

# PERFILES COOPERATIVOS EN TENSIÓN. TRANSFORMACIONES ORGANIZATIVAS E INSTITUCIONALES DE LOS VÍNCULOS ASOCIATIVOS: LA COOPERATIVA AGRÍCOLA DE MONTE MAÍZ LTDA. (1990-2010)

Rocío Soledad Poggetti

*Instituto de Investigaciones Sociales, Territoriales y Educativas (ISTE) / Universidad Nacional de Río Cuarto (UNRC)  
/ Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) – Centro de Investigaciones de la Facultad de  
Filosofía y Humanidades (CIFYH) / Universidad Nacional de Córdoba (UNC). rpoggetti@hum.unrc.edu.ar*

## Introducción

La tesis para optar por el título de Doctora en Historia (Universidad Nacional de Córdoba), cuyos resultados se presentan a continuación, fue desarrollada en el marco de una beca interna doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet), con sede de trabajo en la Universidad Nacional de Río Cuarto. En esta, dirigida por la Dra. Gabriel Olivera y codirigida por el Dr. Gabriel Fernando Carini, nos propusimos abordar los procesos de reconversión al agronegocio de las cooperativas agropecuarias pampeanas. En particular, un conjunto de dimensiones que nos permitieran no solo profundizar el conocimiento sobre ciertas dinámicas poco transitadas por los estudios cooperativos, sino, también, recuperar la importancia de los marcos conceptuales para el abordaje de la trayectoria de estas empresas.

## Estructuras organizativas y perfil institucional, condiciones estructurales económicas y político-institucionales

La emergencia hacia la década del ochenta de los llamados *estudios cooperativos* (Olivera, 2008) habilitó un marco para desarrollar investigaciones académicas sobre este nuevo universo de análisis que permitieran romper con la preeminencia de los abordajes institucionalizantes. Es posible notar que los estudios se han concentrado en tres momentos. Inicialmente, se ocuparon de reconstruir el surgimiento de las cooperativas agropecuarias hacia finales del siglo XIX, cuando el avance la colonización agrícola sentó las condiciones para que se desarrollaran los procesos asociativos en el agro pampeano. Luego, se inclinaron al análisis de la expansión que evidenciaron hacia mediados del siglo XX, en el marco de las políticas públicas de promoción peronistas. Por último, advertimos un creciente interés por reconstruir

la dinámica que asumieron estas empresas en el marco de la expansión del agronegocio entre finales del siglo XX y principios del XXI.

Nos interesa mencionar algunos tópicos en torno a este último conjunto de investigaciones puesto que se constituyen como puntos de partida de nuestra investigación, tanto por lo que dicen y cómo lo hacen, como por lo que omiten. Conocemos a partir de estos aportes los factores que derivaron en la quiebra o fusión de al menos un 50 % de las cooperativas agropecuarias y, en general, las estrategias que ensayaron aquellas que lograron transitar una reconversión exitosa al agronegocio, entre las que podemos mencionar: expansión de la escala, captación de nuevos nichos de mercado, prestación de servicios agropecuarios, profesionalización de sus cuadros gerenciales, reformulación de los criterios de vinculación con los asociados (Lattuada, 2006; Bageneta, 2021). Advertimos la ausencia de estudios que aborden las estrategias financieras, en particular en un modelo de desarrollo agrario como el agronegocio, en el que la financiarización del agro pampeano cobró dimensiones relevantes en las estrategias de reproducción empresarial. Otra vacancia tiene que ver con el organigrama de estas empresas, en un contexto en el que se produjeron transformaciones sostenidas para construir empresas de servicios en red. La última se relaciona con las articulaciones que se van gestando en el territorio con diferentes actores públicos y privados.

Sin embargo, más que lo que no dicen, nos interesa cómo lo hacen. Es posible notar un claro predominio de los enfoques neoinstitucionalistas en los estudios cooperativos (en sus diversos matices). Hay una tendencia a evaluar la correspondencia de las reglas formales con las estrategias que han desarrollado las cooperativas agropecuarias en distintos contextos. En función de ello, las conclusiones tienen que ver con la consecuencia o, por el contrario, las contradicciones entre ambas dimensiones. Sin desconocer los aportes que han realizado para pensar en el modelo organizativo de las cooperativas y cómo este se traduce de acuerdo a un conjunto de factores, nos parece relevante recuperar la complejidad que asumen los procesos de reproducción empresarial, en particular en el marco del agronegocio.

Para ello, apelamos a la sociología estructural. A partir de los aportes de Bourdieu (2000), pensamos a las cooperativas como espacios sociales desiguales en los que se intercambian distintos tipos de capitales a los cuales los agentes acceden de acuerdo a las posiciones que ocupan dentro del campo. La reproducción de las estrategias empresariales tiene que ver con un conjunto de factores entre los que se destacan la configuración de la estructura de poder y los *habitus* que se han ido construyendo en la trayectoria de la empresa. Esto nos permitió definir dos categorías, estructura organizativa e institucional (EOI) y perfil institucional (sobre las cuales volveremos más adelante).

El abordaje de la trayectoria de las cooperativas agropecuarias a partir de estas categorías supone el cruce de distintas escalas de análisis. Aludimos a estas a partir de la propuesta metodológica que formuló Acuña (1994). Para estudiar el comportamiento de la burguesía agraria relacionó tres niveles de análisis. El estructural-económico o «desde abajo», entendido como el conjunto de condiciones que derivan del régimen de acumulación y del modelo de desarrollo agrario. El político-institucional o «desde arriba», a partir del cual se introducen las políticas públicas que se gestan en determinado régimen. Y el organizativo-institucional o «desde adentro» a partir del cual se procura la comprensión de las estrategias en el marco del régimen, las políticas públicas y las dinámicas socioproductivas.

Esta propuesta nos resulta atractiva por varias cuestiones. Nos permite recuperar la potencialidad explicativa de los estudios de caso, entendidos como una reducción de escala que hace posible observar con mayor nivel de detalle los procesos que son objeto de estudio (Serna y Pons, 2003). La prioridad que atribuimos al abordaje de las dinámicas que acontecen en el nivel organizativo-institucional no implica desconocer los procesos que operan a partir de los otros niveles ni pensarlos a esos como una dinámica que impacta en el adentro desde el afuera. Supone la articulación de los múltiples factores que inciden en las estrategias de reproducción de las cooperativas a partir de la explicación de las condiciones internas en las que se gestan las lecturas que los actores efectúan sobre el «desde arriba» y el «desde abajo».

Entonces, para abordar las estrategias de reconversión que instrumentaron las cooperativas agropecuarias pampeanas en el marco del agronegocio (entre la última década del siglo xx y la primera del xxi) optamos por la selección de un caso, la Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., radicada en el sureste de la provincia de Córdoba. No nos interesa su trayectoria empresarial en tanto representativa del conjunto de cooperativas agropecuarias pampeanas que lograron reconvertirse al agronegocio puesto que las condiciones que operaron en cada caso fueron diferentes y, en consecuencia, gestaron diversas maneras de ser cooperativas del agronegocio. Como cooperativa que transitó esa reconversión de manera exitosa, en el marco de la quiebra del 60 % de las cooperativas de la región, nos permite profundizar, complejizar y renovar los enfoques, las estrategias y los conocimientos sobre estos procesos contemporáneos.

Para reconstruir los procesos que nos permitieron acercarnos a esta problemática hemos recurrido a un conjunto variado de fuentes. Las características de la estructura agraria regional y, por extensión, de los asociados, la abordamos a partir de Censos Agropecuarios Nacionales, en particular el de 1988 y el de 2002, ambos disponibles en el repositorio del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Para el abordaje de las políticas públicas cooperativas apelamos a las resoluciones de diversas agencias estatales, en particular del Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual (INACYM), accesibles a partir del portal

del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES). La dinámica organizativa e institucional la reconstruimos a partir de actas del consejo de administración y de las memorias institucionales, disponibles en el archivo de la cooperativa. Las entrevistas a distintos agentes de la cooperativa nos permitieron complementar o complejizar, según sea el caso, la información aportada tanto por los censos como por los documentos institucionales. Los resultados los presentamos a partir de cinco capítulos. El primero, el segundo y el tercero están abocados al análisis del enfoque heurístico con el que dotamos de inteligibilidad a la reconstrucción de nuestro objeto de estudio y de las interpretaciones que proponemos a partir de esas categorías de las condiciones que operaban «desde arriba» y «desde abajo» para comprender las estrategias que se gestaron en la cooperativa en el marco de la reconversión al agronegocio.

El régimen social de acumulación (RSA), entendido como el conjunto de prácticas e instituciones que inciden en las decisiones de inversión de los agentes (Nun, 2012), nos permitió un acercamiento a la dinámica estructural y política a partir de un enfoque que procura superar la falsa dicotomía entre la sobredeterminación de lo económico y la autonomización de lo político. Dimensiones como el bloque de poder, el tipo de inserción al mercado mundial, el grado de incorporación de tecnología en los bienes y servicios intercambiados, entre otras, son componentes constitutivos para caracterizar históricamente un RSA. Es necesario tener en cuenta, además, que la evolución de un régimen atraviesa diferentes fases puesto que la articulación de esas dimensiones es dinámica. Puede ocurrir, por ejemplo, que se produzcan recambios en el bloque de poder dominante mientras las prácticas y las instituciones que dotan de coherencia al desarrollo económico se mantienen inalteradas. Esto nos permite traer a colación el análisis de las políticas públicas y las capacidades estatales. El RSA se constituye como una construcción social producto de la adopción de determinadas políticas públicas, respaldadas en compromisos de clases que asientan en el Estado y que se producen en el marco de condiciones estructurales que tienen que ver con el tipo de inserción al mercado mundial y las dinámicas propias de cada formación estatal (Schorr y Wainer, 2017).

Hacia finales de la década del ochenta fue decantando el proceso de reestructuración que dio lugar a la emergencia de un nuevo RSA en la década siguiente (Nun, 2012). El neoliberalismo supuso una rearticulación del bloque de poder a favor de los sectores financieros. A partir de un conjunto de reformas estatales se desarticulaban las funciones de intervención y regulación que se habían construido en el régimen anterior. La liberalización de los sectores comerciales, productivos y financieros supuso una acelerada reasignación de recursos y cambió el tipo de inserción en el mercado mundial. La prestación de servicios, las telecomunicaciones y la exportación de *commodities* agropecuarias, se posicionaron como las actividades económicas

más dinámicas. Cristalizó a partir de allí una de las características más importantes que asumió la reproducción del capital, la financiarización de las estrategias de acumulación. El agronegocio, en tanto traducción productiva de este régimen, conllevó a la rearticulación de los factores de producción, así como transformaciones productivas, organizativas y asociativas vinculadas al paquete cerrado: soja transgénica, siembra directa y agroquímicos (Gras y Hernández, 2013).

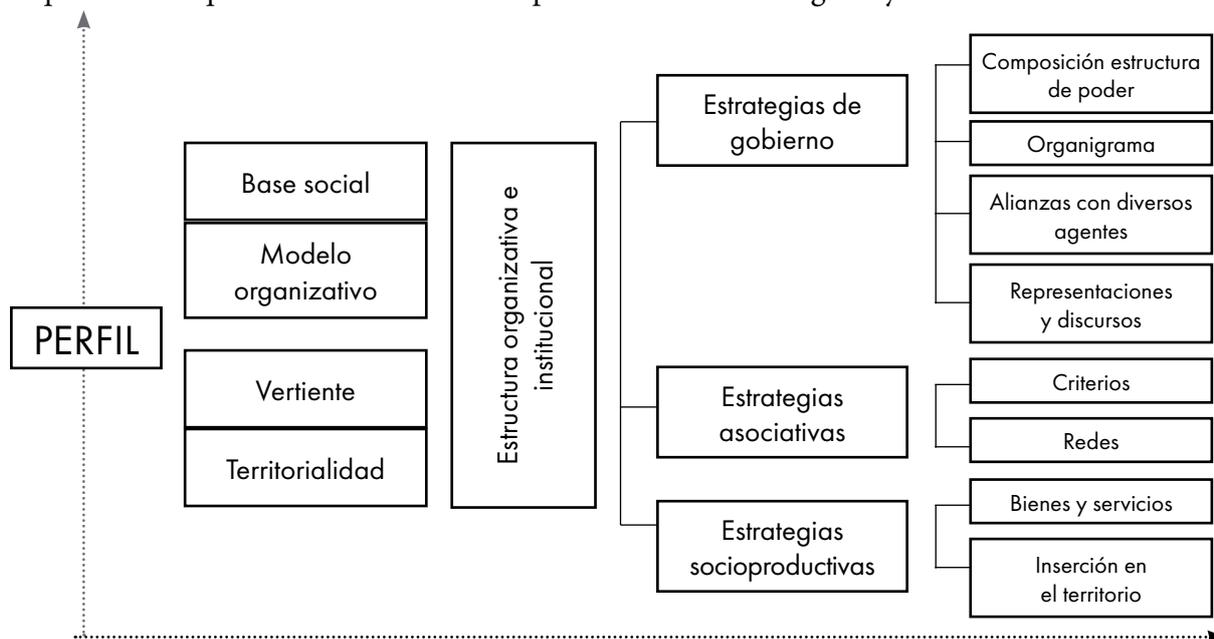
En el sureste de Córdoba, estos procesos comenzaron a manifestarse de manera temprana, hacia la década del ochenta, en parte debido a que la trayectoria de este territorio estuvo vinculada históricamente a la preeminencia de sistemas agrícolas. Los cambios que experimentó la base social de la cooperativa en este contexto tenía que ver con el abandono o el desplazamiento de las actividades ganaderas, la producción intensiva de soja, el arrendamiento de campos para incrementar la escala, el uso de maquinarias propias para trabajar esas unidades ampliadas, entre otras. La espacialidad de los vínculos que sostenían los productores con la cooperativa son los que nos permitieron territorializar la región, delimitada por las divisiones administrativas departamentales solo a los fines de contextualizar estas trayectorias socioproductivas a partir de la información censal estadística y censal.

A pesar de los cambios que pueden advertirse en el grado de desarrollo de las capacidades estatales que se produjeron a partir de 2001 o 2003 a partir de una recomposición de las alianzas entre los agentes dominantes, no se vieron afectados los patrones de acumulación. En este sentido, las políticas agrarias y cooperativas durante el RSA neoliberal se empaparon de la tónica dominante. La desregulación de las funciones de control ejercidas por parte del Estado se tradujo en la desarticulación de la institucionalidad densa propia del RSA anterior. No solo que las agencias abocadas al universo de las cooperativas vieron reducida su jerarquía, sino que se fragmentaron las redes interinstitucionales que se habían construido. El INCYM, a pesar de sus reducidas capacidades, tuvo un rol clave en la gestión de un conjunto de políticas que procuraban allanar el camino a las cooperativas para gestionar estrategias de reconversión al agronegocio. Y si bien el INAES, creado en la primera década del nuevo milenio, procuró articular un conjunto de dispositivos institucionales que le permitieran al Estado recuperar su capacidad de gestión y control, lo cierto es que la tónica de las políticas continuó apegada a la legitimación del modelo de desarrollo agrario imperante.

En este contexto, el entramado asociativo del agro evidenció algunas alteraciones. Para entender las representaciones que circulaban en las cooperativas agropecuarias en torno a tópicos como el rol del Estado y de las cooperativas, los estudios cooperativos han propuesto la categoría de vertiente. Esta, en tanto horizonte de sentidos (Olivera, 2015), traslada a las cooperativas agropecuarias los concesos empresarios y las políticas públicas propias de cada

formación estatal. Cada una de las vertientes tradujo, de acuerdo a su matriz identitaria, la viabilidad y la legitimidad de un conjunto de estrategias organizativas e institucionales para desenvolverse con éxito ante determinados contextos. La gerencial empresarial, encarnada en la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA), se caracterizó históricamente por pugnar contra el intervencionismo estatal a favor del libre mercado, de una empresarialidad cooperativa en la que se nucleara un grupo heterogéneo de productores y en la que las estrategias versaran a favor de la prestación de servicios (y no de la canalización de las reivindicaciones de los productores asociados).

A partir de este entramado que nos permite explicar las condiciones que se gestan «desde arriba» y «desde abajo» nos abocamos en los capítulos cuarto y quinto a la reconstrucción del «desde adentro». Tal como enunciamos, la EOI alude a la posibilidad de analizar las estrategias de reproducción que se gestan para competir con éxito ante determinado régimen, mientras que el perfil nos proporciona un acceso a aquellas disposiciones más duraderas que se constituye como un paraguas sobre el que se van gestando las redefiniciones en la estructura (remitimos al análisis del esquema expuesto con anterioridad). A continuación, exponemos un esquema en el que identificamos los componentes de cada categoría y sus interrelaciones.



Esquema n.º I:  
Estructura organizativa e institucional y perfil

Fuente: elaboración propia

\* La EOI supone el *aggiornamento* de las estrategias y las prácticas de la cooperativa a las dinámicas propias de cada contexto y permite, por lo tanto, el análisis de su trayectoria histórica. Las estrategias de gobierno suponen el análisis de la composición de la estructura de poder, las alianzas que se tejen entre diferentes agentes

institucionales (internos y externos), las redes de intercambio de capitales en función a las posiciones de los agentes, los discursos que se esgrimen para legitimar determinados proyectos asociativos y, en consecuencia, las lecturas que se hacen de la realidad. Las estrategias asociativas abordan específicamente el vínculo que se teje entre la dirigencia, los asociados y entre estos. Supone el análisis de los criterios institucionalizados, más o menos explícitos, para gestionar esos recursos potenciales que emanan de la pertenencia a la asociación y la incidencia de las redes en el acceso a los bienes y servicios que presta la empresa. Las socio-productivas remiten a las actividades de la cooperativa, los bienes y servicios que presta, su inserción en el territorio y los encadenamientos que se tejen entre cada una de las unidades de negocios, su participación en redes empresariales. El perfil en cambio aborda las disposiciones, aquellos *habitus* que se van perfilando en el mediano y largo plazo y que tienden a resistir los cambios en cada una de las estrategias de la EOI.

La comprensión de estas dimensiones supone considerar un conjunto de componentes tales como las características socio-productivas de la base social y, por lo tanto, la territorialidad de la cooperativa, la vertiente cooperativa a la que se adscribe, es decir, la integración horizontal y su traducción en la EOI, el modelo organizativo y las disposiciones que emanan de este.

La Cooperativa Justicialista de Monte Maíz Ltda., ubicada en el sureste de la provincia de Córdoba, emergió en 1953 a partir de la reconversión de una casa de ramos generales. La posibilidad de solapar los mecanismos de reproducción clientelares en un contexto en el que el Estado tendía a intervenir en las funciones productivas, comerciales y financieras del agro es lo que hizo factible la migración hacia una forma jurídica que estaba siendo legitimada por las políticas públicas peronistas. En función de ello, emergió una EOI que hemos dado en llamar clientelar (1953-1967) en la que el gobierno estaba concentrado en los propietarios de la anterior firma y en un grupo de productores con los cuales mantenían redes densas de intercambio de capitales. La estructura administrativa y operativa era vertical, tenía dimensiones reducidas y se organizaba de acuerdo a las actividades que desarrollaba la cooperativa, las cuales reproducían el esquema de organización que disponía con anterioridad la casa de ramos generales: acopio, ferretería, tienda, supermercado. Un componente que las atravesaba a todas era el financiamiento de los asociados. La cooperativa mediaba entre los productores y la banca oficial, tal como lo hacía la anterior firma. La dirigencia establecía con los asociados una red de dependencias que los mantenían sujetos (simbólica y materialmente) y que se hacía más intensa mientras más se incrementaba el intercambio de capitales entre ellos. Por último, la territorialidad se circunscribía a los espacios en los que estaba asentada la base social, formada por productores familiares capitalizados, es decir, productores agrícolas propietarios de unidades que oscilaban entre las cincuenta y las doscientas hectáreas.

Hacia 1960 un grupo de productores que formaban parte de la dirigencia comenzaron a pugnar por una transformación en las estrategias de reproducción de la Cooperativa. Estos asociados, que se habían apropiado de manera exitosa de prácticas productivas mixtas (en el

marco de una reorientación de recursos hacia la ganadería que se evidenció en la región hacia mediados del siglo xx), demandaban la incorporación de venta y consignación de ganado porcino. A partir de las herramientas que le proporcionaba su capital económico, y legitimados bajo un discurso que interpelaba los pilares de la matriz empresarial clientelar en nombre de la legalidad cooperativa, sostuvieron un proceso de negociaciones con la dirigencia que les permitió desplazar a los anteriores propietarios de la casa de ramos generales y digitar las posiciones dominantes en la estructura de poder.

A partir de allí se inició la construcción de una nueva EOI, la agroindustrial (1967-1992). Las proyecciones iniciales hacia la descentralización del gobierno fueron reabsorbidas por el perfil. Este gobierno centralizado generó un conjunto de actividades nuevas que atendían a las demandas de los productores mixtos, en particular cría y comercialización de cerdos y fabricación de balanceado (en el marco de un conjunto de políticas públicas que favorecían los proyectos agroindustriales). Esta diversificación continuó asentada en el financiamiento de los productores. En esta oportunidad la Cooperativa no oficiaba como intermediaria, sino como plaza proveedora de dinero para sus asociados. En paralelo, se produjo una complejización del organigrama empresarial para atender las actividades en expansión. Esto tenía que ver también con la temprana incorporación de saberes expertos para atender ciertas áreas o para asesorar a los asociados. Este cambio introdujo nuevos criterios de segmentación y jerarquización del personal que no se vinculaban a los saberes adquiridos en la experiencia, sino a aquellos institucionalizados.

La difusión de prácticas productivas vinculadas a la revolución verde fue generando un proceso de endeudamiento que derivó, hacia 1992, en una crisis financiera e institucional. Los déficits de las secciones vinculadas a la ganadería eran compensados con el acopio y la comercialización de cereales. Pero la caída en los rindes que se experimentó desde 1985 redujo el margen de maniobra de la dirigencia. Para solventar los gastos fijos y continuar inyectando fondos en el financiamiento de los productores se recurrió a la toma de dinero con empresas privadas y acopios, lo cual hizo que las obligaciones de pago y los derechos de cobro superaran al patrimonio neto.

En esas condiciones, comenzaron a gestarse tensiones en la dirigencia entre aquellos productores mixtos que portaban posiciones claves en la estructura de poder y otro grupo de inserción reciente dentro de los órganos de gobierno. Estos productores portaban un capital económico en ciernes producto de la reestructuración de sus estrategias de reproducción hacia la producción intensiva de soja. Las disputas que sostuvieron en torno al contenido de las estrategias y los resultados de los balances les permitieron afianzar su capital social, es decir, las redes con otros miembros de la dirigencia o asociados. En estas condiciones, la

cesación de pagos que eclosionó en octubre de 1992 les permitió capitalizar sus recursos para retroalimentar su capital político y apropiarse de los espacios claves en la estructura de poder. La renovada gestión proyectó un programa que dio en llamar «reestructuración y ajuste», en función a las lecturas que se llevaron a cabo de los consensos empresarios y que, en parte, fueron traducidos por la vertiente empresarial. Una de las primeras estrategias que se instrumentó en el marco de ese programa fue la reorganización de la estructura política. Para ello, se negoció con los miembros de la dirigencia de la EOI agroindustrial su desplazamiento de los cargos ejecutivos. Estos fueron ocupados por los productores del agronegocio que habían capitalizado sus posiciones en el marco de la crisis. Al mismo tiempo, introdujeron algunas innovaciones institucionales que acentuaron una característica del perfil de la cooperativa, la concentración del poder. Se formó una comisión ejecutiva dentro del consejo, integrada por esos mismos productores al tiempo que se designó para gerentes a quienes ocupaban la presidencia y la vicepresidencia de ambos órganos. Esta cooptación de los espacios claves para incidir en la toma de decisiones les permitió excluir a las voces disonantes dentro del consejo y vencer las resistencias en torno a la desarticulación de algunos de los cimientos que sostenían la EOI agroindustrial.

Para reducir el activo y el pasivo corriente, se diseñaron las licitaciones públicas o concursos de precios por los que la cooperativa oficiaba como nexo entre un deudor que ofrecía un bien mueble o inmueble y un acreedor que lo recibía como medio de pago para reducir la devolución de sus activos. Las licitaciones catalizaron un proceso de desgranamiento de la base social que, hacia 1996, se redujo en un 50 % aproximadamente. Los más afectados en esta reestructuración fueron los productores chicos que salieron de la cooperativa o de la actividad agropecuaria a raíz del proceso de endeudamiento en el que habían incurrido desde finales de 1980. La base social perdió matices para tornarse un conjunto más homogéneo en torno a los productores del agronegocio.

A esto abonó la reorganización de los criterios de vinculación con los asociados. Como primera medida, se cerraron las distintas líneas de financiamiento. La operatoria con crédito en las distintas secciones o los préstamos de dinero se reorganizaron bajo nuevas condiciones. No solo porque la rentabilidad y la solvencia de cada productor determinaban el acceso a esos servicios, sino también, cada operación era mediada por la firma de contratos con garantía ejecutable. Más allá de esta segmentación, el acceso de los productores a estos servicios (y al resto de las secciones) estaba vinculado a las posiciones que ocupaban dentro de la cooperativa y, sobre todo, a la densidad de las redes que tejían con la dirigencia. De este modo, quienes asumían un rol activo en los intercambios de capitales, por lo general productores cuya reconversión productiva era exitosa, participaban con menores

restricciones. En cambio, aquellos que se ubicaban en los márgenes de la cooperativa, y que por lo general eran productores con dificultades para afrontar la reorientación de sus unidades productivas, quedaban excluidos de esas redes de intercambio y por lo tanto de las diferentes oportunidades de negocios.

Las secciones fueron reestructuradas para dar lugar al paso de una cooperativa tradicional a una «moderna empresa de servicios». Durante la reconversión fueron cerrados los invernaderos, cancelada la comercialización de cerdos, vendido el supermercado y se redujo notablemente la infraestructura dispersa en el territorio. De manera progresiva, se fue generando un conjunto de servicios que, encadenados entre sí, tenían la potencialidad de permitirle a la cooperativa incursionar tranqueras adentro de las unidades productivas y acompañar la reconversión de sus asociados. Pensados a modo de red, los productores podían acceder (de manera desigual) a este conjunto de servicios por cualquiera de sus puntos. El hilo que sostenía el funcionamiento de esta red de servicios era el componente financiero. No solo en el sentido que había detentado en la EOI anterior, como plaza de préstamos y operaciones a crédito. En un contexto en el que el componente financiero paso a jugar un rol clave en los procesos de reproducción del capital, la financiarización de la cooperativa estaba vinculada a su operatoria como tomadora de fondos bajo distintas modalidades y, sobre todo, a la generación de ganancias financieras (tanto para sí como para los productores asociados).

En paralelo, se reestructuró el organigrama empresarial con el objetivo de construir una empresa flexible. Esto no solo estaba relacionado con la sustancial reducción del personal, sino con dos cuestiones. Una, la profundización de la profesionalización del recurso humano. Dos, con la introducción de técnicas administrativas, de gerenciamiento y planeamiento que fueron sentando las condiciones para el afianzamiento del *management* moderno. La producción de información y su consulta en tiempo real comenzó a ser percibida como un insumo clave en el marco de un modelo de desarrollo agrario que demandaba eficiencia y eficacia en el proceso de toma de decisiones.

## Consideraciones finales

A partir de la reconstrucción de la trayectoria de la cooperativa hemos procurado contribuir al abordaje de un conjunto de tópicos escasamente explorados por los estudios cooperativos así como a revisitar los marcos interpretativos desde los cuales es posible explicar e interpretar la trayectoria de estas empresas. En relación con esto último, nuestro interés está centrado en afianzar el proceso de profesionalización de estos estudios. Para ello, consideramos

necesario separar definitivamente las investigaciones de los enfoques institucionalizantes y avanzar desde la acumulación de conocimientos hacia reconstrucciones ancladas en sólidos marcos epistemológicos, conceptuales y metodológicos. Sin este viraje, quedan reducidas las posibilidades de dialogar con otros campos de estudio con los cuales hay (o debería haber) múltiples puntos de contacto como, por ejemplo, la historia agraria.

## Referencias bibliográficas

- Acuña, C. (1994). El análisis de la burguesía como actor político. Seminario: Empresas y Estado en América Latina. Balance y perspectivas. VI seminario organizado por el grupo de trabajo «Empresarios y Estado» del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. México.
- Bageneta, M. (2021). Expansiones cooperativas. Acciones, estrategias y narraciones de la Unión Agrícola de Avellaneda (Santa Fe) en el agronegocio (1990-2017). En R. Poggetti y G. Carini, G. (Comps.), *El cooperativismo agropecuario argentino entre el Estado y el mercado. Actores y procesos en perspectiva histórica* (pp. 153-180). Río Cuarto-Buenos Aires: UniRío-Idelcoop.
- Bourdieu, P. (2000). *Poder, derecho y clases sociales*. España: Palimpsesto.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). Asociatividad del empresariado agrícola en Argentina. AACREA y AAPRESID en perspectiva. En J. Muzlera y A. Salomón (Coords.). *Sujetos sociales del agro argentino. Configuraciones históricas y procesos de cambio* (pp. 35-68). Rosario: Prohistoria.
- Lattuada, M. (2006). *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX* (1.ª ed.). Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Nun, J. (2012). Régimen social de acumulación. En T. Di Tella, P. Gajardo, S. Gamba y H. Chumbita (Comps.) *Diccionario de las Ciencias Sociales*. (1.ª ed.) (pp. 598-600). Buenos Aires: Emecé.
- Olivera, G. (2008). El cooperativismo agrario, los chacareros y la renovación de la historia rural. *E-L@TINA*, 6, 31-48.
- Olivera, G. (2015). Cooperativas y gremios chacareros como piezas claves en la policía agraria peronista. En O. Graciano y G. Olivera (Comps.), *Agro y política en la Argentina*. Tomo II: Actores sociales, partidos políticos e intervención estatal durante el peronismo 1943-1955 (pp. 197-268). Buenos Aires: CICCUS.
- Serna, J. y Pons, A. (2003). En su lugar. Una reflexión sobre la historia local y el microanálisis. *Prohistoria*, VI(6), 107-126.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2017). Preludio: modelo de acumulación. Una aproximación conceptual. *Unidad Sociológica*, 3(10), 6-10.