



Lo viejo, lo nuevo y lo renovado en el agro argentino: un balance sobre las asociaciones de productores

The old, the new and the renewed in argentine agriculture: a balance on producer associations

 Gabriel Fernando Carini
gcarini@hum.unrc.edu.ar
Universidad Nacional de Córdoba, Universidad
Nacional de Río Cuarto - CONICET, Argentina

Recepción: 30 Agosto 2021
Aprobación: 30 Noviembre 2021
Publicación: 02 Mayo 2022

Cita sugerida: Carini, G. F. (2022). Lo viejo, lo nuevo y lo renovado en el agro argentino: un balance sobre las asociaciones de productores. *Anuario del Instituto de Historia Argentina*, 22(1), e162. <https://doi.org/10.24215/2314257Xe162>

Resumen: El agronegocio resignificó profundamente las prácticas de los productores agropecuarios. Este aspecto se evidenció no sólo al interior de las unidades productivas sino también en las que implementaron las asociaciones que los nucleaban. Con ese trasfondo, el objetivo de este artículo es brindar un panorama sobre los cambios y continuidades que se registraron a partir de la vigencia del agronegocio en la red de representación de intereses agrarios. Nos interesa repasar cómo durante el agronegocio se tensionaron las prácticas organizativas de entidades gremiales, consideradas tradicionales, cómo adquirieron centralidad las asociaciones técnicas y, finalmente, cómo emergió una nueva institucionalidad que integró a los actores de la cadena agroindustrial. El resultado de este recorrido es una estructura de representación hiperfragmentada que comparte como preocupación común discursos y prácticas ancladas en la comprensión del agro como negocio.

Palabras clave: Asociaciones rurales, Perfiles institucionales, Agronegocio.

Abstract: Agribusiness profoundly resignified the practices of agricultural producers. This aspect was evident not only within the productive units but also in those that implemented the associations that brought them together. Against this background, the objective of this article is to provide an overview of the changes and continuities that occurred after the entry into force of agribusiness in the network of representation of agrarian interests. We are interested in reviewing how during agribusiness the organizational practices of union entities, considered traditional, were stressed, how technical associations acquired centrality and, finally, how a new institutionalidad emerged that integrated the actors of the agro-industrial chain. The result of this journey is a hyper-fragmented representation structure that shares discourses and practices anchored in the understanding of agriculture as a business as a common concern.

Keywords: Rural associations, Institutional profile, Agribusiness.



INTRODUCCIÓN

El agronegocio profundizó una serie de cambios vinculados a las formas de organizar y concebir la actividad agropecuaria, muchos de los cuales se habían configurado desde la segunda mitad del siglo XX. Las innovaciones más visibles estuvieron en el campo de la tecnología y de la genética. La aplicación de estos avances al proceso productivo implicó, por ejemplo, una alteración de los tiempos de laboreo, un desembolso cada vez más significativo de capital y, fundamentalmente, la mediación decisiva de nuevos saberes requeridos para el manejo de lo agropecuario. Asimismo, fue significativa la reducción de la mano de obra necesaria para llevar adelante la producción y el avance de la contratación de servicios para resolver diversas prestaciones vinculadas a las tareas de cosecha. Las transformaciones no sólo se limitaron a este plano, sino que supusieron también una reorganización de todo el proceso productivo que se abrió cada vez más a la implementación de instrumentos financieros que le agregaron complejidad a la administración del negocio agropecuario. Se configuró de esa forma un modelo productivo que requirió cada vez más de la mediación decisiva de capitales y de saberes en los que intervenían múltiples actores, que no sólo le otorgaron complejidad al proceso productivo, sino que también propiciaron la construcción de nuevas solidaridades.¹

Este conjunto de procesos incidió en las formas organizativas de los productores agropecuarios. Desde la segunda mitad del siglo XIX, la red de representación de intereses agrarios contenía un reducido número de referentes nacionales que, en general, asumían la defensa de diversos sectores socio-productivos de la heterogénea estructura agraria. Estos actores se habían conformado a partir de coyunturas conflictivas (a veces marcadas por tensiones intersectoriales, otras intrasectoriales o bien frente a crisis productivas) que planteaban la necesidad de promover la intervención del Estado en todos sus niveles, especialmente nacional. Debajo de esa cúspide se asentaba un denso entramado de instancias locales y regionales de representación que eran significativas, por ejemplo en momentos de movilización y presión política. Así, la Sociedad Rural Argentina (SRA, 1866), la Federación Agraria Argentina (FAA, 1912), las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA, 1942) y la Confederación Intercooperativas Agropecuaria (CONINAGRO, 1956) habían logrado posicionarse como interlocutores frente al Estado nacional en representación de un heterogéneo conjunto de productores. Estas organizaciones, a pesar de representar diferentes bases sociales, compartían ciertas características en sus perfiles institucionales. Todas poseían un fuerte componente ideológico que se traducía en interpretaciones diversas sobre la realidad agropecuaria, el rol del Estado y el lugar del sector en la económica. Estos sentidos constituían los prismas desde los cuales se trazaban los diagnósticos y se interpelaba a las bases sociales y al Estado. En términos organizativos, sus estructuras administrativas eran simples y la oferta de servicios para sus asociados u otros productores no ocupaba centralidad en sus programas institucionales.²

Esa configuración comienza a modificarse, primero paulatinamente y luego de forma más acelerada, hacia el último cuarto del siglo XX con el avance más claro de los imperativos del agronegocio. El despliegue de lógicas extraagrarias, de pautas de gestión empresarial de las unidades productivas y la incorporación intensiva de biotecnología proyectaron la influencia de actores que hicieron de estas dimensiones su quehacer institucional. La acción de estos actores supuso no sólo la introducción de nuevos referentes dentro de la estructura de representación colectiva de los productores sino también, en algunos casos, la alteración o profundización de prácticas y discursos institucionales que acentuaron el corte empresarial antes secundario que muchas de las organizaciones poseían. Si, por un lado, la presencia de estos actores realzó las características históricas de la estructura de representación avanzando hacia una hiperfragmentación, por el otro, la ampliación de referentes empíricos dio paso a nuevas dinámicas tanto al interior de la estructura de representación de intereses como en las relaciones con el Estado.

Sobre esa base, el objetivo del presente artículo es ofrecer un panorama sobre algunas de las transformaciones que se evidenciaron en la estructura de representación de intereses agrarios a partir de la configuración del agronegocio. Es decir, partimos de la idea de pensar cómo la comprensión de la actividad

agropecuaria como una de tipo empresarial implicó avanzar en el diseño de dinámicas organizativas centradas en potenciar la capacidad empresarial de los productores. Para algunas entidades, como las de tipo gremial, supuso comenzar a otorgarles dinamismo a estructuras vinculadas a la oferta de servicios y a la capacitación en saberes empresariales que antes ocupaban un lugar marginal. En otros casos, como el de aquellas que desde su origen tuvieron un perfil técnico, significó que profundizaran sus lógicas organizativas, lo que les permitió proyectar su influencia no sólo al interior de la red de representación de intereses agrarios sino también hacia el Estado. En este proceso, muchas entidades se caracterizaron por la flexibilidad y apertura que les asignaron a sus modelos organizativos, lo que favoreció una respuesta rápida a las diversas coyunturas planteadas por el agronegocio.

Procuraremos puntualizar la centralidad que adquiere en los perfiles institucionales de las organizaciones de productores el componente empresarial, que se mediatiza no sólo en discursos sino también en prácticas concretas y, en algunas ocasiones, se plasma en la reforma de sus modelos organizativos. Por perfiles institucionales entendemos aquellos aspectos que hacen referencia a la estructura interna y externa de la entidad. Los primeros están constituidos por su modelo organizativo, sus roles y funciones, su grado de formalidad y los discursos que se despliegan al interior de la entidad; en tanto que los segundos son los que se ponen de manifiesto en las prácticas, discursos y estrategias de la entidad trasladados al exterior de esta, especialmente manifestados en la dinámica relacional entre diferentes actores estatales y agrarios (Olivera, 2008; Carini, 2017).³

Así, el recorrido propuesto se encuentra organizado a partir de la identificación de tres situaciones. Primero, mostraremos cómo fueron internalizados algunas de estas pautas por organizaciones de productores devenidas en “tradicionales” en un contexto marcado por la reconversión y crisis de las prácticas agropecuarias. Segundo, avanzaremos en la caracterización de las lógicas organizacionales de las entidades que se convirtieron en verdaderas “usinas” del agronegocio. Tercero, y último, nos centraremos en aquellas asociaciones que, desde nuestra perspectiva, encarnan institucionalmente los imperativos del agronegocio y representan una ruptura en términos organizativos respecto de la institucionalidad previa.

UNA VIEJA INSTITUCIONALIDAD RENOVADA

El período que abarca la configuración del agronegocio supuso una adecuación de las estructuras productivas de las explotaciones agropecuarias. Este proceso, como es conocido, implicó la desaparición de aproximadamente 200.000 explotaciones agropecuarias entre 1988 y 2002. Si bien esta situación se inscribe en una tendencia de más largo plazo, en este período se observó una aceleración de la liquidación de explotaciones agropecuarias que no fue privativa de las unidades ubicadas en la base, sino que también arrastró a las medianas, en las que generalmente se reconocía la nutrida presencia de la agricultura familiar. En ese sentido, los procesos de endeudamiento para adecuar las estructuras productivas cobraron una dimensión significativa y colocaron a los productores en el límite de la reproducción. De hecho, algunos informes técnicos producidos por las propias organizaciones estimaban que, para 1995, la deuda global del sector ascendía a 8.000 millones de pesos, lo que representaba un 45,4 % del valor bruto anual de la producción agropecuaria. Asimismo, destacaban que la deuda había aumentado en el orden del 145 % entre 1991 y 1995. El 70 % había sido contraída con el Banco de la Nación Argentina, pero eran igualmente significativos los montos de las obligaciones en el sector financiero privado. El estudio advertía, además, sobre la gravedad de estas deudas, puesto que eran a corto plazo, y auguraba situaciones de quebranto entre los productores (ACA, 1995, p. 3).

Con el anterior aspecto queremos enfatizar que las innovaciones tecnológicas y organizacionales que aparejó la puesta en marcha del agronegocio supusieron una profundización de los procesos de heterogeneización (horizontal y vertical) de la estructura agraria. Este fenómeno se tradujo a lo largo de la década de 1990 en una sostenida conflictividad rural, que tuvo como principales protagonistas a las

asociaciones gremiales de productores. Hacia mediados de la década de 1990 se puede observar que la protesta rural cobra cada vez mayor intensidad en el espacio público, lo que se visibiliza en los formatos y la capacidad que tienen de reunir un conjunto cada vez más amplio de organizaciones. Entre las más significativas podemos mencionar las jornadas de defensa de la producción y el trabajo nacional los días 2 y 3 de noviembre de 1992, convocadas por CONINAGRO, FAA y CRA, que consistieron en el cese de la operatoria comercial y la continuidad del trabajo tranqueras adentro; las jornadas nacionales para la recuperación y el crecimiento del 30 de marzo de 1993 propuestas por FAA y CONINAGRO; el “camionetazo” del 27 de julio de 1993, que culminó con la elaboración de un petitorio conjunto entre CRA, CONINAGRO y FAA; el paro nacional agropecuario de 1994, que reunió nuevamente a FAA, CRA y CONINAGRO; el año 1998 se realizaron la Asamblea Agraria Nacional en forma conjunta o alternada entre CRA, SRA, FAA y CONINAGRO, la Semana Nacional de Protesta Agropecuaria, desde el 6 hasta el 14 de junio, y la Marcha Federal Agropecuaria. Por último, el establecimiento y profundización del plan de lucha agropecuario, que culminó con un paro nacional en abril de 1999, al que se sumó la SRA después de más de dos décadas.

Analizadas de manera global, las demandas que se esgrimieron en esta coyuntura configuraban una red de conflictividad que se asentaba sobre la ausencia de una política agropecuaria, la falta de créditos y los pedidos de refinanciación a largo plazo de pasivos. Estas demandas no eran novedosas e integraban usualmente los programas reivindicativos de las asociaciones en diferentes coyunturas históricas. A la par, emergían demandas vinculadas a los efectos de la convertibilidad cambiaria sobre el incremento de costos relativos para la reproducción de las unidades productivas, como el costo del gasoil o de los insumos, que, básicamente, ponían de manifiesto la ecuación desfavorable que suponía este régimen para los productores debido al nivel de precios internos y a la necesidad de afrontar gastos en la divisa extranjera. Si este período clausuró el clásico pedido sobre el *quantum* de los derechos de exportación, que fueron reducidos a niveles cercanos a cero o directamente eliminados en algunos productos, abrió paso a cierta pérdida de eficacia o límites de la mediación política de las asociaciones agropecuarias. Es decir, por un lado, las medidas económicas dieron lugar a las reivindicaciones históricas de gran parte de las entidades y, por el otro, tanto la estabilidad conseguida como el apoyo brindado por las entidades condicionaron la legitimidad de sus reclamos. A su vez, esta tensión operó como una suerte de “cerrojo” discursivo que trabó el reclamo por la salida de la convertibilidad pero que de fondo cuestionaba su esencia (Carini, 2019).⁴

Sobre esa dinámica, en particular sobre la capacidad de las asociaciones gremiales para que el Estado nacional diera cabida a sus demandas, se han esgrimido diversas interpretaciones. Por un lado, se ha enfatizado en la escasa representatividad que tuvieron las protestas rurales en la esfera pública. Algunos estudios marcaron la importancia que asumieron las acciones colectivas de protesta de los colectivos de empleados públicos frente a cualquier otro tipo de organización, puesto que del total de las protestas registradas en el período 1989-2003 casi la mitad (49 %) fueron realizadas por sus sindicatos, mientras que las de las organizaciones empresariales –dentro de las que se computa a las protagonizadas por las entidades agropecuarias– representaron un 6 % del total (Schuster *et al*, 2006: 33-34). Por otro lado, se ha planteado que la crisis que se operó sobre estas formas organizativas se manifestó no sólo en la efectividad de su mediación política sino también en sus estructuras internas. El primer aspecto se debió al desplazamiento de la injerencia en la diagramación de las políticas públicas que estos actores sufrieron por parte de aquellos vinculados al sector financiero (Heredia, 2003; Lattuada, 2006). El segundo hace referencia a la dificultad que muchas de estas asociaciones tuvieron para retener a sus bases sociales, afectadas no sólo por los procesos de reestructuración productiva y, por ende, la desaparición de productores, sino también por la presencia de entidades de tipo técnico a las que el modelo productivo les otorgaba un lugar cada vez más relevante y que suponían una competencia por las bases sociales (Lattuada, 2006).

Ahora bien, más allá de las cuestiones anteriormente señaladas, la reafirmación de las funciones que históricamente habían asumido estas entidades, es decir, la defensa de sus bases sociales frente a las consecuencias de ciertas políticas públicas –que se manifestará con mayor intensidad a partir de las

negociaciones y los conflictos que se abren a partir de la salida de la convertibilidad–, oculta procesos más subterráneos que, si bien no las modificaron, plantearon el fortalecimiento de instancias institucionales que anteriormente no poseían centralidad en la acción de estas entidades. Con esto nos queremos referir a los procesos de empresarización de las entidades gremiales o devenidas “tradicionales”. Entendemos por esta noción al conjunto de iniciativas institucionales (capacitaciones, concertación de negocios, compras conjuntas, etc.) que tienen por finalidad mejorar la *performance* económica de las bases sociales. Es decir, el impulso institucional orientado a brindar herramientas y conocimientos para una actividad agropecuaria cada vez más profesionalizada y en actualización permanente. Esta disposición de las entidades gremiales no implicó el abandono de sus funciones históricas, sino que supuso el fortalecimiento de estructuras que son previas y que se vinculan al lugar que en la estructura social agraria ocupaban los productores nucleados en estas entidades. Nos referimos a entidades cuyas bases sociales pertenecían a los estratos medios superiores que reconocían cierto componente empresario previo al modelo del agronegocio.⁵

Este proceso evidenció diversas intensidades que muestran los ritmos diferenciales de apropiación de los imperativos del agronegocio. Una de las dimensiones más visibles de este proceso fue la discursiva. Sin abandonar la alta intensidad ideológica que revestían sus discursos, comienzan a predominar tópicos asociados a la cuestión empresaria en las intervenciones de la dirigencia. La discursividad generada por la dirigencia rural se nutría de la idea de “cambio de estructuras”, que a inicios de la década de 1990 servía como medida para interpretar procesos de diversa índole, entre los que se encontraban, por ejemplo, la crisis terminal del aparato estatal asociado al modelo de sustitución por importaciones y la crisis hiperinflacionaria, y que, paralelamente, servían para legitimar la eliminación de la institucionalidad estatal vinculada al sector agropecuario.

Ya nadie puede estar ajeno a la profunda transformación que viene dándose en los sistemas agroalimentarios. Esta deviene, indudablemente, como consecuencia de la creciente globalización de las economías mundiales, modificando las estructuras productivas, industriales y fundamentalmente comerciales de todos los países, que ya no admiten posicionamientos que pretendan asimilarse o no involucrarse en estos cambios. (...) Las empresas rurales se ven obligadas a producir cada día más, para lo que deben adecuar sus estructuras, actualizándolas y preparándolas para esa mayor producción. Ello significa también la necesidad de acceder a la moderna tecnología e implica necesariamente una mayor capitalización. Pero ésta debe ser racional, ordenada y oportuna, de acuerdo con la propia envergadura de cada empresa. No siempre esa tecnología implica grandes inversiones, pero sí alcanzar una estructura adecuada, que permita los cambios que deben darse en el andamiaje de la empresa, preparándola para acometer el desafío de nuestros tiempos (*Información Ruralista*, viernes 24/07/1998, p. 7).

Más allá de los matices que cada organización planteaba sobre los diagnósticos, esta percepción era compartida por parte significativa de la dirigencia, salvo por los de la FAA. Asimismo, esta idea también era operativa para explicar la necesidad de instrumentar modificaciones tanto en la gestión de las unidades productivas como en el rol de las organizaciones gremiales. Así, se apeló a la noción de “reconversión” –que también era empleada por los agentes estatales de la cartera del sector– para hacer referencia a la introducción de pautas empresariales en la comprensión de lo agropecuario. Reconvertir era modificar –muchas veces de raíz– prácticas y saberes que en otros momentos históricos habían garantizado la reproducción del negocio agrícola y que en el contexto del agronegocio se tornaban obsoletos. Por ejemplo, en el caso de la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) esta idea se institucionalizó en su “Programa de Reconversión Cooperativa”, que apuntaba a la profesionalización de la administración mediante una resignificación de la relación entre dirigencia y asociados por medio de la racionalización del vínculo asociativo. Estas dimensiones –como lo hacían los modelos de gestión cooperativa desarrollados históricamente por ACA– continuaban colocando en un lugar institucional clave la figura de los gerentes y los asesores externos. Era, justamente, en los perfiles y prácticas “tradicionales” de estos actores donde residía –en la perspectiva de la dirigencia cooperativista– una de las causas más importantes del fracaso de muchas cooperativas. La gestión, integrada por un consejo de administración sólido y exigente y una gerencia capaz de liderar el desarrollo de la entidad, debía dejar a un lado sus comportamientos tradicionales para ser capaces de planear,

delegar, ejecutar y controlar de manera eficiente y flexible para asumir con éxito el riesgo empresarial. La reconversión suponía, entonces, la apropiación de un conjunto de estrategias y de técnicas de gerenciamiento empresarial caracterizadas como “inteligentes” y “modernas” porque se consideraba necesario que “para continuar innovando con éxito, los consejeros y los miembros del área ejecutivo-lineal deben entender que no basta con saber administrar bien, sino que es necesario saber dirigir de otra manera” (*La Cooperación*, 1991, LXVI, n° 3154).

Ese diagnóstico se correspondía con una nueva forma de comprender el rol de las asociaciones rurales en el marco del agronegocio. Se comenzaba a concebir que la mejor forma de defender a los asociados era “mejorar su economía”. La oferta de servicios, la búsqueda de oportunidades de negocios, las capacitaciones sobre negocios agrícolas comenzaron a ocupar un lugar cada vez más relevante en las iniciativas de las asociaciones puesto que se consideraban instancias insoslayables para garantizar la reproducción de las bases sociales.

No todo es acción gremial, hay [una] necesidad de la dirigencia por llegar al productor con alternativas. Ya no alcanza con defenderlo con medidas de acción directa, sino que hay que darle acceso a nuevas técnicas para que trabajen con mayor eficacia y obtengan rentabilidad. Los dirigentes no sólo deben pelear por los impuestos o buscar mejores precios para la producción, sino también brindar herramientas para trabajar mejor. Al menos así vemos nosotros la actividad gremial (*Puntal*, miércoles 01/06/1994, p. 29).

En ocasiones este curso institucional implicó la modificación de las estructuras administrativas con la sanción de nuevos estatutos, a los fines de institucionalizar instancias y mecanismos dentro del diagrama institucional. En ese sentido, las diferentes entidades emprendieron experiencias que con diverso tenor implicaron un rediseño de sus perfiles institucionales a efectos de favorecer los procesos de empresarialización. La SRA le dio mayor impulso a su Centro de Investigaciones Económicas y a su departamento de asuntos legales. Mientras que la CRA, con escaso éxito, procuró generar una estructura de servicios para sus asociados por medio de los Centros de Economía Rural (Lattuada, 2006). Estos centros contaban con el respaldo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGPyA) y el Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA), estaban integrados por un grupo de profesionales vinculados al campo de la agronomía y la economía, y su objetivo era asesorar a los productores en materia de toma de créditos, proyectos de inversión, presupuesto y análisis patrimonial, y también gestionar la conformación de nuevas instancias asociativas y estrategias de comercialización. A pesar de que esta experiencia no prosperó, constituyó un impulso para que algunas de las sociedades rurales adheridas a CRA emularan la iniciativa. Por ejemplo, la Sociedad Rural de Río Cuarto (SRRC) incorporó a su modelo organizativo las denominadas cámaras asesoras que, pensadas como un espacio institucional de circulación de saberes entre la dirigencia rural, los técnicos y las bases sociales de la entidad, constituyeron una respuesta a los imperativos del agronegocio. Las acciones generadas por estas cámaras se plasmaron en la celebración de rondas de negocios con empresarios de diferentes lugares del mundo vinculados al campo de la tecnología y también con representantes de entidades que poseían saberes valiosos para la reproducción del agronegocio, como las universidades nacionales, el INTA y asociaciones técnicas como los grupos CREA y AAPRESID. Asimismo, impulsaron otras iniciativas, como la construcción de emprendimientos agroindustriales sobre la base del tejido socio-productivo regional (Carini, 2019).

Otro de los aspectos más visibles fue el viraje que se percibió en las ferias. Estas, históricamente, constituían la instancia más importante en la vida institucional de las entidades, no sólo porque permitían percibir recursos significativos para el desenvolvimiento institucional sino también porque constituían un momento privilegiado de visibilización de las demandas sectoriales, que posibilitaban la reactualización del vínculo entre la dirigencia y sus asociados. Con el desenvolvimiento más pleno del agronegocio, las ferias adquieren mayor complejidad y se puede observar cómo comenzaron a ocupar en ellas un lugar más central la venta de tecnología y las capacitaciones sobre herramientas financieras y de gestión de las unidades productivas. Circulación de saberes, oportunidades de negocios eran las coordinadas sobre las que se organizaban estas ferias, que posibilitaban la conexión entre las principales empresas proveedoras de insumos y maquinarias.

Nuevamente en este caso, la programación de las ferias permite observar la presencia de actores centrales en la difusión de los imperativos del agronegocio, como AACREA y AAPRESID, y otros también significativos, como los de las agencias agropecuarias provinciales y nacionales. Esta dinámica se replicaba por fuera de este calendario en la multiplicación de instancias de formación, capacitaciones a campo, conferencias y cursos de perfeccionamiento de técnicas y procesos que, aprovechando la presencia territorial de las sociedades rurales locales, fueron una vía privilegiada de penetración del agronegocio. En ese sentido, el ejemplo más paradigmático es la labor conjunta emprendida por AAPRESID y las sociedades rurales en la rápida expansión de la siembra directa.⁶

En definitiva, con lo expuesto queremos alertar cómo en los discursos y las diferentes acciones emprendidas por las asociaciones gremiales que englobamos bajo la idea de la “reconversión” se tensionaban las formas de concepción sostenidas históricamente tanto de lo gremial como de lo agrícola. Este aspecto plantea la necesidad de profundizar los análisis que a nivel micro-analítico procuren una mejor comprensión de las lógicas desplegadas por diversos actores en la difusión de los imperativos del agronegocio y, fundamentalmente, exploren las prácticas de actores que, en principio, algunos análisis propusieron como excluyentes.

VIEJOS Y NUEVOS ACTORES HEGEMÓNICOS

Las transformaciones que se operaron en el plano productivo durante la década de 1990 colocaron en el centro de la escena a entidades rurales ancladas en cuestiones no reivindicativas, muchas de las cuales habían sido creadas en el contexto de la modernización agrícola durante la década de 1960. La centralidad que adquirieron estas entidades en el contexto del agronegocio planteó el predominio de una institucionalidad, especialmente en la región pampeana, de carácter innovador, dotada de un perfil diferencial con respecto al modelo gremial, devenido en “tradicional”, que promovió novedosas maneras de operar colectivamente dentro del aparato productivo, mediante asociaciones organizadas en torno a modernas tecnologías, rubros específicos de producción y, eventualmente, nuevos modelos productivos (Flood, 2005; Lattuada, 2006; Gras y Hernández, 2009 y 2013a).

Entre los máximos exponentes de esta institucionalidad –que además constituyen los casos que mayor atención concitaron por parte de sociólogos y antropólogos– se pueden mencionar la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA) y la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (AAPRESID). La primera surgió en 1957, bajo la denominación de Consorcio Regional de Experimentación Agrícola (CREA), como iniciativa del arquitecto de origen francés Pablo Hary y once productores agropecuarios de la provincia de Buenos Aires, que se nuclearon con la finalidad de mejorar la producción a través del intercambio de ideas, información y experiencias. Esta primera experiencia se multiplicó en el resto de la provincia de Buenos Aires y en Córdoba, lo que llevó en 1960 a la formalización de la primera red de grupos CREA. La organización emulaba los *Centres d’Etudes de Techniques Agricoles* franceses (CETA), que planteaban una mejora de las empresas ganaderas a partir de la incorporación de las innovaciones tecnológicas (Gras, 2009; Gras y Hernández, 2013b). La segunda fue creada en 1989 con el objetivo de promover la implementación de una innovación tecnológica: la siembra directa, que –como ya lo indicamos– suponía una profunda ruptura en las prácticas agronómicas al evitar la labranza del suelo. Era una entidad centrada en las preocupaciones técnicas en torno a la siembra directa y a la preservación de las propiedades edafológicas de los suelos, por lo que en su programa reivindicativo no aparecía ninguna demanda asociada a la situación política general, como la impositiva o el tipo de cambio (Flood, 2005; Bocchicchio y Cattáneo, 2005; Alapin, 2008; Gras y Hernández, 2013b; Liaudat, 2015).

Lo anterior nos permite inferir cierto distanciamiento tanto en el modelo organizativo de las entidades técnicas como en los roles y funciones respecto de las asociaciones gremiales. La apertura fue uno de los aspectos constitutivos de sus modelos organizativos, que les permitió redefinir las modalidades de vinculación

con otros actores del agro. Así, se incorporaron empresas vinculadas con el sector agropecuario como asociadas a dichas instituciones. Si bien la comisión directiva debía (y debe) estar compuesta por productores agropecuarios, que son los que tienen voz y voto en las asambleas, se incluyó, desde el inicio, la posibilidad de incorporar como socios a empresas del sector privado y del público. Precisamente, esta apertura le permitió a las entidades técnicas entablar una excelente relación con las empresas proveedoras de insumos, con lo que logró ventajas para sus asociados con convenios especiales para el financiamiento en la compra de insumos, a los que se añadieron convenios especiales de financiamiento bancario (Alapin, 2008; Gras y Hernández, 2013a).

Pese a que no abundan estudios exhaustivos sobre la caracterización de las bases sociales de estas entidades, existe coincidencia en señalar que sus asociados pertenecían a los estratos superiores y más capitalizados de la agricultura familiar, aunque –en el caso de AAPRESID, como lo comenta Alapin (2008)– se realizaron esfuerzos por incluir a productores más pequeños, a los fines de cambiar su carácter reducido. Desde una perspectiva anclada en indagar las lógicas del agronegocio se ha sostenido que estas instancias asociativas constituyeron la expresión institucional del “empresariado innovador”, que se caracteriza por la primacía que ocupa la formación-competencia en gestión empresarial por sobre lo meramente agronómico (Hernández, 2009; Gras, 2009; Gras y Hernández, 2013a). El origen de estos empresarios remite tanto a la transformación de perfiles entre los grandes propietarios como entre las capas medias de la agricultura familiar, asociadas a los chacareros. Pero ese origen parece ser, a la luz de su propia construcción identitaria, apenas un rasgo más, algo secundario. Su verdadera “marca de distinción” estaría, en sus propios términos, en un atributo personal y grupal: una nueva manera de entender y practicar la actividad agropecuaria. Ello no sólo instaló dinámicas sociales novedosas en su confrontación con las lógicas de otros actores sociales, sino que también da cuenta de un trabajo de construcción identitaria que no es la de un actor más sino la de un actor con vocación de liderazgo (Gras, 2009).

En conexión con lo anterior, los liderazgos presentaron un alto grado de profesionalidad con capacidad de gestión frente a los cambios que se produjeron en el contexto, cuestión que fue funcional al desarrollo innovativo, puesto que en sus líderes, o en su cúpula, apareció depositada la autoridad para fijar las orientaciones estratégicas, sin que se percibieran límites a las clases de innovaciones a adquirirse. Paralelamente, las trayectorias de asociaciones de este tipo, a similitud de lo que aconteció con las de tipo reivindicativo, no fueron ajenas a la existencia de liderazgos fuertes (Bocchicchio y Cattáneo, 2005; Alapin, 2008; Gras y Hernández, 2013a).

Se ha argumentado que estas entidades sostuvieron un discurso que no fue necesariamente ideológico, en el sentido de que no intentó ser una determinada visión del mundo ni una forma de interpretar los problemas generales de su base social (real y potencial). Se entendió que apelaban a un discurso pragmático acotado no a valores sino a un fin específico (Lattuada, 2006, pp. 21-23). Cabe aclarar sobre este último punto que los discursos en el ámbito público de las entidades no reivindicativas como AACREA o AAPRESID, sólo por mencionar algunas entre las que se perfilaron como “usinas” del nuevo modelo agrario, proyectaban un “deber ser” sobre las prácticas culturales vinculadas al trabajo agrícola y, por ende, sobre todo el proceso de producción, de relevantes consecuencias sociales y económicas. De esta forma, en el discurso de AACREA, por ejemplo, se fue definiendo una suerte de ideología del progreso, al sostener que el conocimiento técnico podía estar al servicio de una nueva agricultura. Así, la entidad asumió un papel de intermediaria entre las empresas de sus asociados y los centros académicos (nacionales y extranjeros). Sobre esas definiciones se fue construyendo un modelo organizativo que privilegió los aspectos técnicos y que buscó erigirse como un agente de cambio que impulsara un modelo de agro –actores y relaciones– en el que las diversas formas de producción existentes se subordinaran a su propia lógica socio-productiva y económica (Alapin, 2008; Gras, 2009; Gras y Hernández, 2013a; Liaudat, 2015).

La presencia de estas entidades en el mapa asociativo del agro nacional planteó visiones diversas sobre su incidencia en las lógicas institucionales de las entidades de tipo reivindicativo y la situación de sus bases

sociales. Para Carla Gras (2009, p. 231), las nuevas asociaciones no entraron en una competencia por las bases sociales puesto que podría pensarse –según la autora– en una suerte de “división del trabajo” que implicaría para las primeras “concentrarse” en un ámbito específico, el de lo técnico, reforzando así su lugar de entidades especializadas e impulsando a sus asociados a integrarse a las de tipo “gremial”, es decir, aquellas que se concentraron en la “defensa” del sector ante –por ejemplo– los efectos de las políticas económicas. Lattuada (2003 y 2006), por su parte, sostiene que estas nuevas asociaciones llevaron a replantear la estructura interna y las estrategias de las asociaciones reivindicativas –como, por ejemplo, incorporando una mayor oferta de servicios sumada a su tradicional función gremial– para “ganar posiciones” frente a otras entidades que “disputaban” entre sí por las mismas bases sociales. A pesar de que ambas perspectivas parecen operativas para el análisis de determinadas coyunturas históricas, consideramos que reproducen formas dicotómicas de pensar las lógicas institucionales en términos tradicional/innovador. En este sentido, consideramos que deben comprenderse en términos de interconexión, especialmente cuando se pretende indagar los mecanismos mediante los cuales penetró el agronegocio, pues resultó fundamental la sinergia establecida entre las asociaciones tradicionales, en particular las de alcance local y regional, y entidades como AAPRESID y/o AACREA (Carini, 2017; Ambroggio y Torres Castaños, 2021).

LA NUEVA INSTITUCIONALIDAD

En este apartado queremos referirnos a aquellas entidades que encarnan más decididamente las orientaciones del nuevo patrón productivo, puesto que asumen la transectorialidad como necesidad organizativa. Entendemos que en este aspecto reside, en términos organizativos, una novedad respecto de los modelos abordados anteriormente. Entre los referentes de este tipo asociativo se encuentran aquellas asociaciones surgidas desde inicios de la década del 2000, como la Asociación Argentina del Girasol (ASAGIR, nacida en 1982 aunque en 2000 integró a todos los actores que componía la cadena de valor del girasol), la Asociación Maíz y Sorgo Argentino (MAIZAR, 2003-2004), la Asociación de la Cadena de Soja Argentina (ACSOJA, 2004) y la Asociación Argentina de Trigo (ArgenTrigo, 2011). La presencia de estos nuevos actores terminó de configurar una estructura de representación hiperfragmentada que les adicionó mayor complejidad a los procesos de mediación política y sobre la que se asentaron nuevas solidaridades. Se han denominado como hiperalianzas, es decir, como representaciones pluricategoriales que atraviesan distintos colectivos y son funcionales a la construcción de un posicionamiento estratégico en el diálogo con otros actores, en particular el Estado. En efecto, este tipo de red contribuye a generar un efecto de cohesión y unidad en el sector, pues le otorga una imagen de coherencia y consenso en la dirección y determinación de los objetivos que persiguen, en particular a la hora de articular demandas específicas que hacen a la producción y a la lógica de producción con las políticas públicas (Córdoba, 2013, p. 265). Esta amplitud de intereses les otorga características específicas a sus prácticas, que combinan elementos vinculados con las tradicionales entidades gremiales –focalizadas en la mediación política con el Estado– con rasgos asociados a las entidades técnicas –más interesadas en la innovación y el conocimiento–.

Muchas de estas asociaciones surgieron con el propósito de fomentar la producción de determinados productos agrícolas, algunos de los cuales, como la soja, atravesaban una situación de auge productivo o bien, como el maíz y el sorgo, observaban una sostenida tendencia a la reducción de su área sembrada. No obstante, sus objetivos no sólo se limitaban a la búsqueda de incrementos en las superficies sembradas sino también a posicionarlos estratégicamente, mejorando su competitividad. Esto implicaba trabajar sobre las potencialidades de los productos, en particular sobre su industrialización y comercialización. Para ello se consideraba indispensable la articulación de todos los actores que integraban la cadena de valor; por ejemplo, un comunicado de MAIZAR planteaba la necesidad de trabajar sobre la generación de información “útil y precisa para que cada eslabón mejore su operatoria y competitividad” (MAIZAR, 2006).

La construcción y circulación de información estratégica para la cadena de valor era considerada esencial, dado que posibilitaba que cada actor pudiese “liberar el crecimiento y desarrollo hasta su máxima expresión” (MAIZAR, 2006). En este sentido, uno de los rasgos característicos de esta institucionalidad es la flexibilidad que le posibilitan estas innovaciones organizacionales, dado que pueden introducir cambios de forma rápida a su estructura organizativa, lo que supone la posibilidad de realizar alteraciones en sus roles y funciones y, en particular, en las modalidades de vinculación con otros actores. En este punto, se destaca el caso de ASAGIR, que en el año 2000 modificó sus estatutos a fin de acceder a un diseño organizacional que le permitiera la integración vertical de la cadena de valor, incluyendo la participación de todos los sectores involucrados (Bocchicchio y Cattáneo, 2005, pp. 93-96). Esto no implica dejar a un lado la coordinación vertical –de hecho, su estructura se presenta similar a la de otras organizaciones empresarias más tradicionales en las que existe una dirección ejecutiva y un consejo directivo– sino que se propone lograr una coordinación lateral entre eslabones de la cadena o entre comisiones de trabajo, a los fines de que los asociados conozcan las posibilidades de interacción entre ellos. Esa disposición del modelo organizativo las asemeja a las organizaciones de los empresarios industriales que se encuentran divididos en cámaras, aunque en estos casos se encuentran organizados por “eslabones” o comisiones.

Otro elemento innovador fue el carácter abierto de sus esquemas organizacionales. Aquí la incorporación de empresas y agentes vinculados al sector adquiere mayor significatividad (en cuanto a su escala) que en las asociaciones técnicas, dado que abarca el conjunto de la cadena agroindustrial. También a similitud de estas, las posiciones de dirección dentro de los modelos organizativos siguen recayendo sobre personas físicas que asumen la representación de los diversos eslabones de la cadena. Este aspecto constituye una arista más sobre lo que advertimos previamente en torno a la construcción de nuevas solidaridades y cómo estas se institucionalizan en los perfiles institucionales de estas organizaciones. A modo de ejemplo, si observamos los eslabones que integran MAIZAR encontraremos que entre sus asociados se hallan los principales actores del agronegocio que han tenido un rol fundamental en su penetración y legitimación en Argentina. En el eslabón productivo identificamos a empresas como MSU Agro y el Grupo Tejar, y también entidades agrarias gremiales y técnicas como la Sociedad Rural Argentina (SRA), las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), la Asociación Argentina de Siembra Directa (AAPRESID) y la Asociación Argentina de Consorcios de Experimentación Agrícola (AACREA); en el vinculado a la provisión de insumos y la biotecnología se integraron la Asociación de Semilleros Argentinos (ASA), la Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes (CASAFE), FERTILIZAR y empresas como Dow, Monsanto, Nidera, Pioneer, Syngenta, Advanta, Bayer y Basf. El eslabón de la comercialización cuenta entre sus asociados a las Bolsas de Cereales de los centros más significativos, como Buenos Aires, Córdoba y Bahía Blanca; la Bolsa de Comercio de Rosario y empresas como Cargill, Morgan, García Mansilla y Gear. En tanto que el de la industria incluye a diversas cámaras y centros industriales como el Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA); la Cámara Argentina de Engordadores de Hacienda Vacuna (CAEHV); la Cámara de Industriales de Maíz por Molienda Seca (CAFAGDA); la Cámara Argentina de Fructuosas, Almidones, Glucosas, Derivados y Afines; la Asociación de Productores de Leche (APL); la Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros (CACF) y empresas como BIO IV (primera en el país en producir bioetanol sobre la base de maíz), Ledesma y Quickfood. Por último, en el eslabón de la ciencia y la tecnología predominan entidades del sector público, como las universidades nacionales y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (MAIZAR, 2006).

La multiplicidad de actores y, por ende, de intereses dentro del modelo organizativo de estas asociaciones les ha posibilitado construir demandas que, en principio, se presentan como homogéneas al plantearlas como una necesidad que afecta a la totalidad del sector. La cohesión de este tipo de asociación también se cristalizó en la construcción de instancias de articulación de intereses regionales y/o multinacionales que plantean problemáticas que enfrenta la cadena a nivel global y que integran a los principales productores mundiales de cada producto. ACSOJA forma parte de la Alianza Internacional de Productores de la Soja (ISGA), que reúne organizaciones de productores de soja de Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay, Estados Unidos y

Canadá. MAIZALL, la Alianza Internacional del Maíz, es una coalición de asociaciones de productores de maíz de Argentina, Brasil y Estados Unidos que trabajan juntas para compartir conocimientos e información y abordar las barreras comerciales a la innovación agrícola. Similar es la representación que asume ASAGIR en organizaciones como la Asociación Internacional de Aceite de Girasol (ISOA) y la Asociación Internacional de Girasol (ISA).

Las cuatro principales asociaciones de la cadena agroindustrial comparten demandas y formas de acción frente al Estado que han institucionalizado en una “mesa” que las reúne y a partir de la cual estructuran comunicados y proyectos conjuntos. En los últimos años han diseñado una agenda común que se orienta en dos direcciones. Por un lado, la búsqueda de generar una regulación sobre la producción agroindustrial o bien la sanción de diversos beneficios impositivos que impactaran sobre los costos relativos de la producción de los cereales y las oleaginosas. Por otro lado, adquirió cada vez mayor relevancia el impulso de una nueva ley de semillas. En ese sentido, se sostiene el imperativo de contar con la actualización de la normativa, a fin de disponer de los avances genéticos y, fundamentalmente, respetar la propiedad privada como mecanismo para brindar las condiciones que permitan incentivar la investigación y el desarrollo de la mejora genética de los cultivos.

De esta muestra emerge que el centro de acción empresaria continúa siendo el Estado, principalmente el nacional, dado que es el actor capaz de procesar y dar respuesta a sus demandas. En esa mediación política fueron centrales los estilos de liderazgo que las entidades que consideramos incluidas en este grupo construyeron y que, como a similitud de lo que aconteció en las entidades técnicas, se caracterizaron por la centralidad que adquirió la formación en torno a las diversas dimensiones que conforman el agronegocio y que le otorgaron capacidad para leer y adaptarse a los cambiantes contextos productivos y económicos. No obstante, en este predominio de liderazgos tecnocráticos en los programas institucionales de las cuatro asociaciones de la cadena agroindustrial sigue predominando el componente liberal-conservador característico de las asociaciones gremiales “tradicionales” (Balsa, 2007), anclados en la crítica a la acción estatal en la esfera de los negocios, la ausencia de una política agropecuaria y el pedido de reducciones o “estímulos” impositivos. Así, si bien las estrategias para financiar mejoras tecnológicas a los fines de solucionar “cuellos de botella” de las cadenas agroindustriales, al igual que la discursividad celebratoria de la innovación y la empresarialidad, constituían un eje de la acción institucional de estas asociaciones, en la práctica pasaron a ocupar un lugar marginal pues se le dio prioridad a la mediación política frente al Estado.

A MODO DE CONCLUSIÓN

La vigencia del agronegocio trastocó las formas de entendimiento de lo rural; es decir, supuso una readecuación abrupta de las estructuras productivas que dejó fuera del proceso productivo a miles de productores. Esta problemática presentó una dimensión organizacional. Es decir, la configuración del agronegocio también tuvo sus consecuencias sobre la red de representación de los productores agropecuarios, que históricamente se había caracterizado por poseer un número reducido de referentes institucionales, con discursos de alta intensidad ideológica que cimentaban las formas de entendimiento y mediación política de los productores frente al Estado. A partir de la década de 1990 esta red de representación se resignificó. La centralidad que adquirieron las asociaciones surgidas durante la segunda mitad del siglo XX y la emergencia de actores colectivos a inicios del nuevo milenio dieron lugar a una estructura de representación hiperfragmentada que no sólo introdujo renovados lenguajes para interpretar las problemáticas sectoriales, sino que también, paralelamente, tensionó modelos organizativos de las entidades preexistentes.

En ese sentido, el común denominador para comprender las lógicas institucionales de actores que, inicialmente, asumían roles y funciones disímiles fue el horizonte de entender la actividad agropecuaria cada vez más como una de tipo empresarial. Así, para estos actores la idea de profesionalizar la actividad agropecuaria fue, en definitiva, potenciar la capacidad empresaria de sus bases sociales. Esto implicó diferentes

esfuerzos institucionales para las entidades rurales. En algunos casos, como el de las gremiales, significó estructurar cambios estatutarios que nutrieran las raquíticas estructuras dedicadas a la provisión de servicios. En otros se buscó, desde su surgimiento, la incorporación de empresas estratégicas para el funcionamiento del agronegocio, como las proveedoras de insumos y servicios. Esta característica se profundizó en las entidades emergidas en la primera década de los años 2000, que procuraron integrar a todos los actores de la cadena agroindustrial.

Como resultado de esta dinámica, se puede observar cómo se estructuran nuevas solidaridades entre actores. Lejos de plantear objetivos y funciones excluyentes, la relación entre las entidades se resignificó. Estas sinergias fueron vitales para la rápida circulación e implementación de las innovaciones tecnológicas y organizacionales que sustentaban (y legitimaban) el modelo productivo. En ese sentido, consideramos que las asociaciones surgidas cuando los imperativos del agronegocio se desenvuelven con mayor intensidad son, en términos organizativos, la mayor novedad. Estas entidades sintetizan en sus perfiles institucionales las características de las asociaciones tradicionales y de las asociaciones técnicas. De las primeras recuperan su vocación de mediación política frente al Estado, no ya estructurando acciones de alta performatividad política como protestas sino procurando instancias de negociación (no exentas de conflicto) en la definición de las políticas públicas sectoriales. De las segundas, en tanto, tienen aprehendida la necesidad de construir esquemas organizativos flexibles que le otorguen dinamismo al accionar institucional. Asimismo, de la síntesis de ambos aspectos se hace palpable en estas asociaciones la vocación hegemónica que se traduce en la construcción de macro-asociaciones que articulan intereses globales y sobre los cuales todavía no conocemos demasiado.

REFERENCIAS

- Alapin, H. (2008). *Rastrojos y algo más. Historia de la siembra directa en Argentina*. Buenos Aires: Teseo/Universidad de Belgrano.
- Ambroggio, J. y Torres Castaños, E. (2021). Asociaciones técnicas y construcción de poder: la consolidación de AACREA en el norte de Córdoba. En Carini, G., Poggetti, R. y Barrera Calderón, E. (Comps.), *Estado, políticas públicas y asociaciones agrarias: claves para la comprensión de la Argentina rural* (pp. 211-232). Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba.
- Arceo, E., Basualdo, E. y Arceo, N. (2009). *La crisis mundial y el conflicto del agro*. Buenos Aires: La Página.
- Aronskind, R. y Vommaro, G. (2010). *Campos de batalla. Las rutas, los medios y las plazas en el nuevo conflicto agrario*. Buenos Aires: Prometeo.
- Balsa, J. (2007). Las disputas hegemónicas en torno de las cuestiones sociales agrarias de la pampa argentina en la actualidad. En Girbal-Blacha, N. y Mendonça, S. (Coords.), *Cuestiones agrarias en Argentina y Brasil* (pp. 149-170). Buenos Aires: Prometeo.
- Barsky, O. y Dávila, M. (2009). *La rebelión en el campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2009 [2001]). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Bisang, R., Anlló, G. y Campi, M. (2010). Organización del agro. La transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícolas. En Reca, L., Lema, D. y Flood, C. (Eds.), *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos* (pp. 231-254). Buenos Aires: Editorial de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires.
- Bocchicchio, A. y Cattáneo, C. (2005). Transformaciones en la agricultura e innovación organizacional en asociaciones de productores: los casos de AAPRESID y ASAGIR. En Benencia, R. y Flood, C. (Comps.), *Trayectorias y contextos. Organizaciones rurales en la Argentina de los noventa* (pp. 89-104). Buenos Aires: La Colmena.

- Carini, G. (2017). Estado, asociaciones de productores y agronegocios: dinámicas locales y redefinición de perfiles institucionales. *Coordenadas. Revista de Historia Local y Regional*, IV(2), 219-239.
- Carini, G. (2018a). Agro, negocio y nueva institucionalidad en las pampas: itinerarios y propuestas de abordajes para el análisis de la representación de intereses agrarios. En Banzato, G., Blanco, G. y Perren, J. (Comps.), *Expansión de la frontera productiva y estructura agraria argentina, siglos XIX-XXI* (pp. 417-439). Buenos Aires: Prometeo-Asociación Argentina de Historia Económica.
- Carini, G. (2018b). Agronegocio, asociaciones agrarias y redefinición de perfiles institucionales en la pampa cordobesa (fines del siglo XX). *Pilquen*, 21(2), 83-94.
- Carini, G. (2019). Convertibilidad, performatividad política y protesta agraria. De los consensos iniciales y sus límites en la pampa cordobesa (1991-2002). *Trabajo y sociedad*, 33, 153-171.
- Córdoba, M. S. (2013). La ruralidad hiperconectada: dinámicas de la construcción de redes en el sector del agro argentino. En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 263-288). Buenos Aires: Biblos.
- Flood, C. (2005). Trayectorias institucionales comparadas de innovación tecnológica en la región pampeana. En Benencia, R. y Flood, C. (Comps.), *Trayectorias y contextos. Organizaciones rurales en la Argentina de los noventa* (pp. 137-177). Buenos Aires: La Colmena.
- Giarraca, N. y Teubal, M. (Coords.) (2011). *Del paro agrario a las elecciones de 2009. Tramas, reflexiones y debates*. Buenos Aires: Antropofagia.
- Gras, C. (2009). El nuevo empresariado agrario: sobre la construcción y los dilemas de sus organizaciones. En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.), *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios* (pp. 215-237). Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C. y Hernández, V. (2009). El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agrorural en la Argentina. En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.), *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios* (pp. 15-38). Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013a). Los pilares del modelo *agribusiness* y sus estilos empresariales. En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 17-49). Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013b). Asociatividad del empresariado agrícola en Argentina. AACREA y AAPRESID en perspectiva. En Muzlera, J. y Salomón, A. (Coords.), *Sujetos sociales del agro argentino. Configuraciones históricas y procesos de cambio* (pp. 36-67). Rosario: Prohistoria.
- Gras, C. y Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Heredia, M. (2003). Reformas estructurales y renovación de las élites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital. *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1), 77-115.
- Hernández, V. (2009). La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios. En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.), *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios* (pp. 39-65). Buenos Aires: Biblos.
- Lattuada, M. (2003). Transformaciones institucionales en las corporaciones agrarias a fines del siglo XX. El caso de la Federación Agraria Argentina. En Bendini, M. et al (Comps.), *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana* (pp. 177-213). Buenos Aires: La Colmena.
- Lattuada, M. (2006). *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Liaudat, M. (2015). La construcción hegemónica de las entidades técnicas en el agro argentino: análisis de los discursos de AAPRESID y AACREA en la última década. *Mundo Agrario*, 16(32), 1-32.
- Muzlera, J. y otras (2011). *Aportes, sujetos y miradas del conflicto agrario argentino (1910-2010)*. Buenos Aires: CICCUS.
- Olivera, G. (2008). Cooperativismo agrario: una nueva área temática en la renovación de la historia rural. En Balsa, J. et al (Comps.), *Pasado y presente en el agro argentino* (pp. 219-235). Buenos Aires: Lumiere.

- Panero, M. (Comp.) (2018). *Actores, políticas públicas y conflicto agropecuario: a diez años de la 125*. Villa María: Eduvim.
- Poggetti, R. y Carini, G. (2021a). Entre la lógica gremial y la empresaria: CONINAGRO en el vaivén de las políticas públicas. En Poggetti, R. y Carini, G. (Comps.), *El cooperativismo agrario argentino entre el Estado y el mercado. Actores y procesos en perspectiva histórica* (pp. 88-118). Río Cuarto-Bs. As.: UNIRÍO-IDELCOOP.
- Poggetti, R. y Carini, G. (2021b). Racionalización, eficacia y competitividad empresarial: la Asociación de Cooperativas Argentinas y su “programa de reconversión cooperativa” frente al agronegocio (1990-2000). Ponencia presentada en el *I Congreso Nacional de Historia Local y Regional*. Río Cuarto: GIEHR-Universidad Nacional de Río Cuarto [mimeo].
- Sartelli, E. (2008). *Patrones en la ruta. El conflicto agrario y los enfrentamientos en el seno de la burguesía, marzo-julio de 2008*. Buenos Aires: Ediciones RyR
- Schmitter, P. (1991). ¿A dónde ha ido la teoría del neocorporativismo y hacia dónde puede ir su práctica? En Schmitter, P. et al. (Coords.), *Neocorporativismo: más allá del Estado y el mercado*. México D. F.: Alianza.
- Schmitter, P. (1992). Consolidación de la democracia y representación de grupos sociales. *Cuadernos de Ciencias Sociales*, 76.
- Schuster, F. et al. (2006). Transformaciones en la protesta social en Argentina (1989-2003). *Documentos de Trabajo*, 48, 1-70.

NOTAS

- 1 Caracterizaciones completas de estos procesos se pueden encontrar en Bisang, Anlló y Campi (2010); Gras y Hernández (2009 y 2013)
- 2 Existe una nutrida cantidad de investigaciones que han abordado diferentes dimensiones de estos actores.
- 3 A grandes rasgos, esta mirada se enmarca en lo que se conoce como neocorporativismo. A pesar de que este enfoque no constituye un cuerpo teórico estructurado, pueden reconocerse algunas premisas comunes a los planteos de esta perspectiva. En primer lugar, se parte de considerar que las mayores asociaciones de intereses (especialmente las vinculadas con los intereses económicos) desarrollan formas no competitivas de representación, con un cierto grado de obligatoriedad en la participación, contando para ello con el soporte y el apoyo de las instituciones gubernamentales. En segundo lugar, estas asociaciones adquieren cada vez una mayor visibilidad en los procesos de toma de decisiones, sin limitarse sólo a influir –de forma más o menos efectiva– en ellos, sino que su accionar se despliega sobre un amplio abanico de formas de participación directas en la gestión e implementación de las políticas públicas, en estrecho contacto con la administración. Por último, se afirma que en algunos países se consolidó un sistema de relaciones en el que las mayores asociaciones de intereses económicos actúan monopolísticamente, junto con la participación del Estado, en el establecimiento de formas estables e institucionalizadas para alcanzar acuerdos de cooperación en temas macroeconómicos y en los grandes ámbitos de las políticas redistributivas. Cfr. Schmitter (1991 y 1992). Una aproximación de los aportes sobre las lógicas de las asociaciones agrarias anclados explícita o implícitamente en esta perspectiva puede encontrarse en Carini (2018a).
- 4 Distinta fue la dinámica que se abrió a partir del abandono del esquema convertible pues el campo de disputa se estructuró sobre la vuelta de las denominadas retenciones y el nivel que asumirían, y que se cristalizó en el conflicto en torno a la resolución 125. Este proceso recibió especial interés en la historiografía y sus dinámicas pueden encontrarse explicadas en: Sartelli (2008); Arceo, Basualdo y Arceo (2009); Barsky y Dávila (2009); Aronskind y Vommaro (2010); Giarraca y Teubal (2011); Muzlera y otras (2011) y Panero (2018) entre los aportes más significativos.
- 5 Este sector se compone de un conjunto de sujetos sociales que constituyen un factor decisivo en el mantenimiento de formas de vida rural modernizada, pero con presencia local. Estos sujetos han recibido diferentes denominaciones, que enfatizan en la conjunción entre diversos aspectos, en especial en lo relativo a la incorporación de tecnologías, a las dimensiones y modalidad de gestión de sus explotaciones, y a los vínculos de sus explotaciones con diferentes territorios: productores tradicionales capitalizados (Barsky y Gelman, 2009, p. 494), productores tradicionales reconvertidos (Flood, 2005, p. 146) o productores territorializados (Gras y Hernández, 2013, p. 53). Estos productores conservan bajo su propiedad los espacios productivos y mantienen el control sobre el proceso productivo, lo que no excluye la contratación de maquinarias ni la ampliación de superficies productivas mediante el arriendo. Puede tratarse de empresas de mediana o gran escala con cierto grado de diversificación territorial, por lo que poseen vínculos con distintos territorios, es decir que dependen de diversas dinámicas locales
- 6 Una descripción exhaustiva de estas instancias la desarrollamos en Carini (2017, 2018b y 2019).