y de agroinsumos, como así también generando nuevos servicios de acopio y comercialización de productos especiales que ayuden a la diversificación productiva de los asociados.

El documento institucional que refleja la situación al cierre del ejercicio anual hacia fines de octubre 2022 señalaba que:

“Teniendo en cuenta que AFA interactúa en un mercado exportador cada día más concentrado, con ínfimos márgenes de rentabilidad y alta exposición financiera, podemos decir que las exportaciones realizadas han aportado resultados económicos óptimos y un alto grado de certidumbre en la integración logística, aspectos claves para nuestro sector” (Memoria y Estados Contables del ejercicio económico N°90, al 31 de octubre de 2022.).

III. FACA

Entidad de segundo grado creada en 1947 a instancias de la Federación Agraria Argentina (FAA), en el carácter de exportadora, además de comercializar granos y subproductos, ganado, fibra de algodón, frutas, vinos, hortalizas e insumos para las familias de asociados y para la producción, incluso industrializaba materias primas. Sus integrantes preferentemente debían ser chacareros y socios de la FAA. Se constituyó en una asamblea con 30 cooperativas, una federación y 14

⁹⁷ Esta certificación tiene dos requisitos básicos: 1) el poroto de soja o biomasa debe provenir de campos que fueran agrícolas al 1º/1/2008 y 2) debe existir una cadena de trazabilidad entre la biomasa proveniente del campo agrícola certificado y el biocombustible distribuido en la Unión Europea. La certificación debe ser extendida y auditada en el campo donde se cultiva, en la planta de acopio, la aceitera y la planta de elaboración de biocombustibles.

⁹⁸ <http://afa.afascl.coop/quienes.php>

⁹⁹ “AFA hizo un molino multipropósito para todo tipo de granos con la mejor tecnología europea (va a estar entre los mejores de Sudamérica) con norma de calidad y seguridad ambiental muy superiores a la que tiene la región para producir harina “0000000” 7 ceros, hay 10 en el mundo. Produciría 15 camiones diarios en 1ra etapa y luego se va a aumentar a un 50% más esa capacidad. Es totalmente automático, con fotocélulas. Está ubicado en San Martín de las Escobas sobre la Ruta Nacional 34, a 170 km de la ciudad de Rosario.” (Asociado de AFA, 27 de diciembre de 2016.)

representantes de cooperativas en formación, llegando a ser la organización cooperativa agraria más grande de la República Argentina.

La dirigencia de la FAA consideraba que la existencia de FACA (Federación Argentina de Cooperativas Agropecuarias, entidad de segundo grado fundada FAA) tenía origen en la intensa acción gremialista, la que debía jugar un rol fundamental en el proyecto de construir el “cooperativismo integral”, entendido éste, no sólo como el correcto funcionamiento de las cooperativas, sino también en relación con una presencia generalizada de la organización cooperativa, a punto tal que reemplazara al antiguo sistema de comercialización estatal, el IAPI (Olivera, 2004).

La creación de FACA tenía como objetivo enfrentar un sistema de comercialización concentrado mediante un manejo más adecuado y transparente y otorgar escala a los negocios de comercialización y provisión de insumos de las cooperativas de base, posicionándose en la década de los setenta como una de las más importantes entidades cooperativas en cuanto a acopio y exportación granaria (Lattuada y Renold, 2004). El centro de su actividad exportadora se concentraba en la terminal portuaria ubicada en el Puerto Norte de Rosario, donde disponía de un elevador de 40.000 toneladas. Esta entidad, además de proporcionar una representación institucional, permitía aumentar el alcance territorial más allá de la región pampeana.

A principios de la década de 1980, en el marco de la reforma financiera, las restricciones de la política crediticia de la banca pública y privada llevaron a las cooperativas a destinar su capital de trabajo y excedentes acumulados al financiamiento de sus asociados. Operatoria que no tuvo un respaldo técnico apropiado para la gestión financiera. La crisis de los pequeños y medianos productores más el costo del financiamiento, derivaron en dificultades de cobranza y conflictos entre las cooperativas y sus socios, en la insolvencia de las primeras y en el endeudamiento acumulativo que se trasladó a las entidades de segundo grado (Mateo y Bageneta, 2015). La situación económica-financiera de las que sobrevivieron a la década de los 80 condicionó sus posibilidades empresariales en el nuevo contexto macroeconómico y sectorial que se instaló en ese período (Gorenstein, Gutiérrez, y Barbero, 2000). En este contexto, FACA sufrió una grave crisis financiera que trató de superar –con el apoyo institucional de la entidad gremial (FAA)– mediante un proceso de reestructuración financiera y reconversión productiva para alcanzar el saneamiento y poder recuperar el volumen comercializado (Lattuada y Renold, 2004). Sin embargo, dicho proceso se interrumpió a fines de la década de 1990 con una nueva crisis institucional en el contexto de otra etapa de mortandad de las cooperativas de comercialización agropecuaria.

El nivel de complejidad y diversificación alcanzado no ha sido acompañado por modificaciones significativas en su lógica organizacional ni se produjo una adaptación acorde de los métodos contables, de los criterios administrativos, de los organigramas funcionales y de los procesos de planificación; inclusive, la pérdida del equilibrio entre objetivos empresariales y solidarios, dio lugar a procesos de erosión del capital social, deslizando una baja capacidad para establecer alianzas estratégicas con empresas privadas y/o entidades cooperativas que le permitieran superar dichas situaciones (Lattuada y Renold, 2005).

Tras 52 años de su fundación, FACA no pudo afrontar sus deudas y en noviembre de 1999 se presentó en concurso preventivo siendo sus principales acreedores pequeñas cooperativas agrícolas de Córdoba y Santa Fe cuya solvencia patrimonial se vio comprometida, bancos públicos (Banco Nación y Banco Provincia de Buenos Aires) y un conjunto de bancos privados. Si bien la entidad encaró una reestructuración interna mediante la reducción de sus costos fijos y la disminución del personal de planta, la venta de activos, la oferta a las cooperativas acreedoras de reintegros porcentuales sobre la base de las operatorias de granos a través de FACA como corredora de cereales y la rehabilitación de servicios, el estrangulamiento financiero tuvo su desenlace en el pedido de la convocatoria con la consecuente quiebra y extinción. Tras la caída de FACA sucedieron distintos fenómenos, por un lado, 7 cooperativas de Entre Ríos se agruparon y conformaron la CAFER en 1999 y, por otro, la mayoría de las cooperativas agropecuarias terminaron vinculadas a ACA.

IV. ACA

Se trata de la primera federación o cooperativa de segundo grado en Argentina y América, dando origen a la fase de integración cooperativa. La actividad de corretaje fue el primigenio eje de trabajo aunque la Asociación junto a sus cooperativas adheridas fueron asumiendo nuevos roles para contribuir al desarrollo productivo, modernización tecnológica y a la democratización de la economía agraria argentina.

En cuanto a la dimensión geográfica, su casa central se localiza en la ciudad de Buenos Aires, sucursales, en Rosario, Bahía Blanca y Córdoba y contando con agencias y filiales distribuidas en el país que se sumaban año tras año. Los Consejos Asesores Regionales (CAR) constituyen el órgano que integra a representantes de las cooperativas asociadas por zonas con ACA y entre sí para el tratamiento de problemas zonales, entre otros. Recientemente, se han unido el CAR sur y centro de Santa Fe, pasando a denominarse CAR centro sur de Santa Fe¹⁰⁰.

¹⁰⁰ No ha sido posible acceder a la nómina de cooperativas asociadas que lo conforman.

Desde mitad del siglo XX, ACA comenzó un proceso de crecimiento que la transformó en un complejo agroexportador, industrial y bancario que nucleaba a un amplio porcentaje de las cooperativas agropecuarias pampeanas, 274 aproximadamente (Olivera, 2015; Olivera, 2020). De esta forma, en el siglo XXI se constituye como una de las empresas exportadoras de commodities más grandes del país y la federación pampeana con mayor cantidad de cooperativas asociadas, pese a la reducción del 160% de sus asociadas (Lattuada y Renold, 2004). En este marco, la Asociación evidenció un nuevo momento de crecimiento económico y financiero a partir de la expansión territorial, el sustancial aumento en los volúmenes acopiados y comercializados y una inserción más profunda en diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria, a partir de la elaboración de agroinsumos, semillas, harinas, aceites y biocombustibles (Mateo, 2020a). Así, para 2010 disponía de más de 25 productos elaborados, entre los cuales la línea de insumos agropecuarios era la más relevante (fertilizantes, agroquímicos, semillas y alimentos balanceados), acopiaba 8.145.473 toneladas de cereales, oleaginosas y líquidos en plantas propias y de las cooperativas asociadas y comercializaba 10.207.897 toneladas de granos y 553.951 toneladas de aceites y derivados. (Poggetti y Carini, 2022).

En 2015 poseía una base de 50 mil productores, 157 cooperativas asociadas y una red de 39 CDCs, 9 plantas regionales, 3 puertos, 10 oficinas administrativas y 4 plantas industriales propias, con presencia activa en 9 provincias del país. Mientras que para 2023, las cooperativas alcanzaban 139, manteniendo el número de productores, aumentando la cantidad de CDC a 50, incorporando un puerto adicional.

Para 2022 la Asociación comercializó 24,4 millones de toneladas anuales de cereales y oleaginosas, proveyó más de 200 agroinsumos y exportó el 30% de su comercialización por puerto propio¹⁰¹.

V. FECOFE

FECOFE tiene una etapa de incubación a partir de 2006 “en un intento tardío de recuperación de lo que quedaba de la caída FACA en 1999/2000, más desde arriba hacia abajo, no por necesidad real de las cooperativas” (Consejero de FECOFE, 1 de noviembre de 2016)

Recién a partir de 2011 registra intervención efectiva tras la ruptura con la conducción de FAA de ese entonces que concebía que la federación debía dedicarse a la comercialización de granos. Consejero de FECOFE señala que “los commodities, los granos no era nuestro lugar porque era un lugar ya desarrollado, ya ocupados a nivel cooperativo tanto por AFA como por ACA. Algunas

¹⁰¹ <https://www.acacoop.com.ar/negocios.html> Visto el 06/03/23

de nuestras cooperativas también son socias de ACA”. Dicho suceso distancia a FECOFE de la FAA pero con el correr de los años FAA se asocia a FECOFE.

La postura de la dirigencia de FECOFE sobre el cooperativismo agropecuario tradicional exportador es que en fondo no deja de ser un cooperativismo de servicio, en el cual subyace “una matriz productiva casi individual y la cooperativa presta un servicio determinado al hecho productivo que no es indispensable y único para el productor como lo era quizás en sus orígenes. Usualmente, el productor sin la cooperativa se considera viable en el corto plazo, aunque su sostenibilidad económica se encuentra condicionada en el mediano y largo plazo. Sin embargo, si el productor no posee acceso a la cooperativa, cuenta con otras opciones para comercializar. Entonces, es una complejidad sumada al “exceso de información, de recursos y de competencia a nivel de mercado hace que el proceso de participación real del productor en la toma de decisiones de la cooperativa y en los espacios institucionales de la cooperativa sea cada vez menor, eso es una preocupación y que individualiza los procesos”. (Consejero de FECOFE, 1 de noviembre de 2016).

Desde FECOFE consideran que:

“...No hay viabilidad de las cooperativas (agropecuarias tradicionales) porque hoy la competencia del mercado hace que no sea el único actor que brinda ese servicio y los mismos exportadores salen a buscar a los productores...la competencia es muy desleal, entonces, si no reformula su rol la cooperativa en la cadena agregada de valor real para que el productor tenga un mejoramiento en su producción y su rendimiento y vuelva a ser parte por una necesidad real pasa a ser inviable o en muchos lugares no necesaria la cooperativa como tal” (Consejero de FECOFE, 1 de noviembre de 2016).

“ACA tiene visualización primarista de la producción y no daba ningún respaldo ni apoyo al agregado de valor y observamos que para hacer viables a las cooperativas realmente y que tengan implicancia hay que emprender un proceso de agregado de valor y encadenamiento productivo. Y esa fue nuestra lógica de trabajo, apostar a brindarles a las cooperativas soluciones en el marco de la búsqueda de financiamiento, por un lado, de la estructuración de proyectos y del desarrollo proyecto de agregado de valor en origen. Además del apoyo a algunas cooperativas como rescate financiero que están en situación complicada para no desaparecer en una fusión con otras.” (Consejero de FECOFE, 1 de noviembre de 2016)

Por lo expuesto, el desafío de FECOFE se orientaría a avanzar en etapas de agregado de valor que le otorgue ventajas a la cooperativa y que la permitan diferenciarse de otras opciones del

mercado. Por lo tanto, el objeto social de la Federación es amplio, estrechamente vinculado con la industrialización, el agregado de valor.

“En este momento estamos en un proceso de reforma del estatuto, pretendemos sumar actividades que no estaban previstas. Hoy apuntamos a desarrollo de energías renovables como factor de desarrollo, desarrollo de genética de semillas, creemos que es una pata que hace a la independencia en el proceso productivo también” (Consejero de FECOFE, 1 de noviembre de 2016).

La base social se compone de 38 entidades, de las cuales 2 no son cooperativas, una es FAA. Participan productores pequeños y medianos enlazados a una variedad de cooperativas de los sectores cerecero de Chubut, vitivinícola de La Rioja, productores de amaranto de Salta y Jujuy, tambero de Córdoba, cooperativas de trabajo recuperadas (como la alimentaria San Pedro). La lógica de cooperación que sostiene la entidad es desectorizando, no organizar el encadenamiento productivo en términos lineales, es decir, que la cooperativa haga todo el proceso productivo, sino que las cooperativas productoras de materias primas puedan avanzar en alguna etapa de agregado de valor asociándose con otros sectores que continúen el eslabón sin grandes inversiones.

“En ese caso, las cooperativas recuperadas o de trabajo que tienen un perfil agroalimentario que para nosotros son elementales y cerrar el circuito con las cooperativas de consumo como puede ser la (cooperativa de consumo-hipermercado) La Obrera¹⁰². Ese es el canal que vemos para generar un circuito económico dentro del cooperativismo mismo, que implica la articulación de los sectores. Implica también un grado de madurez política y económica donde las negociaciones no sean en términos económicos normales sino evaluativos donde todos ganemos en la cadena y donde todos para nuestros asociados podemos garantizar condiciones reales de producción y rentabilidad” (Consejero de FECOFE, 1 de noviembre de 2016).

La Federación asume un rol de gestión con los gobiernos nacionales y provinciales en cuanto a problemáticas y desarrollo de proyectos. Entre los logros se destaca una cantidad de recursos que conformaron en fondos rotatorios para financiar a las cooperativas y como proyectos de agregado de valor. Las formas asociativas asumidas para viabilizar proyectos puntuales redundaron en sociedad anónima (SA), consorcio cooperativo y asociación civil (Instituto de formación y capacitación del complejo federado). Dichos formatos asumidos no pudieron circunscribirse al

¹⁰² Cooperativa Obrera Ltda. de Consumo y Vivienda. Es una de las Cooperativas con más de 2 millones de asociados del país. Sus supermercados cooperativos están localizados en más de setenta localidades de siete provincias argentinas. Es la segunda Cooperativa de consumo en importancia de América Latina. <https://www.cooperativaobrera.coop/institucional/que-es-la-coope.html>

propio modelo cooperativo debido a vacío en la legislación cooperativa argentina, mientras que en otros países se pueden formar cooperativas con 3 miembros, en Argentina una figura de asociación con 2 cooperativas, puede asumirse en una sociedad de responsabilidad limitada (SRL), SA, Unidad Transitoria de Empresas (UTE), u otra figura dado que lo mínimo para una cooperativa de segundo grado son 7 y en las de trabajo, 6 miembros. En este sentido, desde la Federación reconocen:

“Legalmente hay un vacío porque una cosa es una cooperativa de 2do grado con fines de representación, pero para un proyecto con fines más específicos debería existir una figura cooperativa que se puede armar solamente entre dos cooperativas de manera excluyente” (Consejero de FECOFE, 1 de noviembre de 2016).

VI. SANCOR

SanCor es un referente de adaptación a los procesos de globalización e integración regional. Existe una tendencia a nivel mundial respecto a la integración y fusión de las cooperativas lácteas¹⁰³. Esta cooperativa láctea viene adoptando una serie de iniciativas a los fines de regular su comportamiento acorde al RSA. Durante la década del 90 el sector lechero experimentó cambios en el comercio internacional, Argentina y Uruguay se consolidaron como exportadores y Brasil comenzó a autoabastecerse cada vez más. Superado el *boom* del consumo posterior a la convertibilidad, comenzaron a incrementarse las exportaciones de productos lácteos. Entre 1996 y 1998, el MERCOSUR ha sido el principal destino de las exportaciones de SanCor. Desde ese entonces, la entidad creó el Área Internacional, la cual tenía como misión “facilitar el tránsito de SanCor hacia una lechería integrada al mundo, no sólo desde una perspectiva del comercio exterior, sino coordinando la integración con la economía global a través de negocios con empresas extranjeras” (Revista SanCor, Marzo 1999). En la actualidad esta área quedó sin efecto ya que, a partir de la integración o asociación con Fonterra, ésta pasó a cumplir con esa misión¹⁰⁴.

SanCor diseñó una estrategia global del complejo institucional. Con el fin de potenciar el cooperativismo lechero a través de alianzas con otras instituciones y hacer de SanCor, el centro de un proyecto de vida para sus integrantes. Mientras la empresa madre –la cooperativa láctea–

¹⁰³ Tales son los casos de Holanda donde se han fusionado las cooperativas más grandes del sector, de la misma manera ocurrió con tres grandes cooperativas alemanas y en Estados Unidos se multiplican los acuerdos de asociación (Ressel y Silva, 2008a).

¹⁰⁴ En 2004 acuerdo se firma el Comercial con Fonterra (Nueva Zelanda) -líder mundial en producción y comercialización de lácteos-, a partir del cual la cooperativa neocelandesa comercializa y distribuye fuera del país productos tipo "commodity" elaborados por SanCor, siendo el principal destino de exportación esta cooperativa neocelandesa. El acuerdo contempla que Fonterra tiene la obligación de buscar clientes y colocar la oferta exportable de SanCor, en lo que se refiere a leche en polvo. La contrapartida es que la cooperativa es la representante de la firma neozelandesa en todas las compras que Fonterra realice en la Argentina.

encaraba esta reingeniería, los directores avanzaron con la integración de nuevos negocios, a saber; Medicina Privada SA y SanCor Mutual , Unidos AFJP (la participación de Unidos AFJP, se vendió manteniendo SanCor con ésta sólo lazos no económicos), Prevención ART, SanCor Seguros, (actualmente ya no depende de SanCor), Insumos Integral -materiales agrícolas- (en la actualidad está abocado a cuestiones de informática, presta provisión de insumos agropecuarios a los socios y a la comunidad a través de Aproagro),

Las principales cuencas en las que opera son Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba, con 8 plantas industriales para la elaboración de sus productos. Cuenta además con 3.726 empleados y 13 oficinas comerciales y sucursales de ventas, que comercializan más de 150 productos diferentes, en más de 30 países. A nivel local, la cadena de distribución se realiza mediante 200 distribuidores minoristas, 140 mayoristas, 1.600 supermercados y 80.000 comercios minoristas (Baggini, 2018).

En 2020 la Cooperativa presentó al Gobierno Nacional un Plan de Reestructuración que contemplaba la creación de un Fideicomiso que conformaría con algunos acreedores financieros; estructura que permitiría la sustentabilidad de la Cooperativa a largo plazo. Dicho plan fue evaluado y considerado razonable y factible por una consultora independiente designada por el Estado. Finalmente, en 2021 el grupo empresario presentó en conjunto con Asociación de Trabajadores de la Industria Lechera de la República Argentina (ATILRA) al Gobierno Nacional su plan y el nuevo formato del Fideicomiso.

Sancor es una institución de estrecha vinculación con uno de los casos trabajados, dado que fue la madre que impulsó la creación de esa cooperativa, instalando luego una de las principales fábricas de manteca en su localidad y teniendo la participación activa de miembros de la cooperativa en los sucesivos consejos de administración de la primera.

5.2.2.b FI no cooperativas

Respecto a la actividad agropecuaria coexisten una multiplicidad de FI de la competencia e internacionales referidas en las entrevistas y en la documentación suministrada por las cooperativas. Se trata de empresas de diversos tipos, tamaño, origen (nacionales y extranjeras), radicadas en la provincia, la localidad o en localidades aledañas proveedoras o consumidoras de bienes y servicios.

Entre las empresas proveedoras de insumos mencionadas por los ingenieros de las cooperativas se encuentran las que ofrecen: agroquímicos y semillas: ACA, NOVA, DASSER, DON MARIO,

BASF; fertilizantes: ACA; coadyuvantes-correctores: BIOMAGNA, QUIMECO; semillas de pasturas para ganadería: Guasch (Bahía Blanca), Aproagro.

Asimismo, como empresas competidoras que proveen insumos y captan a cambio la producción de los productores identifican a Bayer, Syngenta, Daser agro, Sunitagro (Las Rosas), Agronorte, Ypf Agro y otros distribuidores diésel (Cañada Rosquín) usan el combustible para posicionarse, el corre acopio Roagro (Bouquet).

Tanto YPF Agro como AApresid cumplen y podrían cumplir un rol importante en la definición del modelo productivo exportador, el primero como empresa testigo del Estado y el segundo como promotor y vigilante de la relación técnica-recursos naturales.

YPF Agro

Tuvo origen en 2001 Constituye el negocio de la compañía estatal YPF enfocado en brindar soluciones integrales al productor agropecuario. Entre 2004 y 2008 comienza a ofrecer la herramienta de canje de granos y adquiere productos de protección y nutrición de cultivos. En 2010 modifica su imagen a YPF DIRECTO, ofreciendo soluciones integrales para los cultivos (desde antes de la siembra hasta después de la cosecha). La organización posee participación en Y-TEC, la unidad de investigación científica y tecnológica de YPF integrada también por el Conicet, y en Profertil, asociada con la empresa canadiense de Nutrien Ag Solutions. Actualmente, a YPF Agro se la considera como la empresa de insumos más relevante de Argentina (Agrofy News, 9/6/2023). Para 2023 “alcanza a 22.000 productores que cubren el 70% del área agrícola, tanto en cultivos intensivos como extensivos con más de 100 centros de distribución” (Agrofy News, 09/06/2023).

YPF Agro es un actor que puede servir a la política económica a transparentar los valores de la cadena comercial agroexportadora -favoreciendo a pequeños y medianos productores (porque la compañía estatal estaría en condiciones de ofrecer una mejora sostenida en el precio de compra), al costo de desatar un conflicto con las EMN. En el mismo sentido, podría fortalecer el stock de divisas que genera la producción agropecuaria si asegurara la liquidación inmediata de los dólares de exportación dejando al descubierto las irregularidades de las compañías con las DJVE.

En términos estratégicos, YPF Agro podría ingresar de la mano del Estado como participante activo en el núcleo del negocio de mayor rentabilidad de la Argentina: los granos, la agroexportación y el ingreso de dólares genuinos y permitiría disputar la construcción de un proyecto de país de desarrollo nacional con inclusión social superadora de medidas puntuales.

Aapresid

Desde un inicio en 1989, los fundadores de la AAPRESID establecieron lazos de colaboración con las EMN de agroinsumos, las cuales tuvieron un rol destacado en apoyar los ensayos a campo del paquete tecnológico realizados en conjunto por los productores de AAPRESID y los extensionistas del INTA (Brieva, 2006); así como en el diseño y desarrollo de campañas de promoción del paquete tecnológico integrado por los productos por ellas patentados. Por otro lado, AAPRESID interactuó con las empresas de maquinaria agrícola para desarrollar sembradoras de siembra directa (SD) adaptadas a las condiciones edafológicas y de cultivos utilizados en la Argentina (Alapin, 2008). Este contexto positivo para AAPRESID fue el inicio de su desarrollo como institución, siendo hoy referente del modelo de agronegocios en Argentina (Hernández, 2020, p. 114).

El afianzamiento de AAPRESID se despliega en el marco de la reforma estructural del Estado argentino en los años 1990. Entre las medidas directamente ligadas a la “agricultura de fin de siglo”, la ley N° 24.083 de Fondo Común de Inversiones (1992) dio cauce a la organización de los pooles de siembra, nichos privilegiados del capital financiero, que adoptaron desde 1996 las semillas GM y el paquete tecnológico a ellas asociado (agroquímicos, SD). En este contexto, AAPRESID llama a “fundar una nueva agricultura”, a involucrarse en una metamorfosis que terminará cristalizando en la fundación de un “paradigma”, en el cual la SD será sólo uno de sus componentes. El segundo período de AAPRESID (1997-2001) estuvo dominado por el desafío de liderar esta transformación.

Se trata de una asociación con más de 2000 socios productores, técnicos y empresas del agro argentino conformados en 35 grupos regionales y uno en Lavras do Sul, Brasil. Se sostiene apoyada en la fortaleza que les otorgó el paquete tecnológico, los referentes de AAPRESID sintetizaron en la noción de “nuevo paradigma agroproductivo” la visión que tenían del negocio agrícola (Gras y Hernández, 2009). La Asociación se proyectó como conductora de la “segunda revolución de las pampas”, cuyos lineamientos se centraron en el rol del conocimiento: las biotecnologías, la administración y gestión empresarial, las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, entre las más relevantes. El rol de la Asociación fue acompañar material y simbólicamente a los productores para que transiten con éxito el pasaje hacia el nuevo paradigma¹⁰⁵. Hacia 2007, la “ideología tecnologizante” (Balsa 2008) era dominante entre los productores agropecuarios, incluso los de tamaño mediano, permite observar la posición hegemónica que había adquirido la visión del agro como negocio (Gras y Hernández, 2013)

¹⁰⁵ “Los productores, organizados a través de AAPRESID, queremos ejercer un liderazgo intelectual, técnico, productivo y estratégico. Deseamos ofrecer a los agricultores un estilo, un modelo, una forma y a la vez una esperanza o sea una misión que constituya la forma de insertarse y no sólo de superar estas circunstancias, las cuales además deben ser consideradas como una oportunidad” (V Congreso, 1997, p. 19).

transmitida por los dirigentes de AAPRESID, en adelante adoptada por la mayoría de las entidades del sector.

A raíz de las múltiples crisis cristalizadas en 2008 parte del empresariado ruralista optó por integrar el ámbito político y AAPRESID como interlocutor lidera diversas acciones para dar respuesta a las críticas que recibe el modelo de agronegocios debido a los efectos medioambientales (Pengue, 2008) entre las que se encuentran el programa REM (red de monitoreo de malezas resistentes al glifosato), el de Agricultura Certificada que promueve las buenas prácticas agrícolas, el de Aula AAPRESID realiza tareas de difusión del modelo de agronegocios a nivel de los pueblos rurales, entre otros.

5.2.2.c FI estatales y extra económicas

El Estado en diversos niveles y áreas tiene alcance al sector cumpliendo variadas funciones: financiamiento (banca pública), generación y transmisión del conocimiento (universidades nacionales UNR, centros de formación técnica, INTA, etc.), infraestructura (gobierno comunal, gobierno provincial mediante el Programa Caminos de la Ruralidad del Ministerio de Producción, Ciencia y Tecnología), programas de fortalecimiento institucional y exportación, asociativismo (Dirección Provincial de Economía Social, Agricultura Familiar y Emprendedorismo de la Secretaría de Desarrollo Territorial y Arraigo, INAES), recaudación y fiscalización (Afip, Ministerio Agricultura, ganadería y Pesca); de vinculación con instituciones locales (Consejo Provincial del Deporte, Co.Pro.De.).

Asimismo, en el tejido institucional que se despliega en cada territorio, una variedad de instituciones articulan acciones e intercambian recursos de índole educativa (escuelas primarias, secundarias, programas educativos en oficios), deportiva (clubes), social (otras organizaciones de la economía social, organizaciones transversales para abordar problemáticas sociales de la comunidad), cultural (centros culturales), ambientales (bomberos), de seguridad (policía), de salud (SAMCO, Sistema para la Atención Médica de la Comunidad). El enlace que las cooperativas agropecuarias posee con estas instituciones amortiguan diversos conflictos que pueden suscitar en sus territorios. Es así como la cooperativa, lejos de quedar al margen de las problemáticas sociales que afectan a la comunidad, se involucra no sólo brindando apoyo económico, sino también conociendo las diferentes realidades y necesidades sociales para un buen direccionar de los aportes. Por ejemplo, en el caso específico del Equipo Interdisciplinario Comunal, es de destacar el trabajo mancomunado abordando problemáticas de la niñez, la adolescencia y violencia de género, acompañando y amparando a estos grupos desde diferentes áreas disciplinares.

5.3 Procedimientos de regulación de cooperativas

El RSA dominante a nivel nacional, en complementación con la dinámica de la CGV sojera desde fines del siglo XX, impulsaron a las cooperativas a adoptar estrategias de recreación institucional o arreglos institucionales para “pilotear” en un contexto concreto la superación transitoria de los límites generales e inmanentes al proceso de acumulación del capital.

Respecto a las formas de la competencia y a las relaciones internacionales se pueden identificar a partir de la década de 1990 una serie de procedimientos de regulación o estrategias adoptadas por las cooperativas, agrupadas y clasificadas por temáticas comunes a ambas: capitalización productiva, prestación de servicios, mecanismos de financiamiento y políticas de asociativismo. Si bien difieren en el tipo de servicios y la forma de abordarlos de cada una, se encuentran semejanzas en cuanto a la respuesta a la dinámica productiva en la cual están insertas.

Tanto la capitalización como el financiamiento son cuestiones claves que estructuran el proceso de valorización y reproducción del capital de las propias cooperativas como de los productores asociados. Esta situación tomó relevancia a partir de la Ley de Entidades Financieras de 1977. Por su parte, el Estado tuvo una reducida participación en el financiamiento de productores agropecuarios, así como también fueron cerradas las cajas de créditos locales y formas de organización autogestivas de financiamiento.

Asimismo, se registra el acceso al financiamiento para capital de trabajo (insumos, arrendamiento, etc) como para la adquisición de maquinarias e instalaciones mediante gestiones de las cooperativas de financiación en la Federación que las nuclea (ACA), capitalización de los excedentes de la gestión cooperativa, aportes de los asociados al capital de propiedad común, operaciones en el sistema financiero, excedentes por otras actividades y por operaciones con no asociados, en bancos comerciales, Banco Nación y/o en una mutual local.

La estructura organizacional ha tenido que adaptarse a las nuevas necesidades del modelo global y adecuar la prestación de servicios, con la debida capacitación continua de sus recursos humanos o trabajadores.

Por su parte, lo referido a relaciones con el Estado en sus distintos niveles, puede plasmarse en acciones ligadas a la infraestructura, al acceso al financiamiento para instalaciones que generen agregado de valor y al planeamiento territorial.

Tabla N°10: Procedimientos de regulación de cooperativas según FI

Formas de la competencia y relaciones internacionales	Capitalización productiva	Adquisición de maquinarias con tecnología de punta
		Ampliación de la capacidad de almacenaje
		Instalación de plantas agroindustriales
		Incorporación y mantenimiento flota de camiones
	Prestación de servicios	Provisión de insumos y asesoramiento técnico productivo y de comercialización
		Elaboración y comercialización de alimentos balanceados
		Comercialización y almacenaje de cereales y oleaginosas
		Picado y embolsado fino de forrajes
		Aplicación de productos sólidos (fertilizadora)
		Realización de remates de ganado
		Comercialización de gasoil
		Servicios sociales: seguros, cobertura médica y turismo
		Comercialización de productos alimenticios, indumentaria y herramientas de trabajo
	Cobro de impuestos	
	Mecanismos de financiamiento	A los productores: descuento de cheques, cupos para mandar directo al puerto, paquetes de insumos
		De la cooperativa en el mercado financiero, en bancos, en ACA
		De maquinaria mediante la figura del "socio avalista"
		Operaciones financieras
	Políticas de asociativismo	Federativa (FACA-ACA-Sancor)
		Absorción coop ganadera y coop tampera
Asociados salvataje de la cooperativa		
Alianza comercial intercooperativas		
Adquisición de tecnología conjunta con asociados		

		Subarrendamiento de una explotación agropecuaria a asociados
		Constitución de fideicomisos con los asociados para producir
Estado	Infraestructura local y regional	Caminos rurales
	Financiamiento para el agregado de valor	Créditos Banco Nación
	Transferencia de conocimiento	INTA: elaboración proyecto Tambo Modelo
		Capacitación Sujeto Agropecuario
Planificación territorial	Abordaje de temas sociales y económicos locales	

Fuente: Elaboración propia.

5.3.1. Formas de la competencia y relaciones internacionales

En primer lugar, se han registrado dinámicas de capitalización productiva. En especial, a la incorporación de capital a los fines de sostener o ampliar la capacidad instalada respecto a alguna actividad o incorporar nuevas actividades productivas. En este sentido, se han observado, procesos de adquisición de maquinarias de tecnología de punta (fertilizadora autopropulsada para agricultura de precisión, picadoras de forraje,¹⁰⁶ ordeñadoras robotizadas). Asimismo, se ha registrado la ampliación de capacidad de almacenaje en plantas de acopio de cereales (si bien fue una estrategia válida en su momento, transitando la segunda década del siglo XXI no resulta una obra viable para incrementar la capacidad de almacenaje¹⁰⁷, aunque se observan opciones más flexibles y con menores costos. Entre estas últimas, la modalidad de acopio en silos bolsas o los productores de mayor escala que demandan venta directa al puerto han permitido proyectar instalaciones comerciales en pueblos aledaños, aunque con costos elevados que reducen el margen de ganancia adicional que pudieran obtener de la misma. También cabe mencionar la instalación de plantas agroindustriales: semilleros, fabricación de alimentos balanceados en diversos grados de procesamiento, tambo (cría de animales y producción de leche), así como la incorporación y mantenimiento de la flota de camiones para el traslado de los cereales.

¹⁰⁶ “Este desarrollo sigue demostrando que fue una excelente inversión, por la solución que representó para la reserva de alimentos de los productores, como así también una expansión territorial de la Cooperativa en la prestación de servicios. En la actualidad sigue siendo una de las principales secciones.” (Asociado de cooperativa, 9 de marzo de 2021).

¹⁰⁷ “Soy enemigo de construir silos, no lo recuperarás nunca” (Gerente de cooperativa, 30 de junio de 2022).

En segundo término, se han registrado procesos ligados a la prestación de servicios, tendientes a suplir las necesidades de los asociados y terceros comprendidas en su objeto social. Entre los mismos, se ha encontrado la provisión de insumos y asesoramiento técnico productivo¹⁰⁸ clave para la agricultura tecnificada en base a paquetes tecnológicos.¹⁰⁹ También suele ser habitual la contratación de ingenieros agrónomos con una retribución fija –no a comisión por ventas -, lo cual permite una asistencia técnica a los productores¹¹⁰ ajustada a sus demandas específicas en vez de a la oferta de un determinado producto o marca.¹¹¹ Sin embargo, esa modalidad de contratación ha implicado para la cooperativa una alta rotación de técnicos.¹¹² Por su parte, en la faz comercial cabe considerar alimentos balanceados pelletizados de marca y elaboración propia¹¹³ -con un servicio de nutrición de precisión para lechería, engorde animal, premezcla para productores auto elaboradores-; insumos, entre los que se han observado cereales y oleaginosas -junto con la profesionalización del análisis de mercados-, picado y embolsado fino de forrajes, aplicación de productos sólidos (fertilizadora) así como la realización de remates múltiples en forma centralizada o remota¹¹⁴. Asimismo, en la faz comercial también se halla la venta de gasoil (Puma-ACA) junto

¹⁰⁸ “Las ventas de agroquímicos no son a comisión, no se vende lo que los productores no necesitan, se busca la ecuación económica que hoy convenga al productor (precio-resultado). Es un asesoramiento productivo y no comercial. No se busca vender más, sino bien”. (Directivo de cooperativa, 30 de junio de 2022)

¹⁰⁹ Los ingenieros realizan capacitaciones para asesorar a productores, precios futuros estimaciones a cosecha (trigo, margen bruto, cobertura de insumos cerrarlo a un det precio del trigo) según la forma de pago de insumos, a cuenta de cereal acopiado en la coop, según la *idea de precio* arreglos a futuro. “La producción agropecuaria te permite atajarte, es decir, vos sembraste trigo en junio se hace un margen brutos y estimamos, valores de insumos con o sin alquiler, cuántos quintales te tiene que rendir para cubrir esos costos. sí ves que, en el mercado a futuro, el precio te conviene, se trata de que vos hagas una venta a futuro para cubrir esos costos, lo que te queda es beneficio tuyo. con ese precio a futuro, ¿puede ser que aumente, pero por lo menos me cubri los insumos a un valor. La paga al momento de venderlo, luego de la cosecha. Si el cereal no sale tenés que salir a buscar trigo a otro lado para cubrir el contrato, suele pasar. Por eso están los seguros, uno se asegura “X” quintales, hay distintos tipos de coberturas, por ejemplo, uno asegura 30 quintales por ha, si se da alguna adversidad que va el perito y ve que está dañado, te lo paga el seguro. Otros prefieren no asegurar, pero una helada, granizo, quema todo.” (Ing. Agr. de cooperativa, 17 de mayo de 2022).

¹¹⁰ “El productor busca productos nuevos y trajimos. cuando recetamos algo y se aplica y no resulta es responsabilidad nuestra. Si controla lo que nosotros queríamos te da satisfacción. Es necesario estar siempre actualizados, producto, dosis (cuántos kilos/litros por hectárea aplicar), malezas, resistencias. Capacitaciones ACA, Apresid. (Ing. Agr. de cooperativa, 17 de mayo de 2022).

¹¹¹ “Muchos productores han dicho que tienen a veces la imagen del ingeniero agrónomo como un actor que cree que tiene la razón, le cuesta reconocer los errores, de orgulloso, no vale lo que saben los productores, tienen una imagen comercial. La idea nuestra es trabajar juntos, no encajar lo que tenemos o usar lo que a nosotros nos convenga venderles. Nos remarcan lo positivo que nosotros no nos ven con ese perfil comercial. Si los necesitas te lo damos...eso es lo que te da la cooperativa, crecimiento de la parte técnica y en la parte de ventas, no tenemos presión de ventas. Hay ingenieros que trabajan a comisión y tienen que vender tantos litros por año, manejan una presión, recomiendan algo que muchas veces no es necesario porque tienen que cumplir con eso. No tenemos objetivos de venta. El vendedor agarra otro número en cuanto al sueldo, cobra más por ventas...Aún si cobráramos me gusta más este perfil, recomendar si realmente lo necesitás” “Si soy vendedor te tengo que decir que el producto es lo mejor del mundo” “nosotros vemos colegas que vienen a vender y se tiran a matar, hay competencia desleal. El productor se da cuenta de la diferencia y nos han dicho que les gusta cómo trabajamos porque les recomendamos y un producto si realmente lo necesitan” (Ing. Agr. de cooperativa, 17 de mayo de 2022).

¹¹² “Este año (2022) nos pasó que no había registro de lo que había sembrado, si era resistente a los productos que teníamos, pasaron siete ingenieros en año y medio, podría deberse a que conseguían otros trabajos mejor remunerados. Todos se fueron bien, pero por cuestiones de remuneración.” (Ing. Agr. de cooperativa, 17 de mayo de 2022).

¹¹³ La planta de balanceado fabrica en base a maíz, se busca autoabastecerse, la cooperativa alquila campos para sembrarlos y reducir costos.

¹¹⁴ “El servicio de remate de feria es estratégico; por un lado, nos bloquea la competencia y por el otro, el productor que vende la hacienda en mercado de cercanía la puede vender a un precio de mercado competitivo” (Gerente de cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

con un proyecto de distribución regional de combustibles; los servicios sociales (seguros -La Segunda-, cobertura médica -Avalian- y turismo -Coovaeco-, la distribución de productos alimenticios, indumentaria y herramientas de trabajo, así como el cobro de impuestos.

En tercer lugar, cabe mencionar los mecanismos de financiamiento. Es decir, a las formas de acceder a créditos y/o recursos para desplegar la actividad económica por parte de la cooperativa o de sus asociados y clientes. En relación a los productores y según el perfil, se ofrece financiación a bajo costo, descuento de cheques, cupos para envíos directo al puerto, paquetes de insumos (semillas, cura semillas, inoculantes, fertilizantes, etc.) valuados en quintales al momento de la cosecha a tasas en pesos para que el productor pueda obtener un mayor beneficio.¹¹⁵ En cuanto al financiamiento de la cooperativa en el mercado financiero, en bancos, en ACA (con un alto costo, excepto los de capital de trabajo cuya tasa del 70% es bonificada a la mitad bajo la condición de que la cooperativa posea un 100% de consecuencia) y en una mutual local. Respecto a la financiación de maquinaria mediante la figura del “socio avalista”. En este caso, un grupo de asociados garantiza el pago de la maquinaria mediante el derecho/obligación de uso del servicio a prestar por la misma, obteniendo un costo diferencial por éste¹¹⁶. En cuarto lugar, también se registran ingresos significativos por gestión financiera actúan como reaseguro de cobertura de la depreciación monetaria que sufren los patrimonios de las empresas por el efecto del proceso inflacionario. En ciertos períodos el excedente proveniente por operaciones financieras puede superar al excedente operativo de la cooperativa.

Por último, en cuarto término, se observan políticas de asociativismo. Entre ellas, cabe destacar la asociación a ACA con Sancor (previa desvinculación con FACA); la integración cooperativa mediante la absorción a la cooperativa ganadera de la misma localidad en 1996 y a la cooperativa tampera de una localidad vecina en 1994 reflejando la concentración de la actividad ganadera-tampera; el salvataje de la cooperativa por parte de los asociados en un momento de crisis en 1999 con la quiebra de la FACA de la cual la cooperativa era acreedora, por lo cual se encontró en riesgo

¹¹⁵ “Si es algo que no trabaja la cooperativa le traslada a los productores las condiciones de pago de los proveedores, es decir que la condición va a depender del proveedor de semillas y otros insumos. Se arman paquetes, se saca un crédito grande en muy buenas condiciones y se las traslada en la venta de paquetes al productor, calzado, financiado con plata de terceros. El financiamiento está basado en la confianza, no piden condiciones, sólo la palabra que va a entregar el cereal, se hace por tradición, herencia. Cuando hay algún productor nuevo se hace un contrato y pagarés” (Ing. Agr. de cooperativa, 21 de julio de 2022).

¹¹⁶ “Al crédito lo saca la cooperativa y los socios avalistas del proyecto se comprometían a que todos los años, independientemente de la reserva que necesitaran tenían que utilizar una cantidad de hectáreas del servicio de manera de asegurar el repago de la inversión, obteniendo dicho asociado un costo diferencial. Existía, de esta manera, una diferencia operativa con el productor que no avaló y para acceder a ese servicio había que avalar, en ese servicio no era común en ese momento. Luego se disolvió el formato de socio avalista y pasó a ser un servicio más de la cooperativa para todos los asociados en igualdad de condiciones. Dicho proyecto contó con el apoyo de jóvenes hijos de productores que, formando una comisión interna, con su entusiasmo le dieron la dinámica y la energía necesaria para su eficiente funcionamiento” (Consejero de cooperativa, 9 de marzo de 2021). No se registraron actas del consejo de administración ni de Asamblea con detalles sobre este mecanismo innovador de organización.

de ser arrastrada a la insolvencia.¹¹⁷ También se ha observado la alianza con una cooperativa aledaña para comercialización ganadera en la localidad, la incorporación de la actividad tampera a la entidad como una unidad de negocio adicional con proyección de tambo asociativo de forma de nuclear a pequeños tambos de la zona para responder de manera colectiva a la concentración de la actividad lechera que exige condiciones de aumento de escala y productividad. En relación con esto último, también cabe consignar la adquisición conjunta de tecnología específica por parte de asociados y la cooperativa, así como el subarrendamiento de una explotación agropecuaria a asociados cuyos establecimientos lindan con dicha superficie. Sobre esto último, la cooperativa abona el alquiler mensual, ahorrando al productor del costo financiero, debiendo realizar éste la devolución a la entidad en quintales al cosechar. Dentro de las condiciones el 70% de la superficie total sembrada y al menos el 65% de insumos deben ser comercializados con su cooperativa, fortaleciendo la fidelización. Para finalizar, cabe considerar la constitución de fideicomisos con los asociados para producir en campos pequeños (de 20/30 ha) en alquiler o en venta antes que sean captadas por grandes productores. Es decir, se trata de la formación de una sociedad donde participen los productores con un monto de inversión y la cooperativa aporte los insumos sin interés. Luego de la cosecha se dividen las ganancias entre los productores y la cooperativa comercializa la producción. Por último, el asociativismo resulta clave como arreglo institucional para mantenerse en el territorio y generar valor. En palabras de un entrevistado:

“Para generar valor nos asociaríamos con las cooperativas, es tan particular la cooperativa en sí, que entenderla para asociarse a un privado es difícil”. “para abajo con productores asociados y para arriba con cooperativas” (Consejero la cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

5.3.2 Relaciones con el Estado

Las relaciones con las estructuras estatales resultan múltiples y se suceden con diverso nivel de intensidad y frecuencia. A continuación, la exposición se despliega en las siguientes dimensiones: a) infraestructura local y regional; b) financiamiento para el agregado de valor; c) planificación territorial; y d) transferencia de conocimiento.

En primer lugar, respecto a la infraestructura local y regional, se observa una estrecha vinculación de la cooperativa con el Estado provincial, el cual ha otorgado un subsidio para la mejora de

¹¹⁷ Entre los acreedores de mayor volumen figuran: la Cooperativa Agraria de "Los Cóndores" radicada en la provincia de Córdoba y las Cooperativas de "Bouquet" y " San Jerónimo" de Santa Fe. La deuda de la Federación con estas tres entidades es de casi 4 millones de pesos. (El Faro, 26/12/1999)

caminos rurales. Se trata de una demanda de décadas que asegura la salida de la producción de los campos de los productores asociados y que permite (al proyecto original presentado por la cooperativa de productores) el acceso a dos escuelas rurales. El destino del subsidio consta mejorar la traza de 21 kilómetros de caminos de tierra con rípios atravesando el Distrito de Centeno de este a oeste y su posterior mantenimiento. Dicho subsidio posee una peculiar condición, que la cooperativa participe de la gestión del proyecto y que los cerca de \$75 millones de pesos otorgados sean administrados por representantes de la cooperativa que encabezan la Comisión conformada para tal fin. La obra es articulada con la Comuna, la cual provee maquinaria y mano de obra, la provincia que aporta el capital para la piedra; los productores son los veedores del cumplimiento y responsables de los fondos. Asimismo, el proyecto ha sido sustentado por la misma cooperativa.

En segundo término, el financiamiento para el agregado de valor se ha canalizado mediante líneas de créditos específicas de Banco Nación (construcción de la planta de alimentos balanceados, adquisición de máquinas).

En tercer lugar, en la escala comunal la cooperativa se desempeña como un actor estratégico en términos económicos -principal generador y distribuidor de riqueza en territorio, de recursos humanos -en cuanto a su formación-, sociales -por su responsabilidad social inherente a su carácter solidario, en términos políticos -porque aglutina a productores agropecuarios y tamberos -la principal actividad económica del territorio-, institucionales -por su trayectoria de 75 años. La cooperativa se encuentra estrechamente ligada a la comuna en la participación en proyectos rurales y urbanos.

Por último, respecto a la transferencia de conocimiento, se ha registrado el diseño de proyecto modelo de tambo mecanizado conjuntamente con el INTA así como el Programa de capacitación provincial "Sujeto agropecuario", en el que la cooperativa cede instalaciones y personal profesional para brindar capacitaciones en oficios rurales.

5.4 Conflictos locales dentro del RSA agropecuario

A partir de lo observado hasta aquí, puede advertirse que cada RSA despliega una serie de conflictos los cuales se expresan territorialmente, generando perturbaciones, movilizandolos actores, agentes e instituciones. Enfocar al conflicto desde la óptica regulacionista como un momento de creación social, en el cual se presentan nuevas oportunidades para generar proyectos comunes, innovaciones sociales, etc, promovería las condiciones para la transformación institucional y el tejido de nuevas alianzas territoriales.

En suma, entre los conflictos evidenciados en el RSA agroexportador y en su cadena de valor se han observado hitos referidos a los modelos: a) financiero; b) primarización; c) agriculturización asociada a paquetes productivos convencionales; d) concentración; e) redistribución.

En primer lugar, a escala nacional cabe considerar como hitos significativos la crisis de la convertibilidad con sus impactos en las estructuras de costos. Al respecto, en el caso de la Cooperativa esta ha sobrellevado la crisis de principios de siglo XXI a partir de una estrategia defensiva sin asumir riesgos financieros altos, manteniendo su escala (Consejero de cooperativa, 27 de septiembre de 2021). Este fenómeno tuvo implicancias distintas en la Cooperativa de Bouquet, que tuvo que ser rescatada de la quiebra por sus asociados.

Asimismo, en la escala local cabe considerar el surgimiento y consolidación de la figura del correacopio, una modalidad de empresas que comenzó a gestarse en el siglo XXI, a partir de la cual la estructura tradicional de intermediación comercial mutó en un negocio “sofisticado”, apalancado en instrumentos financieros. Un modelo que convocó a productores interesados en elevar los precios de sus granos con el riesgo de poder resultar perjudicados¹¹⁸. “La diferencia más importante con el corredor normal es que el correacopio toma posiciones en el mercado, compra y vende mercadería, mientras que el primero, sólo acerca a las partes, al productor con la exportación o la industria”¹¹⁹ (La Capital, 6/10/2019). Un integrante de una cooperativa de la zona núcleo explicó que “En las últimas dos décadas con la llegada del silobolsa y los correacopios perdimos clientes, ellos pagaban un punto y medio más” al productor por su mercadería. Los productores traccionados por esta modalidad convergen con “la impronta de la juventud y la innovación” también “escondía una visión muy individualista, asociado a las veleidades de operar con instrumentos sofisticados”, inclusive pequeños ahorristas de los pueblos que buscaron ingresar al negocio.

La modalidad del correacopio presentó un significativo índice de quebrantos, como son los casos de Santiago Grimaldi S.A. (SG SA), BDL, Cereales del Sur, Guardati Torti, entre otros. Estas empresas dejaron deudas en el sector agrícola y financiero de la zona pampeana, y anunciaron la cesación de pagos de la agroexportadora diversificada Vicentin, que lo declaró en diciembre de 2019 para entrar en concurso preventivo dos meses después. Estas firmas fueron arrastradas por la devaluación de 2018. Por su parte, SG SA dejó un pasivo de 25 millones de dólares, entre las

¹¹⁸ “Ese punto y medio de diferencia hoy tiene consecuencias para mucha gente”, advirtió un productor de la zona de Camilo Aldao, donde BLD tuvo sus orígenes, en referencia al sobreprecio que ofrecía este sistema al productor por su grano.

¹¹⁹ “Un productor puede vender 100 toneladas de soja al correacopio con un contrato forward (es decir a fijar precio a futuro). Esta empresa se la vende al exportador a u\$s 250 la tonelada y cobra por eso. Pero al no tener la urgencia de pagarle al chacarero, invierte ese monto en el mercado financiero, en varios instrumentos. “Esto se generalizó porque se obtenían muchas diferencias por las altas tasas” (La Capital 6/10/2019).

empresas defraudadas se encuentran el Banco Macro y Cofco Internacional Argentina SA (Redacción Rosario, 7/6/2022). El caso de BDL, corredora granaria, bursátil y de servicios, entró en suspensión de pagos por casi 100 millones de dólares con sus clientes del segmento agrícola generando la suspensión del pago a unas 3 mil cuentas de clientes agropecuarios por unos u\$s 100 millones correspondientes a operaciones de comercialización de granos sobre mercadería que ya había sido entregada con precio a fijar (La Capital 6/10/2019).

Las empresas de molienda suelen ser acopios, debido a que compran y stockean granos que, frecuentemente, serán pagados a futuro. Esto permite, en situaciones excepcionales, el mismo fraude económico en el que han incurrido los acopios tradicionales, declarando quiebras y vendiendo el grano sin abonar. El caso emblemático de esta situación ha sido la convocatoria de acreedores del Grupo Vicentín en 2020, que un año antes era el cuarto exportador a escala nacional (García Bernado, 2021, p. 123). La presentación en concurso preventivo de Vicentín S.A.¹²⁰, afectó a más de 1500 productores, a 93 cooperativas agropecuarias, a la banca pública (Banco Nación, Banco Provincia, al Banco de Inversión y Comercio Exterior y al Banco Ciudad) y trabajadores, directos e indirectos, en particular a la ACA y algunas de sus cooperativas, por cuanto quedaron sin cobrar y a la espera de la propuesta concursal una importante acreencia producto de la mercadería entregada a fijar precio. Respecto a ello, todas las cooperativas afiliadas que comercializaron a través de ACA con Vicentín resultaron beneficiadas recibiendo el monto de su acreencia por parte de ACA, debiendo ceder en el momento que corresponda los montos verificados a favor de la Asociación. Esta situación permite observar la importancia de pertenecer y comercializar dentro de su cadena de valor. Respecto a esto último, referentes de cooperativas afiliadas aseguran que:

“Si ACA no hubiese pagado esa deuda hoy en día habría aproximadamente unas 10 cooperativas menos, no había forma de recuperarse por sí mismas.” (Gerente de cooperativa, 30 de junio de 2022).

“Se genera un efecto dominó, cuando se funde una afecta a las otras, la movida financiera producto de una mala administración en el gobierno de Macri aumentó el tipo de cambio y el precio de los cereales, se vendió a precio bajo y no tenían para pagar a productores...bajo la modalidad de silo bolsa hay un sistema de comercialización tentador menores costos de flete corto, acarreo, carga y descarga, comisiones, mientras que el acopio entrega con precio a fijar

¹²⁰“Desde el año 2012 lo que venía ocurriendo con Vicentín es que este grupo empresario fue desarmando la estructura patrimonial que tenía como centro a la empresa Vicentín argentina, trasladándola a Vicentín Family Group en Uruguay, usando la “sucursal” argentina para la toma de deudas; se suman además delitos cometidos por Vicentín tales como sub facturaciones, falsas liquidaciones, etc.” declara Claudio Lozano, integrante del directorio del Banco Nación que investigó el caso (Tiempo Argentino, 10/05/2023).

al momento que quiera vender, mientras el corredor comercializa varias veces” (Ing. Agr. de cooperativa, 21 de julio de 2022).

“Eso fue una discusión interna en ACA porque hay cooperativas que las enganchó mucho, a otras con nada, pero uno puede decir, mandás todo a fijar, haces cupo y al riesgo de los trasladás a otro. Pero respecto de la capitalización, si ACA no hubiese estado fuerte, y se podría haber lavado las manos como lo hicieron todos los corredores, (porque los negocios a fijar no es responsabilidad de pago del corredor) los demás negocios que se hacen a precio, el corredor es el garante de pago sí. Todos los negocios de las cooperativas que pasaron a través de ACA, ésta respondió y lo hizo porque estaba fuerte, la capitalización sirvió” (Gerente de cooperativa, 30 de junio de 2022).

El saldo de la especulación financiera en el agro a partir de la intermediación de los correacopios resultó a favor de las cooperativas que cuentan con una trayectoria y están localizadas y gestionadas en las localidades, asesores de productores asienten que: “ello favoreció a la cooperativa, le brinda más confianza y financiación” (Ing. Agr. de cooperativa, 21 de julio de 2022).

Asimismo, cooperativistas manifestaron que:

“el negocio se fue sincerando también con la caída de Vicentín y de todos los actores de corredores directos, exportadores, se está volviendo a lo más tradicional. Por eso es importante el paraguas de ACA porque es el que nos da el volumen para ese corredor/exportador grande.” (Gerente Cooperativa, Centeno, 27/09/21).

En segundo término, respecto al modelo de primarización con la lógica de competencia en base a escala, cabe considerar que en esta situación se inscribe el modelo de ACA. Los comportamientos y directrices estratégicas que se desprenden de la Asociación promueven la fusión por absorción de la cooperativa más chica por otra más grande. Fueron los casos de dos cooperativas santafesinas, la cooperativa de María Susana (más grande) y la de Carlos Pellegrini (menor, desaparece), la primera absorbe a la segunda¹²¹. Asimismo, en septiembre de 2016 la Cooperativa de Armstrong absorbe a la de Correa, por sugerencia de ACA, su federación común (La Cooperación, 24/10/2016). Dichas fusiones se enmarcan en la reducción de costos fijos de las instalaciones de las cooperativas acopiadoras y en la escala creciente de las explotaciones

¹²¹ La Cooperativa Federal Agrícola Ganadera de María Susana Ltda. y la Cooperativa Agrícola Ganadera Carlos Pellegrini Ltda. han suscrito un Compromiso Previo de Fusión en febrero de 2014 mediante el cual acordaron que la Cooperativa Federal Agrícola Ganadera de María Susana Ltda. incorpore a la Cooperativa Agrícola Ganadera Carlos Pellegrini Ltda., la cual procederá a disolverse, sin liquidarse, en los términos del artículo 83° de la Ley de Cooperativas. Resoluciones Sociales que lo aprobaron, a) Sociedad Incorporante: Asamblea Extraordinaria de fecha 10 de marzo de 2014; Acta N° 83 b) Sociedad Incorporada: Asamblea Extraordinaria de fecha 11 de marzo de 2014; [Acta N° 85](#).

agropecuarias y la reducción de productores asociados que comercializan. Si bien se trata de un requerimiento económico, quedan soslayadas cuestiones de índole social, identitarias que hacen a la democracia participativa de los asociados a las cooperativas absorbidas por las de mayor tamaño. Un referente del sector califica este comportamiento:

“Es una fusión desde óptica negativa en el sentido de que no es una fusión real en la que surge una cooperativa nueva” En el modelo de la carrera escala, se promueve la fusión desde óptica negativa en el sentido de la absorción de la cooperativa más chica por otra más grande. No es una fusión real de la cual surge una cooperativa nueva. Porque las cooperativas deben jugar en una lógica de la primarización y para ello hay que competir en base a escala, no hay otro camino. Caso coop Ma Susana (más grande) y coop Carlos Pellegrini (menor, desaparece), en verdad fue Coop Ma Susana que absorbe a la otra, no se generó una nueva cooperativa de la unión de éstas con otra denominación, inclusive; no se fijaron condiciones políticas de participación. El Consejo de Administración es el de Ma Susana y los miembros de Carlos Pellegrini no participan. Esa “fusión” fue impulsada para reducir los costos de administración, ser competitivo y aumentar la escala. Hemos visto que, aunque la situación de cooperativas no era mala, también se ha impulsado la fusión” (Consejero de federación de cooperativas, 1 de noviembre de 2016).

Por último, cabe considerar que el modelo de agriculturización organizada en torno al paquete tecnológico convencional constituye una práctica extendida y naturalizada en el territorio argentino. Es la modalidad que predomina en el modelo productivo agro exportador. En ese marco, el Estado local busca regular el ordenamiento territorial a partir de los cambios en la matriz productiva producidos acaecidos desde la década de 1990. Puntualmente, el reemplazo de la soja por la ganadería ha generado problemas en la Cuenca Alta, provocando que la localidad de Centeno se inunde en cuatro horas cuando llueve entre 100 y 150 milímetros. Ello ha demandado realizar obras hidráulicas para redirigir el cauce del agua. En particular,

“Cuando prevalecía la ganadería, los molinos de viento, el mismo ganado y el sembrado de alfalfa y otros cultivos favorecían a la absorción del agua de lluvia. El cambio en la matriz productiva empieza por lo social, la gente se va del campo, quedan las taperas (casas de campo abandonadas); quienes alquilan los campos modifican sus infraestructuras, tumban las casas, sacan plantas, alambrados, etc. para sembrar soja. También la laguna que se formaba en la Cuenca Alta fue rellenada para la siembra. El agua tenía la contención de sembrados, montes, alambrados, ya no la tiene” (Representante de la Comuna, el 29 de noviembre de 2021).

Respecto al impacto de la actividad de acopio en el ambiente, las cooperativas realizan inversiones en máquinas silenciadoras, extractoras de polvo para atenuar los efectos nocivos en la salud de los habitantes de las comunidades y la pérdida de ecosistemas naturales. Al respecto,

“El productor muchas veces compra semillas porque todos los años aparecen nuevas semillas con tecnologías para controlar malezas, con resistencia a algunos productos químicos que le permite a los productores aplicarlos sin que la planta se muera. Van saliendo nuevos eventos tecnológicos que hacen que el productor tenga ganas de comprar porque le conviene para el manejo. Lo mismo pasa para el maíz, los eventos tecnológicos que tengan duran un año” (Ing. Agr., Centeno, 17 de mayo de 2022).

“...eventos (tecnológicos), por ejemplo, la soja RR, resistente al glifosato (es un herbicida) si la soja no tiene ese evento tecnológico porque se le ha hecho una modificación genética que le proporcionó a la soja esa resistencia, si le aplicas esos herbicidas o (a insectos) mata a las malezas (que le sacan recursos: nutrientes, agua, etc.) y no a la planta de soja. Ahora está el trigo HB4, tiene un evento que le proporciona resistente a la sequía, además de a herbicidas e insectos, el cultivo tiene mejor comportamiento frente a la falta de agua. Son transgénicos, por eso hay mucho conflicto social, porque se saca un gen de un ser vivo y se pone en el genoma del trigo y con el mismo se comporta de otra manera. El Maíz BT resistente a una oruga, se sacó parte de adn de una bacteria y se puso en el material genético del maíz y mata al bicho que lo toma. Respecto a la transgénesis, hay muchos países de Europa que no la aceptan, a la gente no le gusta. Cada vez está más a la vista el tema. Se hacen pruebas, y análisis, impacto ambiental en la flora, fauna, puede pasar a algún otro individuo en esos sistemas. El uso depende de otros intereses, puede producirse y mezclarse con otros granos en países que no lo aceptan y eso va generando desconfianza (Ing. Agr., Centeno, 17 de mayo de 2022).

La crisis del sector lácteo se manifiesta en un plan de reestructuración de SanCor hacia la segunda década del siglo XXI. La cooperativa láctea de mayor tamaño de Latinoamérica anuncia el cierre de varias plantas lácteas, entre las que se encuentra la santafesina de la localidad de Centeno provocando, entre otros, el desempleo de 65 trabajadores, la reducción de la actividad económica local, la restricción de las finanzas de la comuna¹²². En la localidad hay una movilización que alcanza al conjunto de la población y participa activamente para amortiguar la crisis; en efecto, la cooperativa agropecuaria -vínculo productivo local que definió la instalación de la planta-, el

¹²² El presidente comunal afirma que “entre 2,5 y 3 millones de pesos menos circulando en la economía del pueblo todos los meses”. Y agregó que “eso se siente en los comercios, en la comuna, en todos lados” “estamos sufriendo el efecto dominó de esta cuestión socio-económica”, “Nos cuesta mucho llegar a reunir el dinero para los sueldos, se está haciendo una rueda muy pesada” (Las Rosas Digital, 27/7/2017).

gobierno comunal y provincial adhirieron a la lucha y mediaron para volver a abrir la fábrica. Finalmente, después de ocho meses de incertidumbre, la planta fue transferida a una empresa bonaerense, permitiendo que sólo 35 obreros vuelvan al trabajo. De esta forma, las instituciones de la sociedad civil, empresas, el Estado, interactúan para normalizar la relación del capital y guiar el curso conflictivo mediado por la crisis de acumulación de capital en la CVG lechera.

El conflicto agrario desatado en marzo de 2008 con la Resolución N° 125 que ante la duplicación de precios internacionales de los principales productos agrarios en un corto plazo intentaba regular el aumento de precios los precios internos, consolidar la mejora de la distribución del ingreso y estimular el mayor valor agregado (Rossi, 2015, p. 7-10). En 2008 la burguesía agropecuaria representada por FAA, CRA, SRA y CONINAGRO integraron la Mesa de Enlace dando nacimiento a una forma institucional para resistir el intento de elevar los impuestos a la exportación de granos. Este conflicto, que se extendió entre marzo y julio de 2008, conjugó un “paro agrario” por tiempo indeterminado, realizó más de 1.200 acciones de protesta en todo el país concentradas en la región pampeana, congregando a más de 200.000 asistentes en algunos casos. La Mesa de Enlace funcionó como coordinadora de las medidas de lucha y cualquier negociación o salida del conflicto debía contar con su aprobación. La movilización de los productores agropecuarios condujo al gobierno nacional a modificar la iniciativa original, dando evidencia de su poder estructural -por su capacidad para acelerar o tener decisiones productivas (venta de la producción, liquidación de divisas, retención de inversiones)-; y también del poder instrumental (Schneider, 2010) que logró materializar dicha institución. Primero elaboró una “tabla” que fijaba porcentajes fijos de retenciones de acuerdo con el precio internacional, para proteger a los mercados futuros. Luego fijó retenciones diferenciadas y compensaciones de acuerdo al tipo de producción, al tamaño de la producción y a la distancia del puerto de embarque, con el fin de beneficiar a la pequeña burguesía agraria –la principal perjudicada por las retenciones– y a las burguesías regionales. También instituyó el “Programa de Distribución Social”, que proponía destinar los montos de retenciones superiores al 35% a la construcción de hospitales y viviendas; con este instrumento se incorporan otros sectores sociales y políticos a la alianza (Sartelli, 2008).

5.5 Estrategias de capitalización cooperativa

Al considerar la capitalización como factor condicionante del RSA agroexportador y regulador de la adaptación de las formas de la competencia, resulta clave detenerse en el análisis de los sistemas de capitalización de las cooperativas abordadas.

El proceso de acumulación del cooperativismo se halla condicionado por un aspecto fundamental: en los casos indagados se capitalizaron excedentes de los asociados.¹²³ Específicamente, los asociados han utilizado la figura del socio avalista para adquirir maquinaria con el aporte de asociados usuarios de un determinado servicio por un tiempo determinado. Asimismo, se incrementaron las reservas especiales derivadas de la intermediación con no asociados¹²⁴; el Estado viabilizó créditos a tasas subsidiadas (mediante líneas de financiamiento específicas con MiPymes, Créditos del Bicentenario, entre otros) empleando como garantías inmuebles de la cooperativa. Por otro lado, la entidad de segundo grado ha financiado capital de trabajo (mayormente a tasas bonificadas) y respaldó desfasajes financieros; se obtuvieron préstamos de bancos comerciales (Credicoop, Santa Fe, Nación, Francés, Hipotecario, Industrial) y de mutuales locales, se alcanzaron ingresos ajenos a la gestión cooperativa.

Este último mecanismo de capitalización, ha sido predominante en Bouquet. En efecto, se observa que los resultados ajenos a la gestión cooperativa¹²⁵ constituyeron el 74% del excedente del ejercicio económico en 2021,¹²⁶ mientras que para Centeno dichos resultados representaron un 18%.¹²⁷

En relación al emprendimiento de generación de valor agregado con la incorporación del tambo en el ámbito de la cooperativa de Centeno, se planteó un debate en torno al acceso al financiamiento. El mismo ha girado en torno al proyecto de tambo modelo intensivo en tecnología mediante ordeñadoras robotizadas¹²⁸, instalaciones modernas para el bienestar animal, collares para el control sanitario y reproductivo de los animales en pos de una alta productividad que suponga una respuesta colectiva a la desaparición de tambos regionales y a la concentración de la actividad.¹²⁹

¹²³ Las actas de asamblea que delinear el proyecto de distribución de excedentes (según el art.10 del Estatuto de la Cooperativa Agropecuaria de Centeno) corresponde considerar los índices de suscripción de capital y el consejo de turno sugiere la suscripción de capital en la misma proporción que los retornos obtenidos por cada socio, los cuales se capitalizan por unanimidad asamblearia (Acta N° 106 libro de Actas de Asambleas N°1, 22/12/2014; Acta N° 107 libro de Actas de Asambleas N°1, 22/12/2015).

¹²⁴ En la evolución del patrimonio neto de cada cooperativa se observa cómo su valor se incrementa en los últimos años y la participación del capital social suscrito decrece. Si bien se registran mayores excedentes y éstos se capitalizan en las cuentas de los asociados, también crecen los excedentes no repartibles provenientes de actividades con no asociados: prestación de servicios a no asociados -comercialización de granos, venta de insumos, otros); producción agropecuaria de la propia cooperativa; arrendamiento o venta de activos (instalaciones, maquinarias, transportes- (Balances económicos cooperativas Centeno y Bouquet, 2020, 2021).

¹²⁵ En concepto de participación en otras sociedades (\$32,9 millones), explotación de campos (\$19 millones) y participación en ACA BIO (\$10,9 millones).

¹²⁶ Resultados de la gestión cooperativa \$22.1 millones, Resultados ajenos a la gestión cooperativa \$62.9 millones, Excedentes \$85,1 millones (Balance Económico Cooperativa Bouquet, 2021).

¹²⁷ Resultados de la gestión cooperativa \$18,3 millones, Resultados ajenos a la gestión cooperativa \$4,15 millones, Excedentes \$22,5 millones (Balance Económico Cooperativa Centeno, 2021).

¹²⁸ El Ingeniero agrónomo y asociado encargado del tambo comenta que "...no se reemplaza mano de obra, aunque hace que la tarea de los operarios cambie, pasa a ser más calificada, van a estar en actividades de monitoreo de teléfonos y de pantallas y se humanizan los horarios, es otro tipo de trabajo", video publicado el 19/04/22 <https://www.instagram.com/p/CcjDJXkqu0z/>.

¹²⁹ "proyecto de hacer el tambo asociativo con una participación más directa de los asociados, tambos chicos que no tengan recambio generacional y no puedan seguir con sus instalaciones, podrían empezar a participar con un aporte de

Si bien el proyecto se planteó como un tambo asociativo que integre a asociados de diversas actividades (agraria en la provisión de alimentos, pecuarias para capitalizar animales), aunque también que pueda canalizar los ahorros locales de otras actividades, encontró limitantes legales en cuanto a las restricciones de la participación económica de los asociados. Finalmente, el proyecto fue absorbido íntegramente por la cooperativa, como una unidad de negocio adicional, comprometiendo su patrimonio para la obtención de créditos bancarios (Banco Nación) para las inversiones realizadas.

Basañes (2011) y Poggetti (2022) han mencionado la incorporación de nuevas prácticas entre las cooperativas agropecuarias, aunque la aprobación de normativa por parte del órgano de aplicación y el proyecto de Ley de CONINAGRO en 1999, los casos bajo estudio no han implementado ninguno de dichos mecanismos para modificar su sistema de capitalización.

Por último, un funcionario cooperativista reconoce el carácter colectivo y la capacidad regulatoria de las entidades asociativas frente a la masa de pequeños y medianos productores organizados en torno a ellas,

“el sentido de la capitalización, no es llevártelo, el sentido de la capitalización es para que la empresa sea grande. No importa si a mí me va bien o mal, lo que sabemos es que a la cooperativa le tiene que ir siempre bien, necesitas una cooperativa fuerte, hay mucha gente que depende de ella” (Gerente de cooperativa, 30 de junio de 2022).

5.6 Valor Agregado Cooperativo y desarrollo local

A partir de la identificación de la heterogeneidad e imbricación de vínculos interinstitucionales de las cooperativas agropecuarias en cuestión, es factible dar cuenta de la canalización de recursos que éstas efectúan en sus territorios, constituyéndose distribuidoras locales riqueza oriunda de sus cadenas de valor globales.

Por un lado, se observa que la redistribución de recursos desarrollada por las cooperativas resulta directa a distintos agentes e instituciones. Y, por otro lado, aquellas generan una plusvalía social usualmente invisibilizada que se capitaliza en el territorio y que se traduce en acciones que reflejan la sostenibilidad socio-económica; la cual no se evalúa en los balances económicos, aunque redundando en aspectos cualitativos que subyacen en las relaciones sociales y de producción.

capital, de vacas o de algún formato que estamos evaluando” presidente cooperativa, video publicado el 21/04/22. <https://www.instagram.com/p/CcnPZijlmUg/>

Entre aquello que resulta invisibilizado se hallan los recursos que los cooperativistas destinan solidariamente a resolver cuestiones sociales, medioambientales, económicas, sanitarias, entre otras. La participación directa y la implicación con lo común y con el lugar constituyen una ventaja cooperativa, que bien puede traducirse en una ventaja competitiva si es observada y valorada por los diversos actores que enlaza. Son los mismos productores cooperativistas los que habitan el suelo donde llevan adelante su vida social y la de su familia (reproducción) y el factor de la sostenibilidad adquiere mayor peso porque el uso irresponsable de los recursos en el presente compromete a las generaciones futuras. En ese orden de ideas, un representante de los asociados de una cooperativa advierte que:

“la construcción colectiva es lo que fortalece a la cooperativa en sí, a la comunidad, a las instituciones, así es cómo estamos transitando este proyecto y los servicios de la cooperativa” (Consejero de cooperativa, 27 de septiembre de 2021).

Es así como se recurre a una herramienta de abordaje metodológico específica para las organizaciones cooperativas que es capaz de dar cuenta del desempeño económico y social de manera simultánea a partir de las peculiaridades identitarias del cooperativismo, el Balance Social Cooperativo. Al interior de dicha herramienta se destaca la cuenta de VAC para identificar y medir, en lo posible, la distribución del valor generado y la vinculación interinstitucional de las entidades asociativas en su territorio clasificados por grupo de interés.

A continuación, se dispone de la medición del VAC que la cooperativa de Centeno generó y distribuyó entre los agentes implicados entre octubre de 2020 y septiembre de 2021. Si bien se computan acciones ya mencionadas en las estrategias de cooperativas, en esta sección se particulariza la entidad cooperativa que las llevó a cabo con la asignación de valores a las mismas¹³⁰.

El VAC se distribuye entre diversos grupos de interés clasificados en: productores asociados, trabajadores, comunidad (instituciones educativas, deportivas, sociales), proveedores locales, sector público, sector financiero. Una proporción constituye el VAC invisibilizado -cuentas que no suelen estar registradas contablemente y pueden requerir cierta ingeniería para su un cálculo. En el Anexo se adjunta el informe con mayor detalle.

Tabla N°11: Distribución del VAC Cooperativa Agropecuaria de Centeno al 30/09/2021

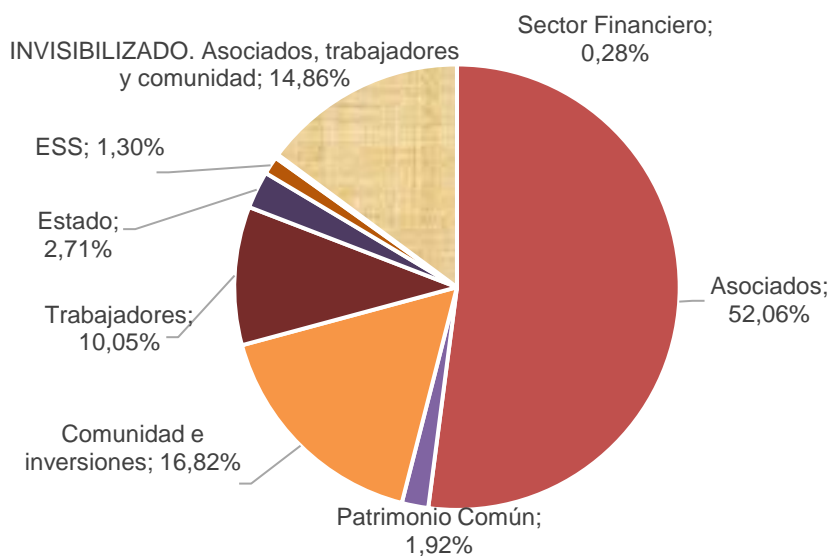
¹³⁰ La información suministrada se generó en el Informe Valor Agregado Cooperativo de la Cooperativa de Centeno correspondiente al ejercicio cerrado el 30 de agosto de 2021, publicado en diciembre de 2021.

VAC TOTAL EJERCICIO N°74	\$ 579.300.854
VAC VISIBILIZADO	\$ 493.242.531
Asociados	\$ 301.605.135
Patrimonio Común	\$ 11.141.602
Comunidad e Inversiones	\$ 97.428.425
Trabajadores	\$ 58.236.304
Estado	\$ 15.690.996
Organizaciones de la ESS	\$ 7.532.827
Sector Financiero	\$ 1.607.242
VAC INVISIBILIZADO	\$ 86.058.322
Asociados, Trabajadores y Comunidad	

Fuente: Elaboración propia en base al Informe VAC Centeno (2021).

A los fines de observar gráficamente la distribución, a continuación, se denota la proporción que le correspondió a cada grupo.

Gráfico N°19: Asignación de VAC por grupo de interés



Fuente: Elaboración propia en base al Informe VAC Cooperativa de Centeno

Un indicador significativo para observar la incidencia local resulta de restar al VAC total de \$579,3 millones los valores correspondientes al Sector Financiero y al Estado no local, resultando en el 97% el cual se reparte entre asociados, trabajadores, comunidad.

A los fines de contextualizar los valores obtenidos, se puede mencionar que los resultados contables, en función al respectivo Balance Económico aprobado por la asamblea de asociados, genera excedentes por \$22,4 millones y el Patrimonio (PN) alcanzó un monto de \$307,8 millones¹³¹.

La relación **VAC/PN= 1,88**, señala que la cooperativa distribuyó un 88% por encima del valor de su patrimonio; es decir, los recursos directos e indirectos, visibles o no visibles valuados en pesos que la cooperativa deja en el territorio en un ejercicio anual supera en un 88% del capital que los productores asociados poseen de manera individual y conjunta¹³².

Un indicador a destacar es la proporción entre el VAC y los excedentes del ejercicio, **VAC/excedentes= 25,86**, significa que el valor agregado distribuido es 25 veces más el excedente generado. Es decir, la medición contable de la ganancia constituye una de las formas de riqueza que la cooperativa distribuye en el territorio y otorga un resulta parcial del desempeño socioeconómico.

Estos datos pueden interpretarse como indicios del potencial que detentan instituciones cooperativas autogestionadas por productores asociados, para multiplicar la riqueza, distribuirla y generar desarrollo local y regional. En palabras de un gerente,

“Valorar la importancia de tener la cooperativa en la localidad, todo lo que la cooperativa deja acá, sueldos, impuestos, lo que le pagamos a los camioneros. Es mucho el movimiento de recursos. Lo otro que no se ve, imagínate que la cooperativa no esté, viene otro y se instala, pero las comodidades que vos le ofreces, los que están sentados tomando las decisiones son los mismos productores, la mentalidad que uno tiene siempre piensa en el otro. Cuando hay un particular no lo tiene en cuenta” (Gerente de cooperativa, 30 de junio de 2022).

La contribución al desarrollo se manifiesta en la generación de empleo genuino, con beneficios económicos y extraeconómicos para los trabajadores permanentes, transitorios, asesores externos, tercerizados, proveedores locales (pymes, emprendedores, productores, entidades de la

¹³¹ Incluye capital suscrito por \$26, 1 millones, ajuste de capital por \$13,7 millones, resultados reservados (reserva legal \$4.4 millones y reserva especial art 42 \$241 millones) por \$245,4 millones y resultados no asignados por \$22,4 millones.

¹³² Una parte del capital corresponde al patrimonio común y no es divisible entre los productores.

ESS). Las instituciones educativas, recreativas, deportivas, culturales, sanitarias se encuentran enlazadas por acuerdos, aportes, acciones y proyectos comunes que regulan la incertidumbre, las crisis, el acceso a recursos y produciendo un ambiente de bienestar, paz social y calidad de vida. El Estado, por su parte, acompaña la trayectoria de la cooperativa, colaborando con infraestructura, obras, acuerdos y planificando el territorio conjuntamente.

Asimismo, desde la gestión pública local, se considera que,

“la responsabilidad social que tiene la Cooperativa con la comunidad es sumamente importante, por la generación de empleo, el circuito económico que se arma en Centeno con los mismos sueldos que paga la cooperativa, en la escuela con becas, la participación de la juventud que hace un gran aporte trabajando a la comunidad en el medioambiente juntando bidones de agroquímicos y silos bolsas y llevándolos a sitios de disposición final, todo eso es muy importante es una ventaja tener a esa cooperativa funcionando” (Funcionario local, 27 de septiembre de 2021).

La dimensión de responsabilidad social invocada resulta congruente con los principios del movimiento cooperativo, manifiesta de la relación de la cooperativa con la comunidad en la que se inserta para contribuir al bienestar y al desarrollo sostenible de la misma, así como el fomento y promoción del cooperativismo mediante la educación (Tifni, 2017).

5.7 Vinculaciones entre los casos

A los fines de anclar territorialmente la dinámica que adquiere el RSA del sector agroexportador, el asociativismo agropecuario en el centro sur santafesino ha resultado una opción, puesto que constituye el eslabón inmediato superior al primario, cuyo desempeño es tributario, asimismo, a observar su aporte al desarrollo local.

La institución cooperativa necesariamente ha ido mutando ante las transformaciones de las CVG y el agronegocio. Ante los casos relevados se pueden caracterizar aspectos similares y disímiles entre ambas cooperativas, no con ánimo de comparar, más bien valorar cada caso en su contexto socioeconómico y geográfico en el modo de adaptarse a las condiciones de la época.

Entre las similitudes, cabe considerar que ambas se localizan próximas, en el centro sur de Santa Fe. Asimismo, en sus orígenes estaban enlazadas a FACA, y luego pasaron a integrar la ACA, con todos los beneficios, derechos y obligaciones que el GE cooperativo ofrece. Estas semejanzas se encuentran reforzadas por quienes personifican los cargos técnicos y gerenciales, en su mayoría de corta y mediana edad, desarrollando capacitaciones e interconsultas antes cuestiones comunes

a la gestión. Por último, ambas cooperativas han adoptado estrategias vinculadas a sus asociados para no perder territorio, una, mediante el subarrendamiento de las tierras a productores asociados y mediante la incorporación de un tambo como unidad de negocio, la otra a través de la figura de fideicomiso junto a productores asociados.

Entre las diferencias, cabe considerar que mientras en Centeno se despliega la actividad mixta, en Bouquet prima la cerealera. La primera nació como cooperativa de tamberos, por estar radicada en una de las cuencas lecheras más importantes del país y con el avance del agronegocio y modificaciones en las cadenas de valor láctea y cerealera (sojera) ha ido ganando lugar la actividad agraria. La segunda también se gesta como agropecuaria, aunque la actividad agraria -por ser zona de altos rindes agronómicos- resulta fundamental, centralmente en los últimos 30 años. Esta orientación se halla definida por el RSA dominante en el marco de la inserción internacional y el acceso a los mercados globales.

Asimismo, en Centeno se gestan proyectos de diversa índole productiva y de servicios (con altas inversiones en tecnología y maquinarias por parte de la cooperativa), inclusive la cooperativa está implicada con la Comuna y participa en proyectos rurales y urbanos. Mientras tanto, la entidad de Bouquet, inmersa en la actividad cerealera apuntala mantener y conquistar nuevos mercados en la zona para la captación de productores. En función de la ubicación en tierras con un alto rendimiento por hectárea, los productores suelen capitalizarse, ser propietarios de sus propias maquinarias y prestar servicios a terceros y a la propia cooperativa. Por lo tanto, la cooperativa prescinde de la prestación de servicios agrícolas como sucede en Centeno. En los últimos años se ha orientado al mercado financiero y administrar con bajo nivel de riesgo las inversiones productivas.

Resultados y conclusiones

A partir de la problemática que plantea esta investigación y el objetivo general de abordar el RSA en relación al cooperativismo ligado con el sector agroexportador, así como la consideración respecto de sus vinculaciones con las políticas estatales y con la red de cooperación entre cooperativas al interior de la cadena de valor sojera (centro sur de la Provincia de Santa Fe, entre 1991 y 2021), se ha buscado desplegar un marco conceptual a partir del cual abordar los interrogantes construidos a partir de dicha problemática.

El marco teórico construido a través del diálogo entre la teoría de la Regulación y enfoques ligados a las CGV, el Estado y las políticas estatales, las relaciones centro-periferia y las especificidades del modelo empresarial cooperativo en el agro, permitió aprehender aspectos económicos y políticos que se desenvuelven en un RSA dominante de valorización a escala global (internacional-nacional) y aquella vigente al interior de una formación social específica en determinado período - en esta investigación, las cooperativas agropecuarias exportadoras (1991-2021)-, junto a sus articulaciones, contradicciones y crisis endógenas.

El anclaje sectorial en tiempo y espacio ha permitido visibilizar cómo interactúan las FI vinculadas al cooperativismo a través de las diversas estrategias implementadas. Dichas FI modifican sus modos de complementariedad entre sí, el orden de prelación de unas respecto de otras y sus escalas de influencias. De hecho, en el capítulo 4 en cada RSA nacional se produjeron diversas configuraciones de las tres FI vinculantes al sector agroexportador. Al respecto, cabe considerar las formas de la competencia, expresadas en las acciones de las diversas formas empresariales; el Estado y su manifestación en políticas estatales; y las relaciones internacionales, a partir de la posición estructural dependiente con una inserción económica internacional sujeta al proceso de globalización. En suma, los avances y retrocesos de las tres FI fueron definiendo el modo de regulación predominante en cada RSA. De hecho, la denominación que asume cada RSA se focaliza en el principio homogeneizador que otorga unidad al proceso suponiendo una regularidad de ciertas variables.

En los RSA de valorización financiera, RSA apertura y desregulación económica y RSA de nueva valorización financiera el bloque que conduce es quien orienta la valorización en articulación con dispositivos estatales, logrando la reproducción ampliada de intereses de manera relativamente estable. Dichos períodos se caracterizan por ingreso de divisas, ya sea por aumento de deuda

externa o privatización de recursos y empresas públicas y privadas; colocación de fondos en activos financieros en el mercado interno (títulos, bonos, depósitos, etc.) y remisión de capitales al exterior. El mencionado mecanismo de valorización parece haber tenido una relación causal con la acumulación de dólares excedentes en los sistemas financieros de los países centrales, y luego reciclada en forma de préstamos a los países latinoamericanos.

En el período denominado neodesarrollista y a partir de 2020 el Estado parece asumir una posición jerárquica superior respecto a las otras FI o detenta una relativa mayor influencia mediante dispositivos que capturan, limitan o reasignan la apropiación de excedentes y su acumulación. En este sentido, el período entre 2003 y 2015 puede comprenderse como un nuevo régimen de acumulación de carácter neodesarrollista a partir de las nuevas modalidades de intervención estatal, el conjunto de rupturas en materia de variables y políticas económicas, junto con otras iniciativas estatales como el impulso de infraestructura. El sector cooperativo asume un papel protagónico en el Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial 2010-2020, en términos de industrializar la ruralidad. A partir de 2020, se reconsidera el rol del asociativismo en la economía en la órbita institucional estatal. A nivel nacional el INAES, se traslada de la órbita federal histórica del Ministerio de Desarrollo Social a la del Ministerio de Desarrollo Productivo. En el orden provincial, esta traslación tuvo su correlato en la creación de la Dirección Provincial de Economía Social, Emprendedurismo y Agricultura Familiar dependiente del Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología de la Provincia de Santa Fe. De esta manera, se pone de manifiesto en estas formas estructurales la los arreglos institucionales y posición que asume el sector cooperativo en el RSA a escala nacional y provincial.

La información macroeconómica respecto a la CV sojera a partir de numerosas fuentes secundarias permite exponer cierta regularidad en su comportamiento. De este modo, se delinea una tendencia de especialización agroexportadora en la economía argentina desde la década de 1990 -aunque con orígenes en los dos decenios previos- hasta al menos las dos primeras décadas del siglo XXI.

Por lo tanto, las FI logran regular las relaciones de producción y comercialización a diversas escalas en función de su poder estructural para definir decisiones económicas (productivas) y de su poder instrumental para definir las políticas (distributivas).

Si bien el término de Cadenas de Valor hace referencia a diferentes tipos de vínculos entre empresas, la hipótesis que se sostiene y ratifica a partir del análisis del caso ACA y sus cooperativas asociadas es que predominan vínculos de cooperación mediante una red de cooperación productiva o intercooperación, generan procesos de desarrollo territorial a partir de la distribución del valor obtenido en la cadena de valor sojera.

A los fines de examinar las FI vinculadas al sector agroexportador y cooperativo propuesto en el primer objetivo específico, se identificaron para el período 1991-2021 instituciones reguladoras del cooperativismo agropecuario dentro de la CV sojera cooperativa.

Estrategias del cooperativismo ACA

Las relaciones de la competencia cristalizadas en la gran empresa mediante el proceso de centralización del capital interiorizan una parte de los condicionantes sociales ligados a la valorización del capital (Aglietta, 1999, p. 228) observables en: a) la organización, b) la planificación y c) el control, expresadas en el principio de funcionamiento de esa estructura.

i) ACA se ha transformado en términos de su estructura organizacional en un grupo económico con lazos internacionales garantizando la comercialización y distribución de insumos importados y de productos agrícolas.

ii) ACA realiza una planificación estratégica sistemática y vincula en los objetivos empresariales de competencia, sustentabilidad, transparencia a sus cooperativas asociadas mediante diversos mecanismos (reuniones anuales de gerentes, jornadas de *benchmarking*, etc.). Sin embargo, se ha registrado que no todas las cooperativas de base practican una planificación sistemática que delimite los objetivos en un corto y mediano plazo. Casos de programas estratégicos observados, son: a) Incremento de volumen de comercialización. ACA impulsa a sus asociadas, aunque estas encuentran limitantes. En primer lugar, reduciendo el margen de ganancia por el incremento debido a que a estas no les resulta rentable ampliar su estructura comercial (instalación de oficinas en pueblos aledaños); encuentran un menor margen por el corretaje de esa producción incremental (productores bajo la modalidad acopio en silobolsa) mientras que ACA mantiene el mismo margen. En segundo lugar, ACA parece priorizar a determinados clientes en el negocio directo a puerto y las cooperativas no pueden captar productores bajo esa modalidad; b) Agregado de valor, mediante la inversión en plantas productivas (biodiesel criadero y frigorífico, molino harinero), ofreciendo la copropiedad a las cooperativas, y todo excedente se capitaliza, lo mismo que en el ámbito de la comercialización externa e interna de granos que hace ACA aguas arriba de la cadena; c) La sostenibilidad, enfatizando la cuestión ambiental en el marco del "Ecosistema cooperativo", mediante programas como el recupero de desechos de la actividad productiva a partir de la articulación con grupos de jóvenes de las cooperativas asociadas para intervenir en sus propios centros de recuperación locales.

iii) El control que ejerce ACA en sus asociadas se manifiesta en las auditorías externas contables, viabilizado por cuerpo de profesionales que monitorean la situación económica financiera. También por el desarrollo de tecnologías para el control productivo (monitoreo

satelital de establecimientos), la comercialización de insumos y el manejo financiero de los productores.

Como resultado de lo expuesto, se vislumbra cómo se conforma la red de cooperación productiva dentro del sistema cooperativo. Cada integrante de la red (cooperativas y productores) se halla enlazado con diversas frecuencias. Más aún, si se consideran los demás servicios que presta el grupo cooperativo de ACA (seguros, salud, turismo, financiero) con financiamiento a cosecha o mediante medios virtuales.

El proceso de centralización del capital puede observarse en el control de la propiedad, por ello aquí se entiende que la centralización financiera es el aspecto determinante de la centralización del capital. El modelo cooperativo ha encontrado restricciones para integrar al capital financiero en su estructura de capital. La naturaleza accesoria del capital en cooperativas limita que el ingreso de financiamiento vía acciones o cuotas partes se transformen en control de propiedad. No obstante, se trata de un debate internacional del cooperativismo desde inicios del siglo XXI y con propuestas de ley a nivel nacional que aún tienen vigencia. En esta dirección, ACA ha generado proyectos de agregado de valor integrando a cooperativas (consecuentes) bajo el formato cooperativo como ACA BIO, aunque también de sociedad anónima como Alimentos Magro SA, Frivedi SA, Molino Harinero Ramírez S.A.

Por último, las dificultades de registrar los vínculos difusos entre el control de gestión y el control de propiedad que Aglietta (1999) considera para empresas capitalistas posee su correlato en el modelo cooperativo del tipo OICED en términos morfológicos de Lattuada y Renold (2004). El análisis en términos de comportamiento, ha redundado a las estructuras tecnocráticas en un sustituto de la propiedad. Esta advertencia resulta clave al momento de analizar la planificación y el comportamiento de cooperativas agropecuarias. Tanto en la asociación de segundo grado como en la de primer grado se observa la injerencia de los gerentes y del *staff* de profesionales la conducen del horizonte organizacional, quedando los productores asociados (quienes ejercen el control de la propiedad) al margen por desconocimiento, escasa formación y especialización, entre otros factores. La estrategia se diseña en la dirección general (gerencia) y es aprobada o modificada por los consejos de administración y la asamblea de asociados.

De hecho, la estrategia organizacional pretende anticiparse a las transformaciones en las condiciones de producción e intercambio para mejor adaptarse a ellas. La misma comprende tres grandes tipos de decisiones: la elección del campo de actuación del capital productivo, el diseño de planes de distribución de beneficios y de las políticas financieras, así como el establecimiento de directrices generales para los convenios colectivos y los principios para la política de personal. El primero se plasma en las decisiones de inversión, los proyectos productivos (tanto asociativo,

fideicomiso productivo con asociados, compra de maquinaria, instalación de oficinas de comercialización). El segundo es el caso del proyecto de distribución de excedentes (que suele capitalizarse en su totalidad en todas las cooperativas para su reproducción ampliada, gerentes han mencionado de una cooperativa fuerte para sostener a sus asociados). El tercero, es proyectado y gestionado por la gerencia o área financiera que toma las decisiones de financiamiento (armado de paquete de insumos financiados a baja tasas en pesos o quintales de soja a cosecha, colocación de activos financieros, cambio de cheques, etc.).

En el proceso de acumulación, ACA contribuye a la reproducción del capital de sus asociadas mediante préstamos a tasas bonificadas por la compra de insumos. Esta modalidad, por un lado, alimenta el mecanismo de soporte a la red de cooperación productiva brindando capital de trabajo a un menor costo financiero; por otro lado, lo hace con la condición de consecuencia en comercialización de insumos, es decir, que todos los insumos sean adquiridos a la Asociación. Al respecto de tal condición, las cooperativas encuentran limitantes porque los productores pueden demandar insumos que ACA no provee, puede haber faltas de stocks o desfases temporales en la logística para que llegue el producto en tiempo y forma para ser aplicado en las explotaciones. Otro mecanismo de financiamiento lo constituye ACA Valores, tanto cooperativas como sus asociados pueden acceder a productos financieros en el mercado de capitales.

Entre los comportamientos adoptados ACA para sostener sus lazos territoriales, se destaca la transformación de cooperativas en CDC (originado en acreencias de ACA sobre cooperativas que tuvieron procesos de quiebra en la década de 1990) o la creación de nuevos centros de acopio. Estos acopios resultan ser competidores de las cooperativas asociadas y es objeto de tensión del vínculo asociativo al comercializar granos e insumos directamente con los productores localizados en sus proximidades.

Estrategias de cooperativas primarias del centro sur santafesino

Las cooperativas de primer grado aquí abordadas, se destacan por su capacidad de generar desarrollo local-regional y requieren una mayor capitalización para alcanzar su sostenibilidad temporal y territorial. Desde fines del siglo XX, han desplegado una serie de estrategias para adaptarse al RSA.

Al considerar las estrategias de las cooperativas agropecuarias a la luz de las FI analizadas, se ha identificado que el desempeño de las formas de la competencia y las relaciones internacionales en el territorio nacional se vincula estrechamente con el desenvolvimiento de las cadenas globales de valor y la dependencia estructural de la economía argentina. En esta dirección, se observa un sostenimiento temporal de la inserción exportadora primaria, denominada por Schorr y Cantamutto

(2021) como “mandato agroexportador”. La forma de producción agrícola dependiente de agroquímicos transgénicos a partir de insumos importados reafirma la relación de dependencia y conlleva la desaparición de productores, reforzando la concentración en el sector agropecuario. En efecto, el margen de ganancia de corredores y traders, así como la compra directa a productores y la especulación en la comercialización de granos (caso Vicentín, BLD Leones agropecuaria, otras) han resultado factores limitantes a instituciones intermedias de acopio como lo son las cooperativas.

Entre las actividades extra CV sojera la cooperativa de Centeno desarrolló un Tambo modelo asociativo y provee servicios anexos a la ganadería. En Bouquet se producen otros cultivos y se definen inversiones financieras.

Asimismo, se distingue la regulación estatal en la escala provincial y local mediante políticas de financiamiento (por caso, préstamos del Banco Nación), subsidios, obras de infraestructura de logística productiva y ambiental.

La dinámica que impone el agronegocio permite observar indicios de una convergencia a la concentración y a la centralización en el interior del propio modelo cooperativo. Ello se vislumbra ante el impulso de fusión mediante la absorción entre cooperativas, la captación de productores vinculados a otras cooperativas sin considerar consecuencias sociales. Estas dinámicas de competencia ponen en cuestionamiento al propio modelo cooperativo.

En suma, re-institucionalizar, transformar la institución puede implicar una manifestación de conflicto en las relaciones sociales, de producción, de distribución (Aglietta, 1999). Los conflictos en el sistema capitalista, evidencian las tensiones, que en economía -según Aglietta (1999)- se expresan en términos de incertidumbre, imprevisibilidad, pérdida de las señales de referencia, así como de parálisis de los comportamientos y carencia/insuficiencia de coordinación de los planes de los agentes económicos (De La Vega Navarro y Aglietta, M., 1987). Entre los conflictos observados en el RSA agroexportador y en su cadena de valor en el ámbito de las cooperativas estudiadas se advierten los siguientes hitos referidos a los modelos: a) financiero; b) primarización; c) agriculturización asociada a paquetes productivos convencionales; d) concentración; e) redistribución. Al respecto, cabe destacar:

- a) El rescate financiero que han realizado productores a su cooperativa de base (en Bouquet en 2000 cuando FACA se declara en quiebra) y la ACA a sus asociadas cuando Vicentín llama a convocatoria de acreedores en 2019) tras el fenómeno especulativo de los correacopios.
- b) El modelo de primarización con la lógica de competencia en base a escala en el cual se inscribe el modelo de ACA, en su ejercicio de la gobernanza en la cadena del modelo

cooperativo, se plasma en comportamientos y directrices estratégicas que se desprenden de la Asociación promoviendo la concentración y centralización.

c) El paradigma de agriculturización organizada en torno al paquete tecnológico convencional extendida y naturalizada en el territorio argentino predomina en el modelo productivo agro exportador. En este esquema, las cooperativas primarias buscan regular el ordenamiento territorial a partir de los cambios en la matriz productiva y sus efectos ambientales adversos.

d) La crisis del sector lácteo por la concentración de la actividad se manifiesta en el cierre de plantas industrializadoras. En Centeno, las instituciones de la sociedad civil, empresas, el Estado, interactúan para normalizar la relación del capital y guiar el curso conflictivo mediado por la crisis de acumulación de capital en la CVG lechera.

e) El conflicto agrario desatado con la Resolución N° 125 (marzo de 2008) tras el intento del Estado nacional por regular el aumento de precios los precios internos, consolidar la mejora de la distribución del ingreso y estimular el mayor valor agregado. La burguesía agropecuaria representada por FAA, CRA, SRA y CONINAGRO ha instrumentado la institución Mesa de Enlace para confrontar el Estado Nacional y reducir el derecho a las exportaciones agropecuarias en cuestión.

En respuesta el segundo objetivo específico sobre las vinculaciones entre las políticas estatales y el devenir del sector cooperativo agropecuario en relación a su RSA, es menester señalar que las políticas públicas implementadas en los distintos RSA a nivel nacional y provincial consideradas como marco contextual garantizaron las condiciones acumulación para algunas fracciones respecto de otras. El vínculo histórico del movimiento cooperativo con el Estado en los diferentes niveles ha tenido un carácter reivindicativo, articulado por cooperativas de segundo y tercer grado e integrando instituciones no cooperativas del sector agropecuario. Se retoman representaciones de productores cooperativistas sobre el papel del Estado las cuales versan en la ausencia de políticas públicas a favor del sector respecto de regulación sobre semillas, unidades productivas; la alta presión impositiva sin distinguir escala productiva, tipo de productor, institución interviniente, etc. Productores demandan reglas claras, previsibilidad para invertir, regulación de estándares de producción, trazabilidad.

En cuanto al tercer objetivo específico -indagar sobre la dinámica económica y el desarrollo territorial que conforma la cadena de valor de cooperativas agropecuarias santafesinas como procedimientos de regulación frente al procesode globalización- se puede mencionar que los procedimientos de regulación que las cooperativas han desarrollado catalizan las dinámicas de

producción y acumulación que las CVG definen globalmente. En la red de cooperación de la CVG ACA contribuye a las adaptaciones de las cooperativas primarias al RSA dominante y éstas, a su vez, a sus productores asociados. La capacidad de acumulación y reproducción de las cooperativas de primer grado les permite impulsar procesos de desarrollo local mediante la distribución del valor que generan colectivamente.

Tanto la distribución de recursos como la complejización del tejido socioeconómico que realizan las organizaciones cooperativas en sus territorios resultan elementos que justifican su rol regulador y su jerarquía institucional al momento de definir las políticas públicas. En esta línea, se observa que en cada territorio se despliega una variedad de instituciones que articulan acciones e intercambian recursos de índole educativa (escuelas primarias, secundarias, programas educativos en oficios), deportiva (clubes), social (otras organizaciones de la economía social, organizaciones transversales para abordar problemáticas sociales de la comunidad), cultural (centros culturales), ambientales (bomberos), de seguridad (policía), de salud (Sistema para la Atención Médica de la Comunidad), estatal (gobierno comunal, gobierno provincial, INTA) contribuyendo cuanti y cualitativamente al desarrollo local.

Por último, en función de lo observado respecto a la herramienta metodológica del VAC, se entiende que esta posee una potencialidad que puede ser ampliada en futuros estudios. Dicho instrumento permite establecer indicadores que atestiguan el desarrollo local y visibilizar resultados de los lineamientos estratégicos de las cooperativas. Particularmente, en cuanto a la distribución de los recursos generados atendiendo a sus vínculos sociales e institucionales a escala local y regional.

A modo de conclusión general se puede aseverar que las cooperativas agropecuarias y sus productores asociados pampeanos han sido condicionados por las características del RSA nacional (de fines del siglo XX y principios del siglo XXI) y las políticas estatales, teniendo que asumir procedimientos de regulación para sostener su inserción en las cadenas de valor global.

Reflexiones finales

En relación al marco teórico utilizado, principalmente regulacionista, se toma el concepto de RA aunque adaptado al acuñado por investigadores argentinos, RSA. Se considera que la definición de RA es insuficiente para estudiar al cooperativismo agropecuario a partir del planeo de Nun y Portantiero por basarse netamente en la acumulación del capital revistiendo una óptica de

economista. Empero, siendo que la economía desde su concepción epistemológica es una ciencia social, es clave mencionar la palabra “social”, por más redundante que parezca, cuando referimos a un régimen de acumulación, con el objeto de acentuar el carácter social de la actividad económica, en la cual subyacen también aspectos ideológicos y políticos. Más aún, cuando el objeto de estudio está referido al modelo de organización cooperativo, en el cual el foco está puesto en los sujetos o las personas, y el capital o los medios materiales constituyen un aspecto accesorio o instrumental.

Otra línea que pone en cuestión al regulacionismo es la consideración del cooperativismo agropecuario con un subsector dentro del sector agropecuario y se lo analiza como un nivel meso económico, siendo que el enfoque grenoblés atribuye el ámbito meso en el sector agroexportador.

Respecto a las 5 FI que el regulacionismo propone, el trabajo se ha centrado en las formas de la competencia, el Estado y las relaciones internacionales. Sin embargo, la relación salarial (relación laboral) y la moneda no son tratadas de manera directa, si bien se hace mención en varios apartados. Para el caso de la relación salarial, la misma está implícita o es invisibilizada debido a características de la producción agropecuaria, a saber: el triple carácter del productor: capitalista, trabajador y propietario de la tierra- empresa familiar; la tecnificación y en el capital que ha sustituido mano de obra, o en los propios insumos se halla acumulado el factor trabajo; la terciarización de las labores del agro bajo la figura del contratista (poseedor de maquinaria) que ofrece servicios productivos. En lo referente a la moneda, puede considerarse a las empresas agroexportadoras con el carácter de proveedoras/demandantes de divisas; ello se aborda a partir de las modificaciones de su valor (creciente devaluación), como medio de cambio clave del sector y como objeto de fuga de capitales. Asimismo, en la economía argentina resulta un factor decisivo en cuanto a la definición de los precios relativos y le otorga al sector poder estructural, siendo no menos importante el hecho que la deuda externa está valuada en moneda extranjera, factor que genera una dependencia y refuerza el mencionado poder estructural.

En cuanto a las conclusiones arribadas, se reflexiona que las transformaciones institucionales del cooperativismo responden a la adecuación del RSA propio frente al RSA del sector agroexportador sujeto a la dinámica de la CV sojera: modelo en base a escala/demanda externa, incorporación de tecnología/nuevos servicios/instrumentos financieros y las condiciones que definen la distribución social del valor. Sin embargo, el doble carácter de la naturaleza del modelo organizativo cooperativo, económico-social, lo constituye en un factor impulsor del desarrollo local -observable en la medición del VAC y su distribución- en cuanto a la generación de empleo directo e indirecto, la fuente de financiamiento para productores de pequeña escala, el apoyo económico de diversas instituciones locales de variada naturaleza (salud/recreación/seguridad/cultural, etc), entre otros.

En cuanto a su protagonismo en el ámbito político, como co-constructor de la planificación territorial junto al Estado local y provincial, observable en ejecución de obras de infraestructura, acciones de preservación del medioambiente, entre otros.

Lo mencionado anteriormente jerarquiza al tipo de organizaciones cooperativas y justifica la importancia de potenciar al movimiento cooperativo en el agro.

A modo síntesis, el hecho de que las cooperativas reconozcan su inserción y dependencia en las CVG les permite identificar su posición subordinada en la generación de valor en la cadena de valor sojera. Empero, el poder que subyace en la capacidad de distribuir valor localmente y articular con una diversidad de instituciones, actores y agentes reviste a las cooperativas de un rol clave en su territorio y las torna centrales en las actividades económicas. Habida cuenta que los casos analizados se focalizaron en una evaluación de los vínculos locales, sería de utilidad incorporar indicadores socio-económicos invisibilizados que exhiban los flujos de recursos inter federación (ACA) para evidenciar con mayor precisión la canalización de recursos inter eslabones de la CVG oleaginosa y poder medir con mayor precisión la distribución local del valor global.

¿Qué sucedería si el comercio exterior deja de demandar soja en los volúmenes de inicios de siglo XXI o se cierran los mercados de exportación? En el contexto histórico estudiado, se consolidó en el país una agricultura globalizada orientada al mercado internacional cuya producción se aleja de las necesidades alimenticias del mercado interno. Sin embargo, no todo el cooperativismo agropecuario pampeano apuesta al modelo productivo predominante poniendo en discusión temas como: la inclusión social, la agricultura familiar, la generación de empleo genuino, la soberanía alimentaria, la sostenibilidad productiva, entre otros. Solo el tiempo será capaz de exhibir el devenir de la economía argentina y la regulación en la que el asociativismo pueda incidir e intervenir.

En esta dirección, la gestión cooperativa se debate entre definiciones que redunden en una resignación de eficiencia por equidad en el corto plazo, aunque permitan lograr una sostenibilidad en el largo plazo. El tejido de las relaciones sociales centrado en un propósito común encierra un poder capaz de generar nuevas realidades donde “todos ganen”, el desafío radica en orientar los comportamientos individuales en tanto liderazgo como conciencia social.

Fuentes de información

Fuentes primarias

Entrevistas personales a:

un gerente de departamento de ACA (12/02/15)

un consejero de la cooperativa de Berabevú (09/09/16).

un productor agropecuario de Máximo Paz (14/09/16).

un miembro del Consejo de Administración de FECOFE (01/11/16).

un miembro de AFA, ex consejero, y dos asociados pertenecientes al Centro Cooperativo Primario Maciel (27/12/16).

Localidad de Centeno

Comunicación personal con el encargado de Tambo de cooperativa (videollamada -06/03/21)

Comunicación personal con un asociado, un consejero de cooperativa (videollamada -09/03/21)

Comunicación personal con el gerente de cooperativa (presencial -10/03/21)

Comunicación personal con el gerente, un consejero y el encargado de Tambo de cooperativa (videollamada -10/06/21)

Comunicación personal con el presidente, el encargado de Tambo y una asociada de cooperativa (presencial -27/08/21)

Comunicación personal con el gerente, el presidente y el encargado de operaciones, agroinsumos y planta de alimentos balanceados de cooperativa (presencial-27/09/21)

Comunicación personal con la directora y la vicedirectora de la escuela primaria de Centeno (presencial-27/09/21)

Comunicación personal con una productora y un productor agropecuarios (presencial-18/10/21)

Comunicación personal con la encargada contable y el encargado de operaciones (videollamada -18/11/21)

Comunicación personal con consejeros (videollamada-17/11/21)

Comunicación personal con el presidente de la Comuna de Centeno (presencial-29/11/21)

Comunicación personal con los ingenieros agrónomos de la cooperativa (presencial-17/05/22)

Localidad de Bouquet

Comunicación personal con un consejero de la cooperativa (videollamada- 03/03/21)

Comunicación personal con el gerente de cooperativa (llamada telefónica- 01/03/21, presencial- 10/03/21 y 30/06/22)

Comunicación personal con la cajera de la cooperativa (videollamada- 28/06/22)

Comunicación personal con productores agropecuarios (padre e hijo, presencial- 30/06/22)

Comunicación personal con un productor agropecuario (presencial- 30/06/22)

Comunicación personal con un ingeniero de la cooperativa (videollamada- 21/07/22)

Comunicación personal con un consejero de la cooperativa (videollamada- 06/07/23)

Fuentes secundarias

Bibliografía

Abeles, M., Cimoli, M., y Lavarello, P. (2017). *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Santiago de Chile: CEPAL.

Aboites, J., Miotti, L., y Quenan, C. (1998). Los enfoques regulacionistas y la acumulación en América Latina. *Robert Boyer, Yves Saillard (comp.). Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, 3, 119-130.

ACI Américas (2016). *El dilema del capital en las cooperativas*. International Cooperative Alliance.

Acosta, J. Ó. (2017). El valor agregado en origen en las cooperativas agropecuarias. Estudio de caso de la Unión Agrícola de Avellaneda Coop. Ltda.(Argentina).

Aglietta, M. (1999). *Regulación y crisis del capitalismo*. DF, México: Siglo Veintiuno Editores.

Águila, G. (2006). La dictadura, 1976-83: política, economía y sociedad. *ÁGUILA (comp.) De los cordones industriales a la integración del eje Mercosur (1940-2005)*. Rosario: Prohistoria-La Capital.

Almada, J., Reche, F. H., & Saiz Bonzano, S. R. (2019). La categoría «régimen de acumulación»: límites y potencialidades para el estudio de la historia económica argentina. Hacia una propuesta para su reconceptualización. *Revista Paginas*, 11(26). [doi:10.35305/rp.v11i26.349](https://doi.org/10.35305/rp.v11i26.349)

- Almada, J. A., Ormaechea, E. (2019). Teoría de la regulación en América Latina. Un diálogo con Robert Boyer. *ÍCONOS Revista de Ciencias Sociales* 23(65) 223-230.
- Andrews, A. M. (2015). Investigación sobre Capital Cooperativo. (Informe de Investigación) Filene Research Institute. Cooperativas de las Américas Región de la Alianza Cooperativa Internacional.
- Anlló, G., Bisang, R., y Katz, J. (2015). Aprendiendo con el agro argentino. De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva. El rol de las KIBs. Banco Interamericano de Desarrollo. [doi:10.18235/0000232](https://doi.org/10.18235/0000232)
- Arceo, E. (2003). *Argentina en la Periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes (UNQ).
- Azpiazú, D., y Schorr, M. (2010). La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo. *Problemas del desarrollo*, 41(161), 111-139.
- Baggini, A. (2018). *La situación del complejo lácteo en Argentina hasta la primera mitad del año 2018: El caso de la Cooperativa SanCor*. Trabajo Final Especialización en Gestión de Empresas Agropecuarias. Universidad Nacional de Rosario.
- Balestri, L., Allasia, J., y Coller, D. (2005). *Las cooperativas agropecuarias pampeanas en la década de 1990: un estudio de casos*. Buenos Aires, Argentina: Intercoop Editora Cooperativa Limitada.
- Balsa, J. (2008). La ideología de los productores rurales pampeanos.: su análisis en términos de las disputas hegemónicas.
- Bárcena, A. y Torres, M. (2019). *Del estructuralismo al neoestructuralismo: la travesía intelectual de Osvaldo Sunkel*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Barrera, M. A., y Bona, L. M. (2018). La fuga de capitales en la Argentina reciente (1976-2018). *Revista Facultad De Ciencias Económicas*, 26(2), 7-32. [doi:10.18359/rfce.3059](https://doi.org/10.18359/rfce.3059)
- Barsky, O. (2008) *La rebelión del campo, Historia del conflicto agrario argentino*. Buenos Aires, Argentina: Sudamericana.
- Barsky, O. y Djenderedjian, J. (2006). Problemas y desafíos de una gran cuestión abierta. La historiografía agraria pampeana del siglo XIX. En Gelman, J. (comp). *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*. (pp. 247-267). Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros-Asociación Argentina de Historia Económica.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2001). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta finales del siglo XX*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Grijalbo.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2009). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta fines del siglo XX*. Buenos Aires, Argentina: Sudamericana.
- Basañes, C. C. (2011). Sistemas de capitalización en las cooperativas agropecuarias: un análisis de casos. *Documentos del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, 74. Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/docin/docin_cesot_074.pdf
- Basualdo, E. (2003). Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. *Realidad económica*, (200), 42-83.
- Basualdo, E. M. (2006a). *Estudios de historia económica: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.

- Basualdo, E. M. (2006b). Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera. *Revista Realidad Económica*, (200), 42-83.
- Basualdo, E. M. (2006c). La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas. *Arceo E.y Basualdo E.M. (Comps). Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO, Colección Grupos de Trabajo.
- Basualdo, E. (2007). *Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía*. Documento de Trabajo N°1, Maestría en Economía Política Argentina. Buenos Aires, Argentina: FLACSO. Recuperado de http://legacy.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/mep_dt01.pdf
- Basualdo, E. (2011) *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Cara o Ceca
- Basualdo, E. M., Manzanelli, P., & Calvo, D. (2020). los grupos económicos locales durante el siglo XX y las dos primeras décadas del siglo XXI. *Área de economía y tecnología: documento de trabajo*, (26). CABA, Argentina: FLACSO. Recuperado de https://www.flacso.org.ar/wp-content/uploads/2020/09/DT26_FLACSO-AEyT_Grupos-economicos.pdf
- Bertrand J. P. y Théry, H. (2006). Le marché mondial et l'expansion du "complexe soja" dans lescerrados du Mato Grosso. En Lombard J., Mesclier E. y Velut S. (eds.) *La mondialisation côté Sud. Acteurs et territoires*. IRD, Paris: Editions ENS.
- Berger, M. y Cowan Ros, C. (2019). Presentación al Dossier Estatalidades y espacios rurales. *Rev IISE* 14(14), 103-107. Recuperado de www.reviise.unsj.edu.ar https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/123647/CONICET_Digital_Nro.bbbb4d15-def8-40c4-bece-2582dedb70fa_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Bona, L. y Barrera, M. (2021). El endeudamiento como motor de la economía. El fracaso de la nueva valorización financiera (2015-2019). En Wainer, A. (edit.), *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI*. Siglo Veintiuno Editores.
- Borón, A. (2009). De la guerra infinita a la crisis infinita (Fundamentos y Debate). *Mundo Siglo XXI. Revista del Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional*, 16, 29-37.
- Boyer, R. (2007). *Crisis y regímenes de crecimiento. Una introducción a la teoría de la regulación*. Ed. Miño y Dávila.
- Boyer, R. (2016). *La economía política de los capitalismos. Teoría de la regulación y crisis*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de Moreno.
- Boyer, R., y Saillard, Y. (1996). *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires, Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- Bragachini, M. (25 de septiembre de 2012). Análisis de situación del Mercado de la Maquinaria Agrícola y Agropartes de Argentina. *Engormix.com*. Recuperado de https://www.engormix.com/agricultura/miscellaneous/analisis-situacion-mercado-maquinaria_a29748/
- Brenner, N.; Peck, J. y Theodore, N. (2009) Urbanismo neoliberal. La ciudad y el imperio de los mercados. *Temas sociales* 66(10), 1-11.

- Burgos, M., y Mattos, E. (2016). La cadena de la soja en Argentina. En G. Dabat y S. Paz (Eds.), *Desafíos de la argentina sojera: tecnología, comercio y territorio* (pp. 103-133). Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes.
- Byé, M. y De Bernis, G. (1987), *Relations économiques internationales*, Paris.
- Calzada, J. (2013). *Cambios en producción y comercialización de granos en Argentina y su impacto en la formación de precios*. (Informativo Semanal Núm. 1633). Rosario, Argentina: Bolsa de Comercio de Rosario.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino, CENDA (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Buenos Aires, Argentina: Cara o Ceca.
- Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, CIFRA (2011) El nuevo patrón de crecimiento Argentina 2002-2010. *Informe de Coyuntura* (7)
- Colegio de Graduados en Cooperativismo y Mutualismo, CGCyM (2021). Balance Social Cooperativo y Mutual. Recuperado de <https://cgcy.org.ar/g-balance-social-cym>
- Cloquell, S., Albanesi, R., Nogueira, M. E. y Propersi, P. (2011). Las localidades del sur santafesino. Factores favorables y desfavorables de la imbricación urbano-rural, *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* 35(2), 5-34.
- Coase, R.H. (1937) The Nature of the Firm. En Williamson, O. y Winter, S. (Eds.) *The Nature of the Firm: Origins, Evolution and Development* (pp. 18-33). New York, Estado Unidos: Oxford University Press.
- Colavechia Gutiérrez, X. J. (2014). Cooperativas agropecuarias y políticas públicas en los 90. En Urie, D. E. *Trabajos Completos de las V Jornadas Patagónicas de Investigación en Ciencias Económicas: transferencia y difusión de investigaciones*. Comodoro Rivadavia: Universitaria de la Patagonia -EDUPA.
- Colavechia Gutiérrez, X. J. (2015). *Transformaciones en las cooperativas agropecuarias pampeanas a partir de la segunda mitad del siglo XX (en Argentina). Estudio de caso: cooperativa de segundo grado*. (Tesis de maestría inédita). Mondragon Unibertsitatea, País Vasco.
- Comba, A. (2019). La invisibilización de la evasión de impuestos en el agro cordobés: tres técnicas de inmuno-ocultamiento. *Delito y sociedad*, 28(47), 24-48. Recuperado de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2468-99632019000100002&lng=es&tlng=es.
- Da Ros, G. S. (2007). Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias. *Unircoop*, 5(1), 9.
- Dalle, D., Fossati, V. y Lavopa, F. (2013): Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor?, *Revista Argentina de Economía Internacional* 2, 3-16.
- De Bandt, J. (1989). Approche méso-économique de la dynamique industrielle. *Revue d'économie industrielle*, 49(1), 9-18.
- De la Vega Navarro, A., y Aglietta, M. (1987). Entrevista con Michel Aglietta. *Investigación Económica*, 46(181), 331-357.
- Diamand, M. (1973), *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia. Economía para las estructuras productivas desequilibradas: caso argentino*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Paidós.

- Du Tertre, C. (1997) *La dimensión sectorial de la regulación en Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires, Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- Dulzaides Iglesias, M. E., & Molina Gómez, A. M. (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso. *Acimed*, 12(2), 1-1.
- Epstein, G. (2009). Should financial flows be regulated? UN Department of Economic and Social Affairs (DESA). *Working Papers*, 77. [doi:10.18356/a39cdf00-en](https://doi.org/10.18356/a39cdf00-en)
- Federación Agraria Argentina (1982). *Origen y evolución del cooperativismo en la República Argentina*. Rosario, Argentina: Mimeo.
- Fernández, V. R., Cardozo, L. G., Gesualdo, G., y Seval, M. (2010). Aglomeraciones productivas y desarrollo regional: una perspectiva contextualizadora y multidimensional. *REDES: Revista do Desenvolvimento Regional*, 15(1), 167-195.
- Fernández Besada, A. (2002). *Algunas características de las cooperativas agropecuarias en Argentina*. Instituto de Economía y Sociología, INTA.
- Ferrer, A. (1963). Devaluación, redistribución de ingresos y el proceso de desarticulación industrial en la Argentina. *Desarrollo económico*, 5-18.
- Ferrer, A. (1967). Las condiciones sociales y económicas de la Argentina a partir de 1943. C. Fayt, *Naturaleza del Peronismo*. Buenos Aires, Argentina.
- Fontenla, E. H. (2014). Cooperativas agropecuarias argentinas. *Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal (RIDAA)*, (61), 211-246.
- Frenkel, R. (1980). El desarrollo reciente del mercado de capitales en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 20(78), 215-248.
- Furtado, C. (1964). *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires, Argentina: EUDEBA
- Gaggero, A., Gaggero, J. y Rúa, M. (2015). Principales características e impacto macroeconómico de la fuga de capitales en Argentina. *Problemas del Desarrollo*, 46(182), 67-90.
- Gambina, J. C. (2010). La crisis capitalista y sus alternativas. *Una mirada desde América Latina y el Caribe*. Buenos Aires: CLACSO.
- García, A. (2011). *Relaciones de poder y producción del espacio modelos productivos extra-pampeanos en Argentina*. Plan de trabajo.
- García Bernado, R. (2021). *Transformaciones productivas, concentración y centralización del capital de la cadena de cultivos extensivos (1996-2018): de la heterogeneización a la homogeneización*. (Tesis doctoral). Recuperada de RIDAA-UNQ <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/3031>
- García Zanotti, G., y Schorr, M. (2022). Dinámica comercial externa empresarial de Argentina en el Gobierno de Cambiemos (2015-2019). *Apuntes del Cenes*, 41(73), 115-144. Doi:10.19053/01203053.v41.n73.2022.12979
- Gerchunoff, S. (2020). Hegemonía y acumulación: transformismo y valorización financiera del capital en el análisis de Eduardo Basualdo. *Revista de la Red Intercatedras de Historia de América Latina Contemporánea: Segunda Época*, (11), 1-19.
- Gereffi, G. (1994): The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks”, en Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, p. 95-122.

- Gereffi, G. y Fernández-Stark, K. (2011) *Global value chain analysis: a primer*, North Carolina: Duke University.
- Girbal-Blacha, N. M. (2016). Perfiles históricos de la Argentina rural: agro y política (1880-1970). *Revista História: Debates e Tendências*, 16(1), 17-36. [doi:10.5335/hdtv.16n.1.6251](https://doi.org/10.5335/hdtv.16n.1.6251)
- Gjast, Natalia (2010) La escuela francesa de la regulación: una revisión crítica. *Revista Visión de Futuro*, 7.
- Goldsmith, P., Li, B., Fruin, J., y Hirsch, R. (2004). Global shifts in agro-industrial capital and the case of soybean crushing: Implications for managers and policy makers. *International Food and Agribusiness Management Review*, 7(2), 87-115.
- Gómez Herrera, A.; Giuliano, E.; Gallardo, J.; Ramos Berrondo, J. Mosse, L.; Marcos; M. F. y Scardino, M. (2021) *Hacer Estado en el Campo*. En Cowan Ros, C., Berger, M. y García, A. (comps). San Juan, Argentina: Universidad Nacional de San Juan, Viento Sur.
- Gorenstein, S. (2012). Acumulación y desarrollo regional. Discusiones, enfoques y temas sobre la experiencia del norte argentino. En Gorenstein, S. (org.) *¿Crecimiento o Desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Gorenstein, S; Gutiérrez, R. y Barbero, A. (2000) *El asociativismo agrario en la argentina: los senderos de reconversión de las cooperativas agropecuarias pampeanas*, trabajo presentado en X World Congress of Rural Sociology- XXXVIII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Rio De Janeiro, Brasil.
- Gras, C., y Hernández, V. (2009). El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agrorural en la Argentina. *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*, 15-38.
- Gras, C., y Hernández, V. (2013). *El agro como negocio*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Green, R. H. y Rocha Dos Santos, R. (1992). Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario. *Desarrollo económico*, 32(126), 37-61.
- Grosso, S.; Biasizo, R.; Locher, M. V.; Guibert, M.; Besson, N. (2013) Cambios productivos y organizacionales en los actores del sector agropecuario pampeano. *La nueva agricultura y la reterritorialización pampeana emergente*: Ediciones Universidad Nacional del Litoral.
- Guarco, A. (2020) *Principios cooperativos en acción frente a los desafíos de la agenda global*. Editorial: Intercoop Ltda.
- Guibert, M. (2009). *Soja sans frontières: vers une spécialisation productive du bassin du Río de la Plata? Le Bassin du Río de la Plata: Intégration régionale et développement local*, edited by Martine Guibert, Silvina Carrizo, Pablo Ligrone, Bruno Mallard, Loïc Ménanteau, and Guillermo Uribe, 431-44.
- Gutman, G., y Feldman, S. (1990). Subsistema aceites vegetales. En Gutman, G. y Gatto, F. (Comp.) *Agroindustrias en la Argentina. Cambios productivos y organizativos, 1970-1990*. Buenos Aires, Argentina: CEPAL/CEAL.
- Harvey, D. (1998). La condición de la posmodernidad (Vol. 228, No. 7). Buenos Aires: Amorrortu.
- Hernández, V. A. (2020). Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (AAPRESID). En A. Salomón y J. Muzlera (Ed.), *Diccionario del agro iberoamericano*. Editorial Teseo Press.
- Hopkins, T. K., & Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10(1), 157-170.

- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional studies*, 36(9), 1017-1027.
- Ibaldi, J. I. (2012). *90 años de siembra y cosecha. Asociación de Cooperativas Argentinas*. Buenos Aires, Argentina: Bazan Juan.
- Idelcoop (1999) Capitalización en las cooperativas. *Revista de Idelcoop* 26(116). Recuperado de <https://www.idelcoop.org.ar/sites/www.idelcoop.org.ar/files/revista/articulos/pdf/99011702.pdf>
- Iglesias, D. H. (2002). Cadenas de valor como estrategia: las cadenas de valor en el sector agroalimentario. *Estación Experimental Agropecuaria Anguil, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria*. Recuperado de <https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-cadenasdevalor.pdf>
- Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (2019). Informe de actualización de datos de cooperativas y mutuales. Recuperado de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_2019.pdf
- Instituto Provincial de Estadística y Censos- IPEC (Marzo, 2015) [Informe del sector de maquinaria agrícola de la provincia de Santa Fe](#).
- Instituto Provincial de Estadística y Censos- IPEC (Julio, 2016). [Informe de Coyuntura](#).
- Jessop, B., y Sum, N. L. (2006). *Beyond the regulation approach: putting capitalist economies in their place*. Edward Elgar Publishing.
- Jodelet, D. (1986). La representación social: fenómenos, concepto y teoría. *Moscovici, Serge (comp.), Psicología Social II* (469-494). Barcelona, España: Paidós.
- Junior, V. J. W. (2011). *Dinâmicas e estratégias das agroindústrias de soja no Brasil* (Vol. 4). Editora E-papers.
- Lattuada, M. J. (1986). La política agraria peronista (1943-1983).
- Lattuada, M. (2006). *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina: transformaciones institucionales a fines del siglo XX*. Bernal: Editorial Universidad Nacional de Quilmes.
- Lattuada, M. y Renold, J. M. (2004). *El cooperativismo agrario ante la globalización. Un análisis sociológico de los cambios en su composición, morfología y discurso institucional*. Buenos Aires, Siglo veintiuno editores Argentina.
- Lattuada, M., y Renold, J. M. (2005). El cooperativismo agrario en la Argentina: Evolución económica, social y organizacional. *Pampa: Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, (1), 55-86.
- Lattuada, M. y Neiman, G. (2005). *El campo argentino: crecimiento con exclusión*. Buenos Aires, Argentina: Capital Intelectual.
- Lattuada, M., Nogueira, M. E., Renold, J. M. y Urcola, M. (2011). *Cooperativismo y capital social en la agricultura argentina a comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires, Argentina: PROSAP.
- Lattuada, M.; Nogueira, M. E.; Renold, J. M. y Urcola, M. (2012). El cooperativismo agropecuario argentino en la actualidad. Presentación y análisis de tres casos desde la perspectiva del capital social. *Mundo Agrario* 12(23).
- Lattuada, M. J., Nogueira, M. E., Porstmann, J. C., & Urcola, M. A. (2019). *Santa Fe: territorio y desarrollo. Un estudio de trayectorias asimétricas*. Teseo; Universidad Abierta Interamericana.

- Lapelle, H. (2016) *Dinámica económica en la región Rosario en el período 1993-2012*. (Tesis doctoral). Recuperada de <http://hdl.handle.net/2133/11066>
- Levín, L. E. (2016) *Política y cooperativismo: presente y futuro. Recopilación de documentos y propuestas*. (Serie Documentos No. 2). Buenos Aires, Argentina: Ediciones CGCyM.
- Lipietz, A. (1992). *Espejismos y milagros*. Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores.
- Lipietz, A. (1994). El posfordismo y sus espacios. Las relaciones capital-trabajo en el mundo. *Documento de trabajo, 4*. Buenos Aires, Argentina: PIETTE-CONICET. Recuperado de <http://www.ceil-conicet.gov.ar/wp-content/uploads/2013/06/s4lipietz.pdf>
- Llanes Guerra, O.r, Martínez Massip, A, García Pedraza, L., Zenea Montejó, M y López Verdecia, Y. (2019). Evaluación de responsabilidad social en cooperativas agropecuarias. *Revista Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 7(3), . Epub 21 de octubre de 2019. Recuperado en 14 de noviembre de 2024, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2308-01322019000300009&lng=es&tlng=en.
- Lombardo, P. y Tort, M. I. (2020). Federación Argentina de Cooperativas Agrarias Coop. Ltda. (FACA) (Argentina, 1947-1999). En A. Salomón y J. Muzlera (Ed.), *Diccionario del agro iberoamericano*. Editorial Teseo Press.
- López, J. (2020). Raúl Prebisch y el pensamiento estructuralista latinoamericano. *Problemas Del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 51(202). [doi:10.22201/iiec.20078951e.2020.202.69634](https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2020.202.69634)
- Mankiw, N. G. y Rabasco, E. (2007). *Principios de economía*. Editorial Paraninfo.
- Manzanal, M. (2006). *Desarrollo rural: organizaciones, instituciones y territorios*. En Manzanal, M.; Nieman, G. y Lattuada, M. (Comps). Buenos Aires, Argentina: CICCUS.
- Manzanal, M. (2017) Territorio, Poder y Sojización en el Cono Sur latinoamericano. El caso argentino. *Mundo Agrario* 18(37), 1-26.
- Martínez, G. F. y Bialakowsky, A. L. (1984) *El Balance Social en las Cooperativas. Evaluación sistemática del impacto social*. Buenos Aires, Argentina: Ed. Colegio de Graduados en Cooperativismo y Mutualismo.
- Martínez Dougnac, G. (2016). *Monocultivo sojero, concentración económica, acaparamiento y despojo de tierras.*, Buenos Aires, Argentina: Edit. Legem. CIEA-UBA.
- Martínez Nogueira, R. (1988). Las organizaciones corporativas del sector agropecuario. En: *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*, (295-319) Buenos Aires, Argentina: CISEA y Fondo de Cultura Económica.
- Martucci, A. (2006). Grupos de interés y desarrollo local. *Cuadernos Unimetanos* (7), 3-13. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3996728>
- Marx, K. (2000). *El Capital* (3ra. ed., Vol. II El proceso de Circulación del Capital). México: Ed. Fondo de Cultura Económica.
- Mateo, G. (2020a) Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA). (Región Pampeana, Argentina, 1922-2019). En A. Salomón y J. Muzlera (Ed.), *Diccionario del agro iberoamericano*. Editorial Teseo Press.
- Mateo, G. (2020b) Agricultores Federados Argentinos. Sociedad Cooperativa Limitada (AFA SCL) (Región Pampeana, Argentina, 1932-2019). En A. Salomón y J. Muzlera (Ed.), *Diccionario del agro iberoamericano*. Editorial Teseo Press.

- Mercatante, E. (2019). *Salir del fondo: la economía argentina en estado de emergencia y las alternativas ante la crisis*. Ediciones IPS.
- Milberg, W. (2004). The changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications? *International Labour Review*, 143(1-2), 45-90.
- Munt, J. (2022). *Capital social y autogestión: el gobierno de la empresa cooperativa como factor determinante de la confianza colectiva*. (Tesis de doctorado inédita). Universidad Nacional de Río Cuarto, Córdoba, Argentina.
- Muzlera, J. (2013). *La modernidad tardía en el agro pampeano: Sujetos agrarios y estructura productiva*. Recuperado de <https://ediciones.unq.edu.ar/298-la-modernidad-tardia-en-el-agro-pampeano.html>
- Navarrete, D. M, Gallopín, G., Blanco, M., Díaz-Zorita, M., Ferraro, D., Herzer, H. (...) Celis, A. (2005). Análisis sistémico de la agriculturización en la pampa húmeda argentina y sus consecuencias en regiones extra-pampeanas: sostenibilidad, brechas de conocimiento e integración de políticas. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado de <https://hdl.handle.net/11362/5656>
- Neffa, J. (2005). *Evolución conceptual de la Teoría de la Regulación*. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/321228564> Evolucion conceptual de la Teoria de la Regulacion
- Nogueira, M. E. (2010). Breves notas sobre el concepto de régimen social de acumulación y su pertinencia actual. *Revista Pilquen*, (13), 00. Recuperado de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-31232010000200003&lng=es&tlng=es.
- North, D. C., y Bárcena, A. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*.
- Nun, J. (1987a). La legitimidad democrática y los parecidos de familia. Notas preliminares. *Revista Punto de Vista*, 10(31), 31-44.
- Nun, J. (1987b). La teoría política y la tradición democrática. En J. Nun y J. C. Portantiero; *Ensayos sobre la transición democrática en Argentina*. Buenos Aires: Puntosur.
- OCDE (2011). Global Value Chains: Preliminary Evidence and Policy Issues, DSTI/IND(2011)3,. Disponible online
- De Backer, K. (2011). Global value chains: Preliminary evidence and policy issues. *Directorate for Science, Technology and Industry. DSTI/IND*, 3. Paris, Francia: OECD
- Observatorio del Ecosistema Asociativo de la Provincia de Santa Fe- OEASF (2020) *Cooperativismo y mutualismo. Valor agregado para el desarrollo económico y social*. Ministerio de Producción, Ciencia y Tecnología. Santa Fe, Argentina.
- Olivera, G. (2004). La Federación Agraria Argentina y la cuestión del cooperativismo en la Argentina Peronista. *Revista Ciclos en la Historia, la economía y la sociedad*, 15(27). Universidad de Buenos Aires.
- Olivera, G. (2008). El cooperativismo agrario, los chacareros y la renovación de la historia rural. *Revista electrónica de estudios latinoamericanos*, 6(22),31-48. Buenos Aires, Argentina: Instituto de Investigaciones Gino Germani.
- Olivera, G. (2015). Cooperativas y gremios chacareros como piezas claves en la política agraria peronista. En *Graciano, O. y Olivera, G. (Comps.), Agro y política en la Argentina*, 2, 1943-1955.

- Olivera, G. (2020). El cooperativismo como expresión de la economía social histórica: claves para entender trayectorias del cooperativismo agrario en el agro pampeano (principios del siglo XX hasta la década de 1960). *Revista Idelcoop*, (232), 184-212.
- Olivera, J. (1977). *Economía Clásica Actual*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Macchi.
- Ormaechea, E., Sidler, J. y Almada, J. (2021). La teoría de la regulación: aportes para comprender las dinámicas de desarrollo económico y crisis en el capitalismo industrial del siglo XX. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 10(1), 34-57. doi: [10.26754/ojs_ried/ijds.477](https://doi.org/10.26754/ojs_ried/ijds.477)
- Oszlak, O. y O'Donnell, G. (1995). Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación. *Redes*, 2(4), 99-128. Buenos Aires, Argentina.
- Perissé, M. C. (2018). El Balance Social y el Estado de Valor Agregado. *Técnica administrativa*, 17(75), 3. Recuperado de <http://www.cyta.com.ar/ta/article.php?id=170303>
- Pengue, W. A. (2008). La apropiación y el saqueo de la naturaleza: conflictos ecológicos distributivos en la Argentina del Bicentenario. En *La apropiación y el saqueo de la naturaleza: conflictos ecológicos distributivos en la Argentina del Bicentenario*, 326-326.
- Pierri, J. (2008). El desempeño de las grandes empresas y las cooperativas en la "sojización". Los casos de Cargill y de la Asociación de Cooperativas Agrarias". *Documentos del CIEA*, 3, 69-95.
- Piva, Adrián (2007). Acumulación de capital y hegemonía débil en la Argentina (1989-2001). *Realidad Económica*, (225), 72-99.
- Plotinsky, D. (2008). B.C.R.A. y cooperativismo de crédito. Una relación conflictiva (1958-1966). En *XXI Jornadas de Historia Económica*. Jornadas llevadas a cabo en Caseros, Buenos Aires.
- Plotinsky, D. (2013). La caja de créditos San Genaro y el desarrollo socioeconómico regional (1959-1966). *Revista Idelcoop*, (210), 217-234.
- Plotinsky, D. (2015). Orígenes y consolidación del cooperativismo en la Argentina. *Revista Idelcoop*, (215), 157-178.
- Poggetti, R. (2020). Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada (CONINAGRO) (Argentina, 1956-1960). En A. Salomón y J. Muzlera (Ed.), *Diccionario del agro iberoamericano*. Editorial Teseo Press.
- Poggetti, R. (2022). *Perfiles cooperativos en tensión. Transformaciones organizativas e institucionales de los vínculos asociativos: la Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda. (1990-2010)* (Tesis doctoral). Recupera de <http://hdl.handle.net/11086/546894>
- Poggetti, R., y Carini, G. F. (2022). Racionalización, eficacia y competitividad empresarial. *H-industria. Revista de historia de la industria y el desarrollo en América Latina*, (30), 27-45. Recuperada de <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/2300>
- Porstmann, J., Ramírez, L., López, G., y Guardatti, S. (2014). Evaluación de los sistemas de producción de carne bovina intensiva en competencia con la agricultura. *Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias-UNR*, (22), 027-034.
- Porta F., Santarcángelo J. y Schteingart D. (2019). Cadenas globales de valor y desarrollo económico. *Revista economía y desafíos del desarrollo*, 1(1). Recuperado de <http://hdl.handle.net/11336/74142>

- Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo económico*, 479-502.
- Propersi, P., Albanesi, R., y Perozzi, M. (2019). Treinta años es mucho. Cartografía socioproductiva de Santa Fe en el período 1988/2019. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* (50).
- Puzino, S. L. (2009). Deuda, desarrollo local y economía social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (64), 35-58.
- Razeto, L. (1991). *Empresas de trabajadores y economía de mercado*. Santiago, Chile: Ediciones Programa de Economía del Trabajo (PET).
- Razeto, L. (2001). *Una presentación (muy) personal de mis escritos*. Recuperado de <http://www.intersol.at/razetocurrbasicos01.pdf>
- Rein, P (2018). *En busca de la comunidad organizada: organizaciones políticas, sociales, económicas y culturales del primer peronismo*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de la Matanza.
- Renold, J. M., y Lattuada, M. (2007). Morfología de la organización agraria cooperativa y temporalidad. Cuestiones teóricas y metodológicas. *Interpretaciones, Revista de Historiografía Argentina*, 2.
- Ressel, A. y Silva, N. (2008a) *Impactos de la integración regional del Mercosur en el sector cooperativo". Estudio de caso SanCor Coop. Unidas Limitada*. Universidad Nacional De La Plata. Instituto De Estudios Cooperativos. Recuperado de <https://www.econo.unlp.edu.ar/frontend/media/69/10269/2beb61ab706834bd19eb1762a418d829.pdf>
- Ressel, A. y Silva, N. (2008b). *Estudio de las cooperativas agrarias en Argentina*. Documento de Trabajo. Universidad Nacional De La Plata. Instituto De Estudios Cooperativos.
- Richardson, N. (2009). Export Oriented Populism: Commodities and Coalitions in Argentina. *Studies in International Comparative Development*, 44(3), 228-255.
- Rios Paredes, X. (2010). China ante la crisis financiera internacional. *Anuario CEIPAZ*, (3), 197-213. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3059540.pdf>
- Rodríguez, G. (2006). Trabajo y trabajadores en la provincia de Santa Fe. Del neoliberalismo a la salida de la convertibilidad. *Águila, Gabriela y Videla, Oscar (comps.) Nueva Historia de Santa Fe. El tiempo presenta*, 12, 47-92.
- Rofman, A. (1999). *Desarrollo regional y exclusión social. Transformaciones y crisis en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- Rofman, A. (2010). Los dos modelos económicos en discusión. *Cuestiones de Sociología*, (5/6). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Prometeo.
- Rofman, A. (2020). *Circuitos productivos regionales y estrategias de desarrollo en la Argentina del siglo XXI*. Ediciones del CEUR.
- Rofman, A. y Patricia C. (2005). El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran. En: *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Sociales y Agroindustriales* de FCE-UBA Buenos Aires, Argentina.
- Rojas Villagra, L. (2012). *Actores del agronegocio en Paraguay*. Asunción, Paraguay: BASE-ICCO-Diakonia.

- Rossi, G. (2015). Retenciones: larga historia de tensiones. *Informativo semanal*, 33(1737).
- Rozo, C., y Barkin, D. (1983). La producción de alimentos en el proceso de internacionalización del capital. *El trimestre económico*, 50(3), 1603-1626.
- Saiz, S. (2011). *Régimen social de acumulación. Estructura y acción al interior del conflicto capital-trabajo. Aportes para el estudio de la convertibilidad argentina*. Editorial Académica.
- Santarcángelo, J. (2017). La reforma financiera de 1977 como pilar del endeudamiento externo. *Revista Voces en el Fénix*, (64). Recuperado de <https://vocesenelfenix.economicas.uba.ar/la-reforma-financiera-de-1977-como-pilar-del-endeudamiento-externo/>
- Sartelli, E. (2008). *Patrones en la ruta. El conflicto agrario y los enfrentamientos en el seno de la burguesía*. Buenos Aires, Argentina: Razón y Revolución.
- Schneider, B. R. (2010). Business Politics in Latin America: Patterns of fragmentation and centralization. En Coen, D. et al. (Eds.), *The Oxford Handbook of Business and Government*. Oxford, England: Oxford University Press
- Schorr, M. y Cantamutto, F. (2021). América Latina y el mandato exportador. *Revista Nueva Sociedad*. Recuperado de <https://nuso.org/articulo/el-mandato-exportador/>
- Schvarzer, J., y Tavonanska, A. (2008). Modelos macroeconómicos en la Argentina: del “stop and go” al “go and crush”. *Documento de trabajo*, 15.
- Schteingart (2022). *El retorno de la desindustrialización: el sector manufacturero argentino entre 2015 y 2019*. Recuperado de <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/2303/3090>
- Sili, M., Sanguinetti, J., & Meiller, A. (2014). El cooperativismo agrario y su contribución al desarrollo rural. La experiencia de la Unión Agrícola de Avellaneda, Argentina. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (82), 155-177.
- Sistema de Información Simplificado Agrícola- SISA (2021). *Soja 2020-2021*. Recuperado de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_soja2020_2021.pdf
- Sosa Arencibia, M. (2016). *El papel de las cadenas globales de valor en la inserción externa y su relación con el desarrollo local*. La Habana, Cuba. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-uh/20161011112131/cgveinsercionexterna.pdf>
- Stiglitz, J. (2003). *El malestar en la globalización*. Mexico: Taurus
- Storti, L. (2019). Informes de cadenas de valor. *Oleaginosas: Soja-Septiembre*. Subsecretaría de programación Microeconómica, secretaria de Política Económica. Ministerio de hacienda, Presidencia de la Nación Argentina
- Sturgeon, T. (2011). De cadenas de mercancías (commodities) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización. *Eutopía* (2), 11-38.
- Teubal, M., y Rodríguez, J. (2002). MERCOSUR, ALCA y el sistema agroalimentario argentino. *Realidad Económica*, (185), 1.
- Tifni, E. (2016). *Memorias del mundo chacarero en torno a la expansión del cooperativismo agrario pampeano en el sur de la provincia de Santa Fe. 1946-1955*. (Tesis de doctorado inédita). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Tisocco, F. (2023). *Actualización del modelo de balance social cooperativo de la alianza cooperativa internacional con los avances en medición de responsabilidad social y*

- sustentabilidad. (Tesis doctoral). Recuperada de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1336_TisoccoFG.pdf
- Tisocco, F. y Soto, E. (2010). *El balance social como herramienta de transformación en la gestión de las cooperativas: el caso de la cooperativa eléctrica de Concordia*. Doi:10.36311/2010.978-85-7983-063-1.p265-276
- Tsakoumagkos, P., y Tort, M. I. (1989). *Transformaciones sociales en el agro pampeano 1970-1985. Algunas conclusiones*. Buenos Aires, Argentina: Mimeo.
- Tzeiman, A. (2021). La fobia al Estado en América Latina. Recuperado de <https://iigg.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/22/2021/04/La-fobia-al-Estado.pdf>
- Urcola, M. (2018) El campo asociativo de la agricultura familiar en la provincia de Santa Fe: del desarrollo rural a la movilización política (2000-2017). *Población & Sociedad*, 25(2), 176-202. DOI: <http://dx.doi.org/10.19137/pys-2018-250207>
- Varesi, G. Á. (2016). Tiempos de restauración. Balance y caracterización del gobierno de Macri en sus primeros meses. *Realidad Económica*, (302), 6-34.
- Varesi, G. Á. (2010). La Argentina posconvertibilidad: modelo de acumulación. *Problemas del desarrollo*, 41(161), 141-164. En *Memoria Académica*. Recuperado de https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.14115/pr.14115.pdf
- Vértiz, P. (2017). El complejo lácteo argentino: integración subordinada de la producción primaria a la dinámica del capital agroindustrial (período 2002-2015). Tesis doctoral. Universidad Nacional de la Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.
- Vidosa, R. (2018). Sistemas de producción global y su expresión local en estructuras semiperiféricas. Acumulación y arreglos institucionales en la cadena oleaginosa de la soja, en Argentina (2002-2015). [Tesis doctoral no publicada]. Bauhaus-Universität Weimar.
- Vidal Martínez, I. (2008). ¿Qué es la economía social? *Revista de cooperativismo sanitario*, 72, 2008, p. 22-25
- Wainer, A. (2018). La restricción externa al crecimiento en Argentina en el periodo kirchnerista (2003-2015). *Semestre Económico*, 21(47), 95-122. [doi:https://doi.org/10.22395/seec.v21n47a4](https://doi.org/10.22395/seec.v21n47a4)
<https://www.redalyc.org/journal/1650/165060169004/html/>

Fuentes institucionales

- Asamblea General Ordinaria FACA, Acta N°53 (octubre 1995)
- Balance Social ACA (2018-2020)
- Balance Social AFA (2021-2022)
- Balance Económico y Memoria 2021 de la Cooperativa Agropecuaria Centeno
- Balance Económico y Memoria 2021 de la Cooperativa Agropecuaria Bouquet
- Estatuto de ACA
- Estatuto de la Cooperativa de Centeno
- Libro de Actas de Asambleas N°1 Cooperativa de Centeno

Revista SANCOR, Marzo 1999

VAC Cooperativa Centeno 2021

Web Institucional ACA <https://www.acacoop.com.ar/nosotros.html>

Notas de prensa

Agrofy News (27/12/2021). [Las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario fueron récords en noviembre](#). Buenos Aires.

Agrofy News (9/6/2023). [YPF Agro, la empresa de insumos más grande de la Argentina: una solución desde antes de la siembra hasta después de la cosecha](#).

Agrositio (6/10/2022). [Las fábricas aceiteras en Argentina pueden industrializar 70,4 millones de toneladas anuales al máximo de capacidad](#).

Agroverdad (20/10/22). [ACA, con nuevo récord de acopio, ratificó que es el principal operador de granos en Argentina](#).

BCR, 21/01/22 [Cargill encabeza el ranking de exportadores de Argentina en el año 2021](#). Rosario

BCR, 1/10/2021. [Evolución de la industrialización de soja en Sudamérica](#). Rosario.

BCRA [Cotizaciones cierre vendedor en el Mercado de cambios](#).

Bichos de Campo, 21/07/21. Juan Manuel Rossi proviene de FAA pero ahora impulsa “el otro campo”: Cree que “sumando actores podemos ayudar a sacar el país adelante y poner en discusión el modelo agropecuario”.

Bichos de Campo, 11/5/2023. [Un viaje al mundo cooperativo: “La única manera de competir con los grandes, con las multinacionales, es uniéndonos”, afirma Rubén Borgonovo, presidente de ACA](#), Buenos Aires.

El Faro, 26/12/1999. [Conmoción en el ambiente cooperativista: FACA se presentó a Concurso de Acreedores](#).

La Capital 6/10/2019 . [La cadena de pagos cruje en la economía agropecuaria](#), Rosario.

La Cooperación, 24/10/2016. [Integración de dos importantes cooperativas santafesinas](#). Rosario

La Nación, 27/03/2023. [La Afip investiga a 20 cerealeras por una supuesta maniobra por más de \\$44.000 millones](#).

Las Rosas Digital, 27/7/2017. [El cierre de Sancor generó en Centeno un efecto dominó](#), Las Rosas.

Página 12, 6/9/2011. [“Un recurso estratégico que debe ser protegido”](#), Buenos Aires.

Página 12, 18/5/2023. [Denuncian múltiples irregularidades en el acuerdo de Macri con el FMI](#). Buenos Aires.

Redacción Rosario (7/6/2022). [Leones de la defraudación](#), Rosario.

Télam Digital, 18/05/2023. [El préstamo del FMI a Macri representó 127 veces la capacidad de endeudamiento del país](#). Buenos Aires.

Tiempo Argentino, 10/05/2023. [Vicentín y expropiar a los expropiadores: conversación con Claudio Lozano](#), Buenos Aires.

UNO, 24/3/2017. [SanCor: la provincia intenta que la planta de Centeno no cierre](#), Santa Fe.

UNSAM, 22/03/2016. [Una caracterización de los Holdouts](#). Buenos Aires.

GLOSARIO

AACREA (Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agropecuaria)

AAPRESID (Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa)

ACA (Asociación de Cooperativas Argentinas)

ACI (Alianza Cooperativa Internacional)

ACOHOFAR (Asociación de Coop. Hortícolas y Frutícolas Argentinas)

ACSOJA (Asociación de la Cadena de la Soja Argentina)

ADCA (Asociación de Cooperativas Agrarias Ltda)

ADM (Archer Daniel Midland)

AFA (Agricultores Federados Argentinos)

AFIP (Administración Fiscal de Ingresos Público)

AFJP (Administradoras de Fondos de Jubilados y Pensionados)

BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

BNA (Banco de la Nación Argentina)

BCR (Bolsa de Comercio Rosario)

BCRA (Banco Central de la República Argentina)

BSC (Balance Social Cooperativo)

CAFER (Federación Cooperativas Agropecuarias Federadas Entre Ríos)

CAR (Consejos Asesores Regionales)

CDC (Centro de Desarrollo Cooperativo)

CGCyM (Colegio de Graduados en Cooperativismo y Mutualismo)

CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones)

CIARA (Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina)

CNA (Censo Nacional Agropecuario)

COFCO (China National Cereals, Oil & Foodstuffs)

CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas)

CONINAGRO (Confederación Intercooperativa Agropecuaria)

COOPERAR (Confederación Cooperativa de la República Argentina)

Co.Pro.De. (Consejo Provincial del Deporte).

CRA (Confederaciones Rurales Argentinas)

CV (Cadena de Valor)

CVG (Cadena de Valor Global)

DIT (División Internacional del Trabajo)

DJVE (Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior)

DNC (Dirección Nacional de Cooperativas)

EMN (empresas multinacionales)

EAP (Explotación Agropecuaria)

FAA (Federación Agraria Argentina)

FACA (Federación Argentina de Cooperativas Agropecuarias)

FAO (Food and Agricultural Organization)

FECOAR (Federación de Coop. Arroceras Argentinas)

FECOFE (Federación de Cooperativas Federadas)

FECOVITA (Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas)

FI (Formas Institucionales)

FOB (Free on Board)

FMI (Fondo Monetario Internacional)

GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)

GE (Grupos Económicos)

GN (grandes empresas nacionales)

IAPI (Instituto Argentino de Promoción del Intercambio)

IMFC (Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos)

INAC (Instituto Nacional de Acción Cooperativa)

INACyM (Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual)

INAM (Instituto Nacional de Acción Mutual)

INAES (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social)

INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos)

IPEC (Instituto Provincial de Estadística y Censos)

INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria)

IVA (Impuesto al Valor Agregado)

LDC (Louis Dreyfus company)

MAGyP (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca)

MAIZAR (Asociación Maíz y Sorgo Argentino)

MDS (Ministerio de Desarrollo Social)

MEyP (Ministerio de Economía y Producción)

Mt (millones de toneladas)

OIC (Organizaciones Institucionales Consecuentes)

OICDE (Organizaciones Institucionales de Competencia Económica Dinámica)

ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario)

OM (Organizaciones en Mutación) OM (Organizaciones Institucionales Mutualistas)

OIP (Organizaciones Institucionales Paradojales)

PBI (Producto Bruto Interno)

PEA (Plan Estratégico Agroalimentario)

PRODEAR (Programa de Desarrollo de Áreas Rurales)

PRODERNEA (Proyecto de Desarrollo Rural de las Provincias del Noreste Argentino)

PRODERNOA (Proyecto de Desarrollo Rural de las Provincias del Noroeste Argentino)

PROHUERTA (Programa de Autoproducción de Alimentos)

PROSAP (Programa de Servicios Agropecuarios Provinciales)

ROE (Registro de Operaciones de Exportaciones)

RA (Régimen de Acumulación)

RSA (Régimen Social de Acumulación)

SAGyP (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca)

SAGPyA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos)

SAMCO (Sistema para la Atención Médica de la Comunidad)

SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Animal)

SRA (Sociedad Rural Argentina)

TI.CO.CA. (Títulos Cooperativos de Capitalización)

TR (Teoría de la Regulación)

UCAL (Unión de Cooperativas Agrícolas Algodoneras Ltda.)

UNCOGA (Federación de Coop. Agropecuarias)

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)

USD (Dólar Estadounidense)

VAC (Valor Agregado Cooperativo)

ANEXO

Informe VAC Centeno (2021)

A partir del relevamiento de datos correspondiente al valor agregado distribuido por la cooperativa agropecuaria y tampera de Centeno entre octubre 2020 y septiembre 2021 se obtiene que los asociados son los principales beneficiarios de la labor cooperativa, a los cuales se le ha asignado de manera directa un monto de \$279.000.000 para el financiamiento de la campaña 2021, \$37.060.590 por compras que la cooperativa les ha efectuado (su producción); asimismo, les corresponden \$3.958.293 en concepto de excedentes en función de su operatoria. Otras acciones de la cooperativa que no están contabilizadas pero que generan valor para los asociados son:

- el proyecto productivo en esquema asociativo que logró impulsar una mayor producción de productores asociados. Este proyecto consta del subarrendamiento de un campo de 370 hectáreas a seis productores cuyos campos lindan con dichas hectáreas. La cooperativa paga el alquiler mensual, librando a los asociados el costo financiero de todos los meses disponer del dinero, valuado en \$3.490.881. Los productores, a fin de año, realizan la devolución en quintales. Además, deben comercializar el 70 % de la superficie total sembrada y comprar al menos el 65% de insumos en su cooperativa, fortaleciendo la fidelización;
- financiamiento de productos y servicios productivos *a sola firma* a tasa diferencial;
- ahorro por compra conjunta de collares para vacas de tamperos asociados. Dichos collares eficientizan el control del estado de salud y celo de las vacas. De 1100 collares adquiridos, 150 se destinaron al tambo de la cooperativa y el resto (950) para 7 tambos de asociados. Logrando un ahorro total de 26 USD por collar, sumando \$2.974.400.

Una productora asociada destaca la *confianza* que la cooperativa le brinda para desarrollar su actividad, fundamental para cualquier productor agropecuario. Otra asociada, señala la importancia de la *honestidad* que hace al sistema cooperativo y que la gestión actual, joven y pujante, acompaña de manera idónea.

En el ejercicio democrático y participativo se han realizado actos cooperativos, asamblea, reuniones varias, vitales para las entidades cooperativas, cuyo monto ascendió a \$1.336.400. Los gastos de representación son ínfimos, sin embargo, el tiempo de dedicación de los consejeros y sindicatura para cumplir con su mandato es significativo, en tanto vinculaciones con entidades cooperativas -ACA, Sancor, cooperativas agropecuarias vecinas, etc.-, organismos

gubernamentales locales y provinciales, organizaciones civiles, la mutual local. Su rol, junto a la gestión gerencial y los empleados, ha permitido lograr amplios beneficios para los productores como también para la localidad y la región.

En lo que concierne a los trabajadores- es decir, los trabajadores permanentes y transitorios, empleados, asesores contratados- la cooperativa ha destinado un monto de \$ 58.236.303 contemplando sueldos y jornales, cargas sociales, bonificaciones, premios, horas extras, viáticos, movilidad, indumentaria, capacitaciones, entre otros, generando, de esta manera, mano de obra genuina directa. También, genera empleo indirecto consumiendo bienes y servicios de la localidad, identificando, de esta manera, el comercio local a asociados, a entidades de la Economía Social y Solidaria, favoreciendo así el trabajo decente, el crecimiento económico y mejorando la calidad de vida de las personas de Centeno y sus alrededores. Otro beneficio que obtuvieron los empleados son las bonificaciones en las cuotas de cobertura médica por un valor de \$1.737.455, lo cual demuestra preocupación por la salud y el bienestar de sus empleados que se vieron exentos de desembolsar su parte en la cuota de servicios de salud perteneciente a Avalian (Grupo ACA). Adicionalmente, el personal obtiene otro tipo de consideraciones, palabras de uno de los empleados con mayor antigüedad, ponderan que el trabajo en la cooperativa “da flexibilidad, estabilidad económica, la posibilidad de crecer, de aprender, de generar dentro de la estructura tu propio camino”.

A su vez, esta preocupación por la salud y el bienestar se traslada a la comunidad, ya que la cooperativa realiza aportes económicos a instituciones locales, deportivas como el Club Defensores¹³³ y el club Independiente; estatales de salud (SAMCO) destinados a guardias médicas; de seguridad Bomberos Voluntarios, policía; religiosas; educativas, la escuela primaria¹³⁴, el Equipo Interdisciplinario Comunal¹³⁵, entre otros; contribuyendo a atender problemáticas sociales de la comunidad, no sólo brindando apoyo económico, sino también participando en actividades conjuntas. En particular, con Bomberos Voluntarios de Centeno se estableció una relación de retroalimentación ya que, además de otorgar aportes económicos y facilitar maquinarias e instalaciones, se propician capacitaciones en la planta de acopio. De esta forma, se trabaja en prevención y anticipación de posibles accidentes locales y se aporta a un cuerpo de bomberos calificado para la localidad y sus alrededores contribuyendo al cuidado del medioambiente.

¹³³A través del programa provincial Co.Pro.De. Consejo Provincial del Deporte), el cual empresas del sector privado se conviertan en socios estratégicos para el desarrollo de la infraestructura deportiva de los clubes de su localidad o de la provincia, aportando hasta un 20% de lo que abonan en concepto de impuestos sobre Ingresos Brutos.

¹³⁴ La directora de la escuela primaria destaca el aporte que la cooperativa realiza a dicha institución para proveer una merienda sustanciosa a los niños de la localidad.

¹³⁵ Aborda problemáticas de la niñez, la adolescencia y violencia de género, acompañando y amparando a estos grupos desde diferentes áreas disciplinares.

Por otro lado, los alquileres, el comercio local y la comunicación y publicidad local generan un impacto sustancial en la comunidad y la región por un monto que supera \$10.500.000. La contadora destaca el compromiso de la cooperativa con la comunidad, en el sentido de que “prioriza, en lo que se pueda, que todos los proveedores sean locales” (en la contratación de servicios, compra a negocios locales, mano de obra, entre otros).

En el contexto de pandemia, entre marzo de 2020 y fines de 2021, la cooperativa contribuyó a la seguridad sanitaria de la localidad cediendo en comodato a la comuna un inmueble de una hectárea, valorado en \$1.344.000, para su utilización como playa de camiones evitando el ingreso a la localidad para resguardar a sus habitantes de ser contagiados de covid en pro de mantener su calidad de vida.

Una acción solidaria dirigida a un vecino transportista que presta servicio a la fábrica láctea local fue el préstamo en comodato de un tanque de transporte de leche, valuado a \$672.000.

La cooperativa comenzó a desarrollar en 2021 un programa de Educación Cooperativa en la Escuela N°284 "Libertador General San Martín" cuyos objetivos radican en transmitir los valores y principios cooperativos con propuestas lúdicas y significativas para los docentes y alumnos; generar proyectos escolares cooperativos vinculados con las problemáticas locales; conectar y compartir las experiencias con otras escuelas para facilitar el trabajo colaborativo y la retroalimentación permanente.

En este orden de ideas, se fueron tejiendo alianzas con organizaciones locales para favorecer y agilizar la concreción de objetivos comunes, cobrando relevancia la gestión conjunta de la cooperativa con la Comuna de Centeno, entre otras, para obtener la ejecución del Programa Caminos de la Ruralidad, que tiene como objetivo conformar un sistema de asistencia técnica y económica que permita la incorporación de infraestructura productiva, con prioridad en el mejorado y el mantenimiento de los caminos rurales, mediante el diseño de trazas viales. La intención de este programa es asegurar la transitabilidad de los caminos de la producción, fundamentalmente en los días de lluvia y teniendo en cuenta las unidades productivas, como por ejemplo las lácteas, las ganaderas, las cerealeras, las apícolas, las avícolas y las porcinas, contemplando en las trazas la ubicación de las escuelas rurales¹³⁶. El gobierno provincial dispuso para la obra de infraestructura

¹³⁶ El proyecto presentado es el mejorado de más de 20 kilómetros, que une a dos escuelas rurales - C.E.R. N° 486 Domingo Faustino Sarmiento “Campo La Lolilla”, Escuela N 1308 “Baltazar Pons” - y resulta, además, estratégico para la producción.

inédita en la historia regional de un fondo no reintegrable de \$75.411.000, el cual tiene como condición que la cooperativa sea la que administre los mismos.

Las inversiones por \$ 86.511.372 que realizó la cooperativa en tecnología de punta -ya sea en las instalaciones, maquinarias y transporte de la cooperativa- se contemplan conjuntamente al valor incorporado a la comunidad, poniéndose a disposición de los productores agropecuarios, asociados o no, empresas del rubro u otras, la Comuna, organizaciones varias como las mencionadas anteriormente.

El medio ambiente también fue favorecido a partir de acciones específicas del grupo de jóvenes de la cooperativa -la Juventud (JAC)- con el proyecto de ecobotellas y la recolección de silos bolsas y envases de insumos agrícolas destinados a la Planta de Recupero de Residuos Plásticos de ACA radicada en Cañada de Gómez. Este grupo forma parte también de ACA Jóvenes, organización que conglomerada a la juventud de ACA, y se destaca el compromiso con los valores y principios cooperativos, el involucramiento con la comunidad y el medio ambiente y en continua formación y capacitación como futuros dirigentes cooperativistas.

El destino de recursos hacia organizaciones de la economía social y solidaria a través del pago de servicios generales locales, como luz, agua, internet, cloacas, telefonía -provistos por entidades cooperativas y mutual, por un valor de \$7.532.826 favoreció a las relaciones con organizaciones de similar naturaleza centradas en la gestión democrática y participativa, comprometidas con la comunidad¹³⁷.

El monto distribuido al Estado en concepto de impuestos fue de \$15.690.996, asignando al nivel provincial el 57%, al nacional el 33%, y a la comuna el 10% restante.

Al sector financiero la cooperativa le asignó \$1.607.241. Casi el 100% se empleó en gastos bancarios con los bancos que opera la cooperativa (Credicoop, Nación y de Santa Fe). Un valor muy pequeño corresponde a la mutual local.

Modelo de entrevista al gerente de la cooperativa

RSA

¹³⁷ Desde la dirección de la escuela primaria subrayan que “Centeno es una localidad cooperativa, el trato es diferente, como el de una cooperativa, tratan de ayudarte y resolver tus problemas, este es un pueblo cooperativo, estamos acostumbrados. Centeno fue uno de los pueblos pioneros en cooperativismo, y se mantiene. Los fundadores y los hijos de los fundadores siguen manteniendo la tradición, nuestros padres siempre han trabajado con la cooperativa entregando cereal y abasteciéndose en el mercadito y nosotros también”.

1. ¿La cooperativa tiene alguna estrategia comercial definida? ¿Cuál?
2. En función de la dinámica de los mercados ¿siguen precios y condicionalidades externas? ¿Siempre fue así? ¿cómo llegan al consenso sobre la misma los asociados?
3. ¿Qué posiciones suele haber sobre cómo, ¿qué y quién se le vende? ¿Puede ser un motivo por el cual los asociados decidan vender su producción por otra vía?
4. ¿Quiénes son sus competidores?
5. ¿Qué elementos o indicadores consideras que le otorgan competitividad a la cooperativa?
6. Dentro del territorio, ¿a qué amenazas se enfrentan?, ¿y oportunidades?
7. ¿Cómo resuelven el financiamiento de la cooperativa? ¿a sus asociados?

ESTATALIDADES

8. ¿Qué políticas públicas nacionales y provinciales de apoyo al sector puede enumerar?, ¿están vigentes?
9. ¿Cómo considera que aborda el Estado la particularidad de esta cooperativa?
10. ¿Cómo caracterizaría las gestiones que hace ante organismos administrativos y tributarios? ¿Lo hacen solos o se suman a otra/s entidades?
11. ¿Qué tipo de políticas serían las mejores para el sector y para la cooperativa?

CADENA DE VALOR

12. ¿Qué actividades productivas realiza la cooperativa de manera directa o como apoyo a sus asociados?
13. ¿Con quienes articulan dentro de la cadena de valor?
14. ¿Por qué los productores eligen la cooperativa? ¿qué otras opciones hay en la zona?
15. ¿Proyectos alternativos? Proyecto de biodiésel, ¿se podrá reactivar ahora con los faltantes del gasoil?
16. ¿Cuál es la capacidad productiva local?
17. ¿Qué relaciones tienen dentro del movimiento cooperativo?
18. ¿Cómo es la inserción internacional de la actividad principal?

ACA

19. ¿Realiza auditoría con ACA? ¿en qué áreas?
¿Qué reciben de dicha auditoría? ¿recomendaciones, sugerencias? en ese caso, ¿las suelen tomar para su gestión? ¿de qué depende?
20. ¿Qué criterios rigen en una decisión económica: margen de ganancia (rentabilidad por ventas) o crecer junto a los asociados? ¿Crees que ACA tiene el mismo criterio con sus cooperativas asociadas?
20. ¿La acumulación de capital-capitalización cómo se realiza? ¿A nivel cooperativa? (capitalización de excedentes) Financiamiento de inversiones “punto de equilibrio” ¿hay excedentes?
21. ¿Qué debilidades identifica en el modelo cooperativo? ¿Y qué fortalezas?
22. ¿Cómo ve el futuro del cooperativismo?