



**realidad
económica**

Nº 375 AÑO 55

1º de octubre al 15 de noviembre de 2025

ISSN 0325-1926

Páginas 9 a 38

ECONOMÍA AGRARIA

El proceso de financiarización de las cooperativas agropecuarias. La Cooperativa Agrícola de Monte Maíz (2002-2008)

Rocío Poggetti*

*Doctora en Historia por la Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) por la Universidad Nacional de Río Cuarto (UNRC) y la Universidad Empresarial Siglo XXI (UESXXI), Calle De los Latinos 8555 (X5008), Córdoba, Argentina, rpoggetti@hum.unrc.edu.ar.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: noviembre de 2024

ACEPTACIÓN: agosto de 2025



Resumen

Los agronegocios supusieron un cambio significativo en las lógicas de reproducción de las unidades productivas y de las empresas agropecuarias de la región pampeana cordobesa. En ese marco, el objetivo del presente artículo consiste en analizar las estrategias empresariales de la Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., en particular, entre 2001 y 2008. Emplazada en el corazón de la zona núcleo agrícola, esta cooperativa evidenció un proceso conflictivo de reconversión a los agronegocios a partir del cual las estrategias financieras adquirieron una renovada vitalidad. Consideramos que la reducción de escala nos permite observar los procesos que son objeto de estudio con mayor nivel de complejidad. Con la finalidad de dotar de densidad histórica las estrategias que la cooperativa desplegó en el contexto que nos ocupa, describimos de manera suscita su trayectoria como empresa. En función de esto, apelamos a un conjunto de fuentes cuantitativas y cualitativas entre las que podemos mencionar censos agropecuarios, estadísticas nacionales y provinciales, documentación institucional y entrevistas a referentes del caso estudiado.

Palabras clave: Agronegocios – Financiarización – Cooperativas – Estrategias – Reconversión

Abstract

The Financialization Process of Agricultural Cooperatives: The Monte Maíz Agricultural Cooperative (2002–2008)

Agribusinesses brought about a significant shift in the logic of reproduction of productive units and agricultural enterprises in the Pampean region of Córdoba. Within this framework, the aim of this article is to analyze the business strategies of the Monte Maíz Agricultural Cooperative Ltd., particularly between 2001 and 2008. Located in the heart of Argentina's core agricultural zone, this cooperative experienced a complex and conflictive process of conversion toward agribusiness, during which financial strategies gained renewed importance. We argue that focusing on a smaller scale allows for a more nuanced understanding of the processes under study. To provide historical depth to the strategies implemented by the cooperative in this context, we briefly outline its trajectory as a business organization. The analysis draws on a combination of quantitative and qualitative sources, including agricultural censuses, national and provincial statistics, institutional documents, and interviews with key informants related to the case.

Keywords: Agribusiness – Financialization – Cooperatives – Strategies – Productive Transformation

Introducción

En el marco de la transición hacia un capitalismo cognitivo, digital y financiero (Pastore Sempere, 2021), en el que la reproducción económica se encuentra relacionada a la valorización financiera del capital (con grados oscilantes de vinculación a la producción) (Chesnais, 2003), la producción agropecuaria pampeana se “commoditiza”. Esto supone, entre otras cuestiones, que la materia prima asume la calidad de activo financiero que se negocia en el mercado de valores. A partir de los procesos de desregulación y liberalización que se dieron entre las décadas de 1970 y 1990, se evidenció un incremento de la inversión de capitales en el sector, atraídos por el aumento del precio de las *commodities*. Las materias primas, en particular la soja, se transformaron en espacio de valorización de capitales, con mayor énfasis a partir de 2001 cuando se esfumó la burbuja especulativa generada en torno a las nuevas tecnologías (Sosa Varrotti y Frederico, 2018). En parte vinculado a esto, la rentabilidad sectorial se hilvanó de manera más estrecha a las fluctuaciones de los mercados financieros que participaban activamente en la composición del precio de las materias primas (Fernández, 2008).

Es posible pensar que los agronegocios supusieron una “revolución paradigmática” para el sector agropecuario argentino. En parte, los cambios advertidos entre finales del siglo XX y principios del XXI en los procesos productivos, financieros, institucionales, asociativos y de gestión, entre otros, dan cuenta de esto (Gras y Hernández, 2009, 2013). Los estudios agrarios se han ocupado de reflexionar acerca de las estrategias desplegadas por los agentes agropecuarios en este contexto. A partir de estos, podemos advertir el crecimiento en las escalas de operaciones y la concentración productiva que trajo aparejada, el desplazamiento de pequeños y medianos productores de las actividades sectoriales (ya sea porque vendieron sus unidades o se transformaron en rentistas), la terciarización de las labores y la organización del trabajo en red, la concentración en la oferta tecnológica

(mecánica y química) y la apropiación de alternativas de financiamiento que estaban reservadas, hasta el momento, a los operadores bursátiles (Barsky y Gelman, 2009; Gras y Hernández, 2009; Muzlera, 2009; Balsa, 2019, por mencionar algunos). En menor medida, conocemos las estrategias financieras y de financiamiento que se pusieron en juego en este proceso. En general, las investigaciones se ocuparon de reconstruirlas para los *big players* de los agronegocios (Sosa Varrotti y Frederico, 2018).

En igual sentido, los estudios sobre cooperativas agropecuarias reconstruyeron las estrategias de reconversión que estas empresas desarrollaron en ese contexto. Entre estas podemos mencionar la eliminación de unidades de negocios que no estaban estrictamente vinculadas a la comercialización de *commodities*, la inversión en producción de harinas o biocombustibles, la expansión territorial, la ampliación de la operatoria con terceros no asociados, la relevancia que asumieron los cuadros gerenciales y, en particular, los saberes expertos (Carricat, 2012; Rodríguez, 2018; Moglia, 2024; Poggetti y Carini, 2022). No hemos encontrado trabajos que se ocupen de las estrategias financieras.

Dentro de este estado de situación, nuestra preocupación es contribuir con la comprensión de las estrategias desplegadas por las cooperativas agropecuarias de la región pampeana cordobesa para reconvertirse a los agronegocios, en particular, de aquellas estrictamente financieras. Para observar con mayor nivel de detalle procesos que hasta el momento han sido abordados de manera fragmentaria, apelamos a la reducción de la escala de análisis (Serna y Pons, 2002). Nos ocuparemos entonces de reconstruir las estrategias desplegadas por una cooperativa radicada en el sureste de la provincia de Córdoba, la Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., entre 2002 y 2008. Entre estos años, la empresa gestionó un conjunto de estrategias asociativas y socioproductivas que derivaron en un crecimiento sustancial de sus utilidades financieras. El programa de reestructuración y ajuste, tal y como los propios actores denominaron el proceso de reconversión a los agronegocios, fue la bisagra que favoreció la financiación de sus estrategias de reproducción.¹ Con la finalidad de explicar las bases sobre las que asentó la recon-

¹ En otro artículo hemos conceptualizado y clasificado las estrategias de reproducción de las cooperativas agropecuarias (Poggetti, 2023).

versión, nos ocupamos de reconstruir de manera sucinta la trayectoria histórica de la cooperativa. Nos servimos para esto de un conjunto diverso de fuentes, tales como estadísticas nacionales y provinciales, documentación institucional y entrevistas a dirigentes de la cooperativa.

Para dar cuenta de estos procesos, el artículo se organiza en tres apartados. En el primero, damos cuenta de las transformaciones que experimentó el agro en la región pampeana cordobesa en el marco de los agronegocios y cómo se vio reconfigurado el mapa del cooperativismo agropecuario provincial en ese contexto. En el segundo, recuperamos la trayectoria de la cooperativa objeto de estudio. Sobre esta base, en el tercero, reconstruimos las estrategias de reconversión empresarial que desplegó la cooperativa entre finales del siglo XX y principios del XXI para concentrarnos, particularmente, en las estrategias financieras.

Agronegocios y financiarización de la actividad agropecuaria pampeana

La financiarización de las *commodities* ha sido (y lo es aún hoy) un tema intensamente debatido en medios públicos y académicos (Bastourre, Carrera e Ibarlucía, 2010). Este hecho, relacionado al incremento que experimentó la actividad en los mercados de derivados financieros asociados a materias primas y la participación de inversores financieros en los mercados futuros de *commodities*, se enmarca en un desarrollo capitalista en el que el conocimiento, las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y las finanzas se constituyen como ejes centrales de la reproducción económica (Pastore Sempere, 2021). A partir de los procesos de liberalización y desregulación de los mercados a los que se asistieron luego de la crisis del petróleo, la fluidez del capital a través de las fronteras nacionales se fue intensificando con el correr del tiempo (Chesnais, 2003).² La relevancia de este capital no implica desconocer el rol que cumplen los otros componentes que forman parte de las estrategias de reproducción de las empresas agropecuarias

² El debate en torno a la emergencia de un nuevo régimen de acumulación concentrado en la valorización financiera del capital está relacionado a una reproducción anclada en lo financiero, es decir, a la construcción sistémica de vínculos macroeconómicos en torno al mercado financiero y accionario, y a la complejidad que supone la construcción de marcos reguladores globales (incluso es discutible que en Estados Unidos el poder abstracto del dinero predomine sobre el trabajo y la producción) (Chesnais, 2003).

sino, por el contrario, nos advierte acerca de los cambios que trajo aparejados. Esto es así porque los mecanismos de valorización de este capital, sujetos a convenciones propias de los mercados de valores, pueden o no estar relacionados con la creación de capacidades, es decir, con la dinámica productiva (Chesnais, 2003). Un ejemplo de esta situación es el crecimiento superior que experimentó la negociación de instrumentos vinculados a *commodities* en relación a su producción física a principios del siglo XX. En consecuencia, la participación del componente financiero en la formación del precio favorece su volatilidad en la medida en que se encuentra sujeto a la valorización de los activos subyacentes de las empresas en los mercados de valores dentro de los que cotizan.

Luego de la crisis de la burbuja especulativa generada en torno a las nuevas TIC, la agricultura comenzó a ser un espacio atractivo para agentes financieros que proyectaban la valorización de sus capitales.³ Entre 2001 y 2008, el crecimiento en el precio de las *commodities* agropecuarias atrajo un flujo de fondos que fueron a parar a los diferentes eslabones de la cadena (insumos, producción, procesamiento, comercialización) (Sosa Varrotti y Frederico, 2018).⁴ En este sentido, creció de manera exponencial la operatoria en los mercados financieros de *commodities* así como la presencia de inversores financieros.⁵ Los volúmenes operados en mercados futuros, con distintos tipos de instrumentos derivados, pasaron de 13.000 a

³ Con anterioridad a este proceso, es posible advertir la presencia de la lógica financiera en los mercados de materias primas, en particular, a través de la negociación de los precios en los mercados de futuros (Bastourre, Carrera e Ibarlucía, 2010).

⁴ La conversión de las materias primas en activo financiero introduce nuevos elementos en la composición de los precios, al tiempo que los hace más volátiles. No discutiremos aquí el peso de cada uno de los componentes en la composición del precio de las *commodities* agropecuarias. Lo cierto es que el aumento que experimentaron a partir de la crisis de 2001 estuvo relacionado a variaciones en la oferta y la demanda, así como también a variables que afectan a los activos financieros y que promueven reacciones de conjunto en las tendencias futuras (Bastourre, 2008; Roitbarg, 2021).

⁵ En relación con esta cuestión, podemos distinguir entre dos grandes tipos de agentes. En primer lugar, encontramos operando en mercados futuros a compradores o vendedores que participan por motivos comerciales y que utilizan derivados para cubrirse del riesgo de las fluctuaciones de precios. En segundo lugar, los inversores financieros, un grupo más heterogéneo que el anterior pero que, en general, se caracteriza por seguir posicione largas en los mercados de futuros y garantizar esas operaciones con bonos, acciones y otros instrumentos financieros (Bastourre, Carrera e Ibarlucía, 2010).

260.000 millones de dólares, es decir, en 2007 hubo un 32% más de contratos agrícolas que en el año anterior (Roitbarg, 2021). A estos actores, que aportan liquidez al mercado, se fueron sumando otros como los *exchange traded commodities* (ETC), los cuales se ocupan de administrar los pasivos de los portafolios inversores a partir de índices agregados de *commodities*. El crecimiento de estos fue del 1000% entre 2005 y 2008, llegando a administrar 28.000 millones de dólares en el último año, en varios tipos de activos (Bastourre, 2008).

En este marco, se fue construyendo una nueva racionalidad para gestionar el negocio agropecuario en la Argentina. Los agronegocios forman parte, entonces, de un proceso de reestructuración local sobre esta lógica capitalista mundializada (Gras y Hernández, 2009; Sosa Varrotti y Frederico, 2018). Entre finales del siglo XX y principios del XXI, el agro experimentó una “revolución paradigmática”, es decir, una modificación sustancial en los procesos productivos, de gestión, en la institucionalidad y las subjetividades de los actores.

En sus inicios, hacia la década de 1990, diversas personas e instituciones legitimaron el nuevo modelo afirmando que permitía bajar los costos de producción y, en consecuencia, mejorar la rentabilidad de las unidades de producción. A mediados de esa década, cuando bajaron los precios internacionales de las materias primas, el consumo y se encareció el crédito, se generaron las condiciones para la introducción acelerada de un “modelo latente”. La incorporación del paquete tecnológico (soja RR, glifosato y siembra directa) se transformó en una condición necesaria para la competitividad de las empresas agropecuarias (Pierri, 2018). En este contexto, la eliminación de unidades productivas se aceleró. Entre 1974 y 2002, desapareció un 47% en la región pampeana. En paralelo, retrocedieron en más del 61% las unidades menores a 200 hectáreas, mientras que aumentaron aquellas mayores a 2500 (Fernández, 2008). Este fenómeno continuó luego de 2002, cuando el saneamiento de las deudas (en el marco de la devaluación y la pesificación), acompañado de un crecimiento en los precios internacionales de las *commodities* agropecuarias, provocó un salto en los stocks de granos (posibilitado por las innovaciones biogenéticas, mecánicas y químicas).

No obstante, se revirtieron aquellas condiciones que se habían asociado a la difusión de los agronegocios. El incremento en los costos directos e indirectos

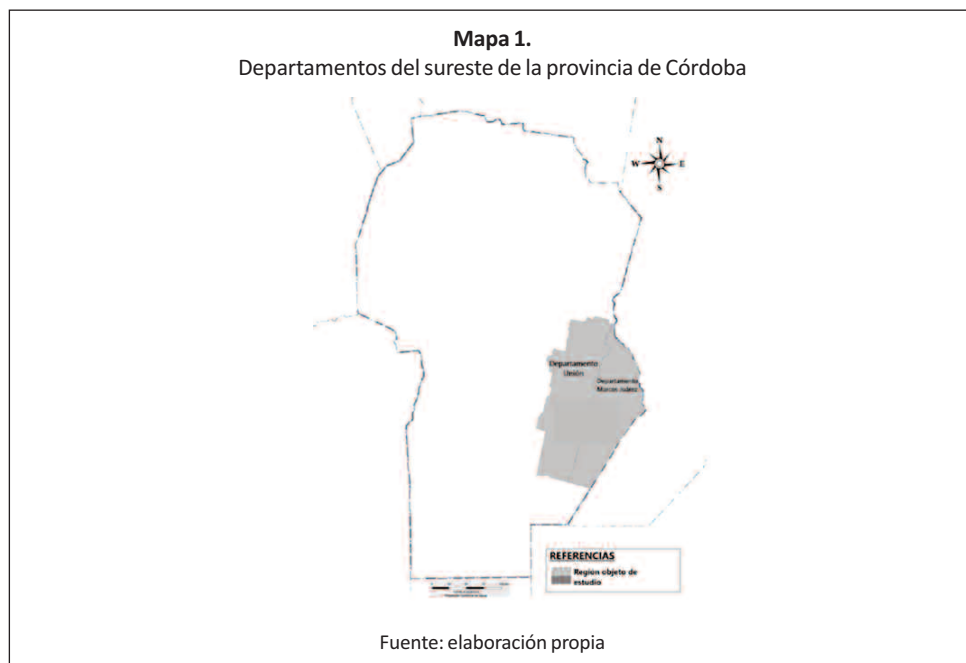
(mano de obra, combustibles, insumos, bienes de capital y semilla) hizo que aumentaran los gastos y, por lo tanto, presionaron sobre la rentabilidad del sector. Entre 2002 y 2012, la inversión en insumos, tierra y laboreo se incrementó un 900%. Los márgenes brutos tendieron a compensarse debido a la devaluación de la moneda (406% en el período mencionado con anterioridad), al aumento en los rindes y al crecimiento de los precios internacionales (Pierri, 2018). En términos generales, puede estimarse una baja en la rentabilidad del 45%. En los casos en que esta fue menor a la suba de los costos fijos y del capital, se mantuvieron resultados operativos positivos (Ghida Daza, 2019).

En este contexto, la reconversión de las unidades productivas y de las empresas del sector agropecuario se transformó en una condición para la supervivencia. En particular, la ampliación de la escala se afianzó como una de las estrategias claves para reducir costos e incrementar los márgenes de rentabilidad en la región pampeana cordobesa.

Para observar estos procesos, nos concentramos en las transformaciones que experimentó el agro en el sureste de la provincia de Córdoba. Este constituye uno de los territorios agrícolas por excelencia. Las condiciones del suelo, el nivel de precipitaciones, la amplitud térmica y la humedad hacen que las tierras que forman los departamentos de Unión y Marcos Juárez tengan condiciones excepcionales para el cultivo de cereales y oleaginosas (Ghida Daza y Sánchez, 2009).⁶ En el mapa 1 puede observarse su ubicación.

En este territorio, la liquidación de unidades productivas pequeñas y medianas (hasta 200 y desde 201 hasta 400 hectáreas respectivamente) hizo que perdieran representatividad dentro del conjunto. En este sentido, entre 1988 y 2002 existían 1851 unidades menos, es decir, un 28,8% (Ghida Daza, 2019). En contraposición,

⁶ La superficie total del departamento Marcos Juárez es de 949.000 hectáreas, mientras que la del departamento de Unión es de 1.118.200 hectáreas según el Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2002. En ambos casos, aproximadamente un 70% de la superficie agrícola se ubica entre suelos de clase I, II y III, según la clasificación disponible en INTA-UPSIIA (2009a). Departamento Marcos Juárez, Córdoba e INTA-UPSIIA (2009b). Caracterización del sector agropecuario por departamento y Departamento Unión, Córdoba.



se incrementaron las unidades medianas grandes y las grandes (desde 400 hasta y 1000 y más de 1000 respectivamente). Esta concentración productiva no estuvo relacionada a la recomposición de la gran propiedad sino a diferentes combinaciones de los factores productivos (Barsky y Gelman, 2009). Unas de las más difundidas fueron distintas modalidades de arriendo, las cuales experimentaron una curva ascendente que oscila entre 120% y 140%. Similar dimensión adquirió el contratismo de servicios.⁷ La introducción de masas críticas de capital en el agro pampeano (agrarios, extraagrarios, comerciales y/o financieros) a partir de diferentes figuras jurídicas les permitió a estos actores operar de manera competitiva y absorber la tierra de aquellos medianos y pequeños para quienes la actividad agropecuaria dejaba de ser rentable (Fernández, 2008).

En cuanto al uso del suelo, una comparación entre los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988, 2002 y 2008 nos permite advertir que, hacia el extremo final

⁷ Ponderaciones propias sobre la base del CNA 2002.

del período, más del 68% de la superficie de ambos departamentos estaba destinada al uso agrícola y que, dentro del total, el 57% estaba implantado con soja (Ghida Daza, 2019). Ese crecimiento se produjo a expensas del cultivo de forrajeras y, en particular, de la ganadería extensiva.⁸

La siembra directa se difundió rápidamente en la región sobre un 90% de la superficie implantada y, en igual sentido, evolucionaron los insumos agropecuarios. Aproximadamente un 50% de los productores que utilizaban siembra directa cultivaban con semilla transgénica. Similares ponderaciones pueden realizarse en el caso del uso de fertilizantes y agroquímicos.⁹ De manera concomitante con la difusión del paquete tecnológico, la transición hacia una agricultura de precisión hizo cada vez más necesaria la incorporación de saberes expertos para gestionar una masa crítica de información para la toma de decisiones (agronómicos, georreferenciación, composición de suelo, contables, financieros, entre otros) (Artropoulos y Lengyel, 2019).

En este contexto, las cooperativas agropecuarias de la región evidenciaron grados disímiles de apropiación de estas renovadas lógicas para gestionar el negocio agropecuario. Esto lo podemos advertir en primera instancia en la reducción significativa de entidades. Hacia 2018, en la provincia de Córdoba operaban de manera activa 96 y, en la región objeto de estudio, 23, un 45% menos que hacia finales del siglo XX.¹⁰ En el mapa que adjuntamos a continuación es posible apreciar la ubicación de las cooperativas activas.

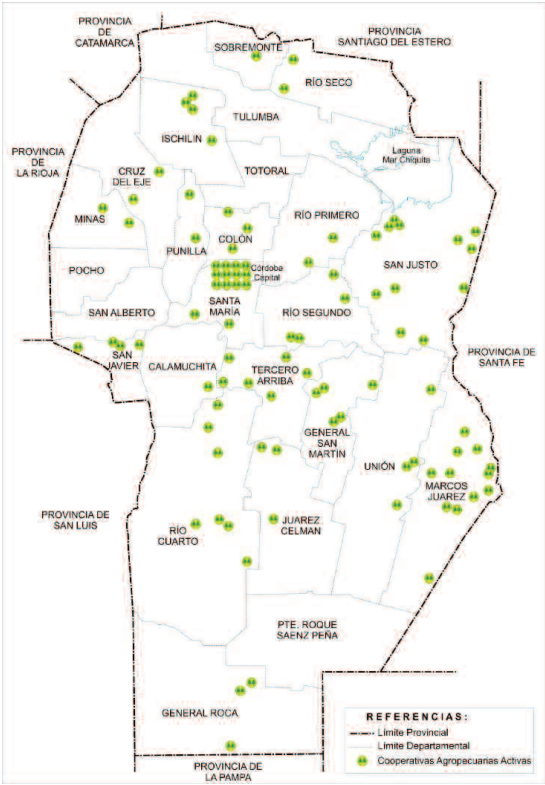
Muchas de estas cooperativas quebraron ante la dificultad de reconvertir sus estrategias de reproducción empresarial a la lógica de los agronegocios y, en menor medida, algunas fueron absorbidas y/o se fusionaron con otras. Las inves-

⁸ Cabe aclarar en este punto que se produjo un proceso de reestructuración en la ganadería con métodos intensivos de cría y engorde a través de feedlot. De hecho, la región aportaba con el 12% del stock ganadero provincial (Santangelo, Gil y Faya, 2016).

⁹ Ponderaciones propias sobre la base del CNA 2002.

¹⁰ Elaboración propia a partir del padrón de cooperativas de la Subsecretaría de Cooperativas y Mutuales de la Provincia de Córdoba (2018).

Mapa 2.
Localización de las cooperativas agropecuarias activas



Fuente: elaboración propia a partir del padrón de cooperativas de la Subsecretaría de Cooperativas y Mutuales de la Provincia de Córdoba (2018)

tigaciones sobre este tipo de empresas nos advierten que la empresarialidad que fueron desarrollando las cooperativas en este contexto presentaba características específicas, tales como un crecimiento en la escala de acopio y comercialización (por lo general, a partir de la apertura de sucursales), la captación de clientes como terceros no asociados, una mayor participación en la cadena agroindustrial a través de proyectos de producción de harina o biocombustible, la incorporación

de profesionales y la formación de equipos gerenciales para administrar un negocio agropecuario cada vez más complejo, entre otras.¹¹ En menor medida nos advierten acerca de cómo estas nuevas racionalidades, que comenzaron a privilegiar la eficacia, la eficiencia y la “modernización” para adecuar el funcionamiento de las cooperativas a las exigencias de los agronegocios (Poggetti y Carini, 2022), gestionaron el histórico rol que jugaron como agentes financieros de los productores.

Un recorrido por las estrategias económicas y financieras de la Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda.

Entre las décadas de 1940 y 1950, varias casas de ramos generales de la región pampeana cordobesa se transformaron en cooperativas agropecuarias. La Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda. fue una de ellas. Para explicar este cambio, es necesario tener en cuenta que en este contexto se modificaron las condiciones de reproducción de las empresas agropecuarias. Hacia principios de 1950 asistimos al proceso que la historiografía ha dado en llamar “la vuelta al campo”, es decir, la reorientación de las políticas públicas del peronismo hacia el sector agropecuario (Barsky y Gelman, 2009; Rougier, 2012).¹² En este marco, el gobierno favoreció el desarrollo de las cooperativas a partir de un conjunto de incentivos materiales y simbólicos entre los que podemos mencionar financiamiento a través del Banco de la Nación Argentina (BNA), cupos de transporte por ferrocarril y de entrega de mercadería en el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), capacitaciones y asistencia técnica (Olivera, 2015). A raíz de esto, las cooperativas agropecuarias pasaron de 132 en 1937 a 434 en 1951 (Girbal Blacha, 2002).¹³

¹¹ Entre algunos autores que abordan estas problemáticas podemos mencionar a Lattuada y Renold (2004), Lattuada (2006), Carricat (2012), Rodríguez (2018), Moglia (2024) y Mateo (2012).

¹² A partir de la crisis económica que se produjo entre 1948 y 1949, el gobierno procuró recomponer el vínculo con los sectores agropecuarios a partir de un conjunto de políticas públicas que apuntaban al incremento de la productividad (Rougier, 2012).

¹³ El objetivo de cooperativizar la economía, que pasó a ocupar simbólicamente el lugar central en las políticas públicas que previamente se habían centralizado en la reforma agraria, incentivó la inserción de las cooperativas en un entramado institucional que ha sido caracterizado como denso, en la medida en que se articularon agencias y políticas que contribuyeron al apuntalamiento simbólico y material de estas asociaciones (Olivera, 2015).

Las actividades de la cooperativa objeto de estudio incluían venta de artículos de supermercado, ferretería, tienda, acopio y comercialización de cereales y oleaginosas. Además, oficiaba como intermediaria financiera de sus asociados ante el BNA. La cooperativa les ofrecía la posibilidad de operar con saldos descubiertos en sus cuentas corrientes, lo cual devengaba un interés que oscilaba entre el 6 y el 7%. Cuando la comercialización de cereales no era suficiente para cubrir esos pasivos, la cooperativa gestionaba un crédito a cuenta de los productores en la banca oficial. Esta operación le permitía a la empresa recuperar la inversión y, al mismo tiempo, liquidar las utilidades financieras (Poggetti, 2019).

Hacia finales de 1960, es posible advertir en la región pampeana cordobesa una disminución del área sembrada con cereales, un crecimiento de las forrajeras y de la cría de ganado de ciclo completo. El stock de animales se incrementó entre un 70 y un 80% (Poggetti, 2023). En este marco, la cooperativa evidenció una sustancial disminución del volumen acopiado y comercializado y, en contrapartida, un aumento del endeudamiento de los productores. Para reestructurar las estrategias de reproducción al nuevo contexto, la cooperativa diversificó sus actividades para incluir cría, invernada, consignación de cerdos y producción de alimento balanceado.

Desde este momento y hasta inicios de 1990, los volúmenes de ingreso y los patrimoniales experimentaron un notable crecimiento. El aporte de cada una de las actividades mencionadas era desigual. La cría, venta y consignación de cerdos fue en general deficitaria, vinculado inicialmente a la amortización de las inversiones y luego a la caída en el precio del ganado en pie (en parte, vinculado a las fluctuaciones de las exportaciones y el consumo en el mercado interno) (Ameghino, 2000).

En contrapartida, es posible observar un aumento del área cultivada con cereales y oleaginosas.¹⁴ A partir de la década de 1980, comenzó la expansión

¹⁴ Las décadas de 1970 y 1980 fueron dispares para el desarrollo del agro argentino vinculado, en parte, a políticas macroeconómicas oscilantes y a la fluctuación de los precios internacionales. Con diferencias entre cada uno de los períodos, la tendencia promedio fue hacia el incremento del área cultivada. El cambio tecnológico, en el marco del proceso que ha dado en llamarse revolución verde, y el desplazamiento de la ganadería que favorecieron esa tendencia (Barsky y Gelman, 2009).

temprana del cultivo de soja en la región con los primeros experimentos de siembra directa. De este modo, y aunque los precios eran fluctuantes (Cornejo, 2016) crecieron el acopio y la comercialización de cereales en la cooperativa. Pero fundamentalmente fueron los ingresos derivados del financiamiento de los productores los que contribuyeron a sobredimensionar ese proceso de expansión. Las utilidades financieras adquirieron una renovada vitalidad en este contexto. La cooperativa dejó de oficiar como intermediaria financiera con el BNA para asumir el financiamiento directo de sus asociados. Esto incluía el aporte de liquidez en cuenta corriente para financiar la reproducción de las unidades productivas y las inversiones para la adquisición de maquinaria, infraestructura y animales.

En síntesis, las actividades financieras desarrollaron una centralidad histórica en la cooperativa. Entre las décadas de 1950 y 1960, esta centralidad se relacionaba con la intermediación financiera que desempeñaba entre los productores y la banca oficial. A partir de finales de 1970 y hasta principios de 1990, en el marco de la diversificación agroindustrial, se vincularon al financiamiento de las inversiones para cría e invernada y, luego, a la incorporación de tecnología vinculada a la expansión del cultivo de soja y la siembra directa.

Hacia la financiarización de las estrategias de reproducción empresarial

Tal como advertimos con anterioridad, a partir de 1990, en el marco de la expansión temprana de los agronegocios en la región, el componente financiero adquirió una renovada vitalidad dentro del conjunto de actividades desarrolladas por la Cooperativa. Esto puede advertirse a partir de la composición de su patrimonio neto. El activo y el pasivo corriente, es decir, los derechos de cobro y las obligaciones de pago que se imputan dentro de cada ejercicio económico,¹⁵ constituyen un termómetro que permite advertir la liquidez de la empresa y, al mismo tiempo, el peso relativo de cada una de las actividades que esta desempeña. En el cuadro 1 exponemos el impacto de estas operaciones en la composición del patrimonio neto de la cooperativa.

¹⁵ Dentro de la composición de estas cuentas existen otros elementos a tener en cuenta, no obstante, tomamos en consideración los relativos a la evolución financiera de la empresa.

Cuadro 1.

Evolución del activo y el pasivo corriente de la Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda. ente 1982 y 1992

Ejercicio	Cuenta	Monto	Total	U\$S
N° 30 (1982-1983)	Activo corriente + Pasivo corriente	12792544,77	28398799,04	532,88
		15606254,27		
N° 31 (1983-1984)	Activo corriente + Pasivo corriente	98976749,75	220683023,87	1773152,83
		121706274,12		
N° 32 (1984-1985)	Activo corriente + Pasivo corriente	645316,29	1449185,82	5160,73
		802872,53		
N° 33 (1985-1986)	Activo corriente + Pasivo corriente	1734148,54	4282700,57	4078762,44
		2368552		
N° 34 (1986-1987)	Activo corriente + Pasivo corriente	3568545,32	8512673,25	2211325,86
		4744154,93		
N° 35 (1987-1988)	Activo corriente + Pasivo corriente	15432981,53	36151764,89	3135452,28
		20718783,39		
N° 36 (1988-1989)	Activo corriente + Pasivo corriente	492858985,84	1015607693,91	3578855,78
		522748699,07		
N° 37 (1989-1990)	Activo corriente + Pasivo corriente	13773211516,1	24511338471,1	8616765,9
		10738144954,9		
N° 38 (1990-1991)	Activo corriente + Pasivo corriente	42892416037,7	66515086343,8	8858945,15
		23622670306,1		
N° 39 (1991-1992)	Activo corriente + Pasivo corriente	8016688,76	13794399,43	15327110,47
		5777710,66		

Nota: Para hacer homologables los valores correspondientes al endeudamiento de cada ejercicio –tanto el que corresponde a los derechos de cobro como a las obligaciones de pago– lo convertimos al equivalente en dólares según la cotización que tenía en cada uno de los períodos abordados.

Fuente: elaboración propia sobre los balances correspondientes a los ejercicios 30 (1982-1983), 31 (1983-1984), 32 (1984-1985), 33 (1985-1986), 34 (1986-1987), 35 (1987-1988), 36 (1988-1989), 37 (1989-1990), 38 (1990-1991) y 39 (1991-1992)

Como podrá advertirse, las obligaciones de pago y los derechos de cobro crecieron de manera exponencial entre los ejercicios 37 (1989-1990), 38 (1990-1991) y 39 (1991-1992). Hacia finales de 1992, la cooperativa inició una cesación de pagos. Inicialmente, puede pensarse esta situación como parte de un desequilibrio entre ingresos y egresos. En relación con esto, se encadenaron un conjunto de factores que derivaron en esa situación. Por una parte, entre 1990 y 1991 el

acopio fue aproximadamente un 60% menor a ejercicios anteriores. Por la otra, y en parte vinculado a esto, los productores manifestaron cada vez más dificultades para cumplir sus obligaciones de pago. Esto hizo que la empresa no cumpliera con los contratos de venta anticipada y los adelantos en la cuenta corriente que había contraído con entidades bancarias y corredores de cereales.

No obstante, más allá de esa situación coyuntural, es posible considerar este evento como una manifestación de las inconsistencias entre los criterios que sostenían las estrategias de gobierno, asociativas y socioproductivas de la cooperativa, ancladas en la diversificación agroindustrial, frente a las condiciones que estaban emergiendo a partir del régimen neoliberal y el agronegocio. Es decir, entre los servicios que prestaba la empresa y las demandas de los asociados, en particular de aquellos más capitalizados que iniciaron una reconversión temprana hacia los agronegocios. En consecuencia, la cesación de pagos agrietó la estructura de poder de la cooperativa y generó un intersticio a partir del cual estos agricultores disputaron espacios decisorios a aquellos productores mixtos que pugnaban por sostener estrategias de reproducción empresarial ancladas a un modelo de desarrollo agrícola en franca descomposición.

La bisagra en esta transición fue la asamblea extraordinaria de asociados y terceros deudores y acreedores.¹⁶ Esta tuvo como objetivo, entre otros, desplazar a los dirigentes de la cooperativa, a quienes se les atribuía la responsabilidad por el “vaciamiento de la cooperativa” (comunicación personal, 20/12/2017).¹⁷ La reestructuración política hizo posible que los productores que se habían reconvertido con éxito a los agronegocios capitalizaran los espacios de decisión. A partir de allí, gestaron un programa de reestructuración y ajuste que procuraba dismantelar los cimientos administrativos de “una cooperativa mal administrada” y construir aquellos cimientos que debían sostener las bases de una “cooperativa de servicios”.¹⁸

¹⁶ Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., 3/11/1992, Acta n° 644 del consejo de administración.

¹⁷ Esta expresión, compartida por los miembros de la comisión directiva que gestionó esa transición, aludía al desequilibrio entre las ventas anticipadas de cereales, la disminución del acopio y la comercialización y el endeudamiento, el cual no se correspondía con la evolución económica de la empresa.

¹⁸ Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., 1991-1992, Memoria y balance del ejercicio económico n° 40 (p. 5).

Los criterios sobre los que se sostuvo esta reconversión estaban relacionados con los consensos empresarios que se gestaron en el marco del neoliberalismo y, en particular, a las traducciones que para el cooperativismo agropecuario llevó a cabo la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA).¹⁹ La eficacia y la eficiencia empresarial debían garantizar la prestación profesional de servicios para que, de ese modo, las cooperativas pudieran transitar de una estructura “tradicional” a una “moderna”. En concreto, esto suponía la profesionalización del gobierno y de la administración a partir de la incorporación de saberes expertos, la resignificación de la relación con los asociados en función a parámetros mercantiles, la prestación de servicios acordes al agronegocio, la ampliación de la escala de operaciones, la intensificación de la capitalización y la valorización de los activos financieros (Poggetti y Carini, 2022).

En ese marco, el programa de reestructuración y ajuste incluía líneas de acción que reestructuraban la gestión de las estrategias de gobierno, asociativas y socio-productivas. En cuanto a las primeras, el programa tenía como objetivo que la gestión de la cooperativa sea eficaz y eficiente.²⁰ Esto incluía un conjunto de medidas que tendían a reducir los costos directos e indirectos, en particular, los provenientes del recurso humano. Hacia 1995, la cooperativa tenía un 64,61% menos de empleados que en 1992. Desde ese año y hasta 2008, el recurso humano se incrementó en un 72%. El cambio fue, entonces, cualitativo. Por una parte, porque se fueron incorporando profesionales portadores de saberes expertos. Estos representaban, ahora, un 75% sobre el total. Por la otra, se introdujeron estrategias de gestión de la información y planificación institucional (esto incluía desde la sistematización de procesos para obtener y gestionar información hasta su resguardo en un centro de cómputos).

¹⁹ Los estudios sobre cooperativismo agropecuario reconstruyeron los discursos desplegados por las federaciones de cooperativas a partir de la categoría “vertiente” (Olivera, 2015). En función de esta, se procuraba dar cuenta de las propuestas que esgrimían algunas de las más representativas, tales como la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA), SanCor y Federación Argentina de Cooperativas Agropecuarias (FACA). ACA representaba la vertiente empresarial del cooperativismo agropecuario.

²⁰ Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., 1992-1993, Memoria y balance correspondiente al ejercicio n° 40 (p. 5).

Con respecto a las segundas, el programa de reestructuración y ajuste catalizó una fuerte recomposición de la base social de la cooperativa. El vínculo con los asociados se permeó más fuertemente de criterios mercantiles. Esto suponía concretamente que se monitoreaba la prestación de servicios de acuerdo a criterios de reproducción económica y financiera, es decir, a la rentabilidad de cada uno de los productores.²¹ Este proceso, entendido por los estudios cooperativos como racionalización y mercantilización del vínculo con los asociados (Carricat, Carricat y Albaladejo, 2019), fue acompañado por su contractualización, es decir, la formalización de contratos escritos para garantizar y respaldar, incluso con garantías hipotecarias, las operaciones de los productores. En la recta final del proceso de reestructuración, la base social se había reducido un 45%. De manera concomitante, cambió su composición. A mediados de 1990, el 77,27% lo componían productores chicos,²² mientras que hacia principios del nuevo milenio, el 60,31% eran productores capitalizados, es decir, medianos y grandes.²³

Por último, las estrategias socioproductivas se reorganizaron en función de los requerimientos productivos de los agronegocios. Fueron vendidos los invernaderos, el supermercado, algunas plantas de acopio y se interrumpió la comercialización de cerdos. A partir de allí, los servicios eran fundamentalmente el acopio y la comercialización de cereales y oleaginosas, la venta de insumos, el asesoramiento y el financiamiento para asociados y terceros. Cada una de estas actividades se fue

²¹ Este tipo de estrategias traducía para la cooperativa un conjunto de lecturas propias de ACA. En su discurso, la asociación enfatizaba la necesidad de revisar el equilibrio entre los componentes sociales y económicos, es decir, entre aquellos elementos que regulaban el vínculo con los asociados y los que estructuraban la dinámica de la cooperativa como una empresa de comercialización. Se argumentaba que algunos de los problemas que evidenciaban las cooperativas agropecuarias en la década de 1990 eran el resultado de la ayuda indiscriminada que estas habían proporcionado a un grupo de asociados que no tenían posibilidades de sobrevivir en el marco del agronegocio y que, en particular, no eran consecuentes con la cooperativa.

²² En la región pampeana cordobesa un productor chico es aquel que produce hasta 200 hectáreas, mediano entre 201 y 400 y grande quien gestiona unidades mayores a las 401 hectáreas (Ghida Daza y Sánchez, 2009).

²³ Elaboración propia a partir de los datos de las cédulas censales del CNA 2002 y el padrón de asociados de la Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda.

vinculando a partir de un conjunto de encadenamientos para que la cooperativa constituyera una red de servicios adaptados al agronegocio.

En ese marco, se desplegaron diversas estrategias de expansión territorial y de captación de mercado. Unas de ellas fueron las “políticas agresivas de comercialización”.²⁴ Esto implicaba, concretamente, que las tasas cobradas o pagadas a los productores por bienes o servicios variaban de acuerdo a la operatoria que cada uno tenía con la cooperativa. Otras tenían que ver con el asesoramiento a los productores. Para contribuir con su desempeño empresarial (Poggetti y Carini, 2022), la cooperativa desarrolló un conjunto de prácticas de extensión y vinculación para capacitar a los productores en innovaciones técnicas, biogenéticas, sobre mercado granario, estrategias de gestión de la información y planificación de costos.²⁵

Estas estrategias condujeron, en el marco del crecimiento exponencial en el precio de las *commodities* agropecuarias, a resultados económicos y financieros que se fueron incrementando de manera progresiva entre finales del siglo XX y principios del XXI. Un análisis de la composición de esos ingresos nos permite observar que las diferentes unidades de negocios de la cooperativa tenían un desenvolvimiento dispar. En el cuadro que exponemos a continuación podemos observar los ingresos de cada una de las actividades expresados en pesos (con el ajuste por inflación correspondiente a cada balance).

El cuadro 2 nos permite advertir cómo se fue modificando la composición de los ingresos de cada una de las actividades de la cooperativa luego de la crisis de 2001 y la salida de la convertibilidad en 2002. Dos nos interesan en particular. Por una parte, en función a la tendencia alcista en el precio de las *commodities* y el incremento del área cultivada en la región con cereales y oleaginosas, los ingresos provenientes del acopio y la comercialización de cereales aumentaron de manera exponencial. La cooperativa duplicó el volumen acopiado entre 1992 y 2008, pasando de 40.446 a 84.255 toneladas. Por la otra, una tendencia similar siguió

²⁴ Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., 11/4/1995, Acta n° 725 del consejo de administración (p. 97).

²⁵ Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., 1994-1995, Memoria y balance de los ejercicios n° 42; 1995-1996, Memoria y balance de los ejercicios n° 43; 1996-1997, Memoria y balance de los ejercicios n° 44.

Cuadro 2.
Resultados seccionales entre 1992 y 2008

Período	Cereales y oleaginosas	Camiones	Semillas y semillero	Consumo-ferretería	Balanceado	Agro-químicos	Resultado financiero	Combustible	Veterinaria
1994-1995	73.657,63	-14.269,5	41.593,10	-57.845,82	-16.775,21	-	62.194,78	-	-
1995-1996	24.620,74	-55.062,89	50.743,02	-103.476,34	-2169,64	14.419,96	58.628,53	-	-
1996-1997	69.548,66	-	81.353,71	-	-22.193,31	-	76.334,06	-	-
1997-1998	42.698,48	2.245,36	-25.969,2	13.468,36	18.588,36	-	151.971,61	-	-
1998-1999	48.092,43	52.656,02	3911,1	6436,1	8459,51	-	201.259,66	-	-
1999-2000	116.794,14	34.131,23	14.991,18	17.293,77	-3124,53	-	115.013,30	-	-
2000-2001	38.017,02	38.823,96	35.663,81	28.930,39	103,64	-	185.945,96	-	-
2001-2002	806.165,88	201.048,62	369.801,01	24.303,30	28.989,90	-	-1.097.467,39	-	-
2002-2003	80.304,13	221.657,36	31.701,66	75.174,11	2034,35	-	90.306,36	-	-
2003-2004	122.206,84	129.190,65	21.783,25	102.714,85	15.646,90	-	59.021,73	-	-
2004-2005	105.451,27	161.641,27	8.493,58	8089,26	782,39	33.444,58		-	-
2005-2006	169.008,62	116.520,59	28.620,26	50.739,89	23.111,67	50.587,89		110.045,77	-3723,45
2006-2007	468.792,35	243.596,55	56.973,47	125.464,85	2315,42	88.122,17	596.468,61	110.045,77	-3723,45
2007-2008	337.015,30	319.601,53	250.045,88	168.147,78	2943,89	286.854,93	750.704,23	81134,67	1347,81
2008-2009	409.673,10	111.912,77	74.720,77	14.541,08	-27.015,21	231.302,31	1.161.356,16	169.802,37	-23.662,49
2009-2010	123.183,51	162.168,54	-	6110,74	-79.939,7	311.972,17	1.098.332,81	71.262,58	-42945,83

Nota: desde el ejercicio 45 (1997-1998) la sección consumo solo incluía tienda y ferretería porque la venta de artículos de consumo había sido terciarizada, además la sección semillas y semillero pasó a incluir la venta de fertilizantes líquidos. Desde el 46 (1998-1999), cuando la tienda también fue vendida a la misma firma que adquirió la mercadería, la sección consumo como unidad de negocios estaba dividida en ferretería, semilla-semillero-fertilizante y balanceado. El ejercicio 49 (2001-2002) expresa una pérdida en los resultados financieros en la medida en que el balance incluye la exposición a la pérdida de poder adquisitivo de la moneda en el marco de la pesificación asimétrica. A partir del ejercicio 52 (2004-2005), la venta de fertilizantes se separó del semillero puesto que se le sumó la comercialización de agroquímicos por cuenta de la cooperativa, unidad que hasta el momento se encontraba terciarizada y ambos –semilla y semillero y fertilizantes y agroquímicos– fueron nucleados en la sección agroinsumos. Desde el ejercicio 53 (2005-2006), se le agregaron a la sección consumo las unidades de negocios veterinaria y combustible.

Fuente: elaboración propia sobre los balances de los ejercicios 42 (1994-1995), 43 (1995-1996), 44 (1996-1997), 45 (1997-1998), 46 (1998-1999), 47 (1999-2000), 48 (2000-2001), 49 (2001-2002), 50 (2002-2003), 51 (2003-2004), 52 (2004-2005), 53 (2005-2006), 54 (2006-2007), 55 (2007-2008), 56 (2008-2009) y 57 (2009-2010)

los resultados financieros.²⁶ Si tomamos los extremos del cuadro, la rentabilidad de los “resultados financieros y por tenencia” se incrementó un 1665%. Ahora bien, si reducimos el rango temporal, notamos que solamente entre 2002 y 2008, el aumento fue de 1116%. En este último año, este ingreso superó en un 116% los provenientes del acopio y la comercialización de cereales.

En relación con esto, hacia finales de 1998 los miembros de la comisión directiva efectuaban un análisis de la trayectoria de las diferentes actividades de la cooperativa en los siguientes términos “la base de la estructura económica de la cooperativa depende de la sección cereales y del rubro financiero, los otros son elementos motores y generadores de empleo”.²⁷

Los ingresos registrados en los “resultados financieros y por tenencia” tenían una composición heterogénea. Hacia 2001, los créditos en cuenta corriente de la cooperativa comenzaron a expandirse. Esta tendencia se explica en función del costo de la tecnología que se requería en el marco de la reconversión de los procesos productivos. En su mayor parte, los fondos gestionados por los productores tenían como destino la compra de insumos, semillas y agroquímicos. No obstante, en un contexto en el que se ampliaron los márgenes de rentabilidad para aquellos productores que se reconvirtieron con éxito a la lógica de los agronegocios, el financiamiento también estaba destinado a la compra de maquinarias e inmuebles (rurales y urbanos).²⁸

Estos créditos podían ser de dos tipos. En el primer caso, asumían dos formas: crédito o anticipo financiero. El crédito implicaba un desembolso de dinero por parte de la cooperativa, mientras que el anticipo era un adelanto de dinero en

²⁶ En relación con esta cuestión, creemos pertinente aclarar que “los resultados financieros y por tenencia” comenzaron a figurar como tales en el balance correspondiente al ejercicio cerrado en 1994.

²⁷ Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., 16/12/1998, Acta n° 822 del consejo de administración (folio 27).

²⁸ La información para reconstruir la cartera crediticia de cada asociado es fragmentaria. No obstante, podemos apreciar su evolución en líneas generales a través de los informes de auditoría. En términos particulares, los registros de remates y compraventas en los que medió la cooperativa nos permitieron acceder a algunas trayectorias individuales.

cuenta corriente. Las tasas, en consecuencia, variaban de acuerdo al tipo de operación. Tal como advertimos cuando analizamos las estrategias de vinculación con los asociados, el costo financiero estaba relacionado al monto, al tipo de operación (efectivo, a cuenta para cubrir descubiertos o cheque) y a la garantía. Los anticipos a cuenta eran menos costosos, por lo general para cubrir los descubiertos generados por la compra de insumos, que aquellos requeridos por los productores para pagos a terceros. En este último caso, el costo era mayor para aquellos por plazos cortos pero que carecían de garantía, en relación a la de los créditos para compra de maquinaria y bienes muebles e inmuebles. Esta variabilidad hace que sea complejo estimar una tasa de interés promedio.²⁹ No obstante, podemos considerar que hacia 2008 estas rondaban el 3% mensual.³⁰

El segundo tipo eran los contratos de mutuos granarios. En este caso, el crédito o el anticipo se determinaba por el valor actual y futuro de una determinada cantidad de kilos de cereal, preferentemente soja. El costo de estas operaciones se determinaba, en consecuencia, por la aplicación de un kilaje extra a devolver en el momento de cancelación, que por lo general rondaba entre 15 y 20 cada 100. Es decir, un productor retiraba o adelantaba en cuenta corriente el valor equivalente a 100 kilos de soja y devolvía, en un plazo variable, 115 o 120 kilos al valor de liquidación (que podía corresponder, o no, con el valor de la soja en el momento que se tomó el dinero). En un mercado granario con tendencia alcista como el del período que nos ocupa, con tasas de crecimiento mensual de 1,76%³¹ y una

²⁹ Las tasas de interés no constituyen un indicador que pueda evaluarse de manera aislada. La ponderación de su incidencia en los costos financieros totales de la producción agropecuaria incluye variables como la inflación, el precio de las commodities y de los insumos, entre otras. En este sentido, podemos advertir que en el período que nos ocupa el crédito tendió a hacerse menos oneroso, en relación con la década de 1990. En este contexto, las tasas del 5% hacían que el financiamiento bancario fuera caro (y en ciertos momentos escaso), en un contexto de inflación cero y dolarización de los insumos (Ameghino, 2000).

³⁰ Se estima que el sector agropecuario recibió durante este período un 30% del financiamiento total del sistema financiero formal, es decir, bancario. Dentro del 70% restante, podemos encontrar una participación destacada de las cooperativas y los acopios privados, que cubrieron el 45% de esta oferta (Calzada y Calivari, 2017).

³¹ Entre 2001 y 2006, la tasa de crecimiento fue del 1,76% mensual en el precio de las commodities agropecuarias. Luego de una breve baja, los precios tendieron a incrementarse un 3,99% mensual hasta la crisis de 2008, momento en el que se inició un desplome del 55% hasta inicios de 2009 (IPEC, 2015).

inflación acumulada del 400% aproximadamente, es posible dar cuenta de tasas que oscilaban entre el 1,30 y el 2% mensual.

En relación con los contratos de mutuos, es necesario incorporar el análisis de un instrumento financiero que experimenta un notable crecimiento en la coyuntura que nos ocupa. Los contratos de futuro y opciones con fines comerciales alcanzaron picos históricos entre el 2006 y el 2008, momento en que las principales *commodities* que oficiaban como activos subyacentes rondaban los USD 524, USD 228,7 y USD 345 (SAGyP, 2008) por quintal para el caso de la soja, el maíz y el trigo respectivamente. En el caso de la Cooperativa, las operaciones de venta futura eran estrategias de financiamiento que habían comenzado a utilizarse a partir de 1998, aproximadamente. En el contexto que nos ocupa, ese tipo de operaciones evidenciaron un crecimiento y, en consecuencia, los compromisos de venta asumidos sobre la base de posiciones futuras de precios pasaron a representar un porcentaje importante del stock. En ese marco, los contratos de mutuos permitieron concretar operaciones especulativas por una cantidad de quintales en cereales y oleaginosas que los productores se habían comprometido a devolver contra la cosecha.

Como contrapartida, la creciente demanda de financiamiento por parte de los productores absorbió rápidamente la disponibilidad financiera de la cooperativa. En ese marco, se activó un conjunto de mecanismos para captar flujos de fondos provenientes de diferentes agentes agrarios y extraagrarios (asociados o terceros que operaban con la empresa). Uno de los más relevantes fue el de las ventas anticipadas, en la medida en que permitió insertar masas críticas de capital al circuito financiero de la empresa. Otras estrategias estaban relacionadas al pago de intereses mensuales por los saldos positivos en cuentas corrientes. Para “calzar la toma de dinero con el recupero de la misma”,³² los plazos fijos se constituían por períodos de tiempo que superaban los 120 días. El porcentaje de la tasa variaba de acuerdo con las condiciones de mercado y la demanda de dinero. Es decir, tendían a ser más altas en momentos en que las solicitudes de créditos o anticipos

³² Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda., 25/7/1995, Acta n° 731 del consejo de administración (folio n° 165).

se incrementaban y a disminuir cuando aumentaba la liquidez de la cooperativa (por lo general, en momentos en que los productores liquidaban el cereal).

Finalmente, la captación de fondos se llevó a cabo a través de la emisión de títulos de capitalización cooperativa (TI.CO.CA.).³³ En este caso, el destino de estos no tenía que ver de manera exclusiva con el financiamiento de los asociados sino con inversiones en infraestructura. Con el objetivo de cubrir las inversiones para incrementar la capacidad de acopio, la flota de camiones y la incorporación de tecnología en la carga y la descarga de las plantas de acopio³⁴ es que se emitieron títulos de capitalización cooperativa por los que los asociados recibieron un interés sobre el capital aportado y que fueron liberados a finales de 2007.

Consideraciones finales

En algunos contextos más que en otros (dependiendo de la oferta y el costo de los créditos provenientes de la banca oficial y privada), las cooperativas agropecuarias desempeñaron un papel importante en el financiamiento del sector agropecuario. Como parte de sus actividades, vinculadas generalmente al acopio, la comercialización de cereales y oleaginosas y/o la prestación de servicios a los productores, estas empresas financiaron total o parcialmente el ciclo productivo, ya sea aportando liquidez o recursos para la compra de insumos y/o maquinarias. Podemos advertir, en consecuencia, que la actividad financiera se desarrolló como complemento de aquellas que eran centrales para este tipo de cooperativas.

³³ Los títulos de capitalización cooperativa o TI.CO.CA., aprobados por resolución 349/1995 del Instituto Nacional de Acción Cooperativa (INAC), en el marco de las políticas neoliberales, les permitían a las cooperativas emitir títulos o acciones de circulación interna. Estos títulos eran reconocidos como una inversión de los productores por la que debían recibir un interés adecuado, a pagar con los excedentes repartibles, y se habilitaba un sistema de rescate rotativo de manera tal que, una vez suscrita totalmente la emisión, se admitieran nuevas suscripciones (Poggetti, 2023).

³⁴ Se llevó a cabo una serie de inversiones en las plantas de almacenamiento que disponía la Cooperativa en Monte Maíz con la finalidad de mecanizar algunos procesos, tales como el transporte de fertilizantes, la carga y descarga de los camiones, entre otras, para reducir al mínimo la contratación de personal. En parte, esto también estaba vinculado a las condiciones más exigentes impuestas por los exportadores para la comercialización de cereal, ya que demandó un proceso de modernización de las plantas para llevar a cabo la limpieza y el acondicionamiento del cereal.

El grado de relevancia de los ingresos provenientes del financiamiento a los productores en relación con el conjunto de servicios que prestaban las cooperativas variaba de una a otra. En el caso de la cooperativa abordada en este artículo, estas estrategias desarrollaron un papel relevante en su historia. En una primera instancia, luego del proceso de reconversión de la casa de ramos generales a mediados de la década de 1950, oficiando como intermediaria entre los productores y la banca oficial. En un segundo momento, financiando de manera directa las inversiones en infraestructura de aquellos asociados que estaban orientando su producción a la ganadería entre 1960 y 1970 y a la producción de soja desde mediados de 1980. Los fondos destinados a esas operaciones provenían de recursos propios y de adelantos de dinero por parte de corredores de cereales y entidades bancarias. A estos se sumaron, entre finales de 1980 y principios de 1990, los originados en las operaciones de ventas a futuro.

Sobre esta trayectoria empresarial se cimentó el proceso de reconversión a los agronegocios. En el marco de un capitalismo en el que la valorización financiera del capital adquiría una renovada dinámica, el programa de reestructuración y ajuste sentó las bases para la financiarización de las estrategias de reproducción de la cooperativa. El tránsito entre una cooperativa “tradicional” y una “moderna empresa de servicios” afianzó su histórico rol como agente financiero entre los productores de la región al tiempo que transformó a estas en el eje vertebrador de la nueva racionalidad empresarial de la cooperativa.

Esta transición se presentó, en principio, de manera conflictiva. La cesación de pagos que ocurrió hacia finales de 1992, producto de un desequilibrio entre ingresos y egresos, advertía la inconsistencia entre las estrategias de reproducción empresarial de la cooperativa y la dinámica productiva regional. Los productores en proceso de reconversión a los agronegocios disputaron espacios de poder a aquellos agricultores mixtos que pugnaban por sostener la prestación de servicios anclados en un modelo de desarrollo agrario en franca descomposición. En este marco, se profesionalizó la administración y la gestión de la cooperativa, se diseñaron “políticas agresivas” de comercialización, se racionalizó el vínculo con los asociados, se incrementó la operatoria con terceros no asociados y se reestructuraron los servicios que prestaba la cooperativa. En particular, se rediseñaron las estrategias de circulación del capital financiero.

Los créditos, los anticipos financieros y los contratos de mutuos continuaron formando parte de las estrategias para financiar a los asociados y los productores que operaban con la cooperativa. El crecimiento en la demanda de financiamiento por parte de estos (ya fuera para compra de insumos, maquinarias y/o diversificación de inversiones en el caso de los productores más capitalizados) catalizó la captación de fondos a través de diferentes estrategias.

Entre las más tradicionales, podemos mencionar la renovada dinámica que adquirieron los plazos fijos, por los cuales se pagaba una tasa variable. En paralelo, se pusieron en funcionamiento otros mecanismos propios de las nuevas lógicas de reproducción del capital. Dos nos interesan en particular. Por una parte, la especulación financiera en torno de los mercados de *commodities* con instrumentos tales como los futuros y los derivados le permitió a la cooperativa obtener flujos de fondos que se insertaban rápidamente para financiar las compras y/o las inversiones de los productores. Por otra parte, se emitieron títulos de capitalización (un instrumento financiero habilitado de manera exclusiva para las cooperativas), es decir, “acciones” de la empresa que suscribieron diferentes actores agrarios y extraagrarios y que cotizaban a un interés variable.

La importancia de las utilidades financieras las podemos advertir analizando el peso relativo de cada uno de los servicios que prestaba la cooperativa dentro del cuadro de ganancias. En este sentido, en 2008, los “resultados financieros y por tenencia” superaron en un 116% los provenientes del acopio y la comercialización. En síntesis, este resultado manifiesta la trayectoria de una empresa en la que su red de servicios estaba encadenada a las estrategias financieras y, en consecuencia, la emergencia de una racionalidad empresarial que se recostaba sobre la valorización financiera del capital.

Bibliografía

Ameghino, E. (2000). “Las reformas económicas neoliberales y el sector agropecuario pampeano (1991-1999)”. *Ciclos*, vol. 10, n° 20, 191-219.

- Artropoulos, A. y Lengyel, M. (2019). *Nuevas tecnologías digitales y trabajo: el caso de la producción agroindustrial en Argentina*. CABA: CIECTI.
- Balsa, J. (2019). "Sobre lógicas y discursividades". En Balsa, J. (comp.), *Discurso, política y acumulación en el kirchnerismo* (21-36). Buenos Aires: UNQ.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2009). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Bastourre, D. (2008). *Inversores financieros en los mercados de commodities: un modelo con dinámica de ajuste no lineal al equilibrio. Documento de trabajo n° 72*. La Plata: Facultad de Ciencias Económicas, UNLP.
- Bastourre, D.; Carrera, J. e Ibarlucía, J. (2010). *Precios de los commodities: factores estructurales, mercados financieros y dinámica no lineal. Estudios BCRA*. Buenos Aires: BCRA.
- Calzada, J. y Calivari, J. I. (2017). "¿Cómo es el financiamiento de la producción de granos en Argentina?". *Informativo Semanal. Bolsa de Comercio de Rosario*, n° 1835.
- Carricat, P. (2012). "Procesos de territorialización y desterritorialización en el mundo cooperativo". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, n° 36, 29-56.
- Carricat, P.; Carricat, V. y Albaladejo, C. (2019). "Cooperativas pampeanas, recambio generacional y diversidad rural en las primeras décadas del siglo XXI. Estudio de la Cooperativa Agropecuario Unión de Justiniano Posse". *Revista de la Facultad de Agronomía*, vol. 118, n° 1, 1-17.
- Chesnais, F. (2003). "La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes". *Revista de Economía Crítica*, n° 1, 37-72.
- Cornejo, M. (2016). *Un estudio econométrico de los precios de las commodities y su relación con la economía argentina*. Tesis de doctorado en Economía. Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- Fernández, D. (2008). "Conociendo al adversario de los pequeños y medianos productores agrarios: los *pools* de siembra en la argentina". *Revista de desarrollo rural y cooperativismo agropecuario*, n° 12, 21-32.

- Ghida Daza, C. (2019). "Análisis económico de cambios en los sistemas predominantes del sudeste de Córdoba en el período 1979-2018". Argentina: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca/INTA.
- Ghida Daza, C. y Sánchez, C. (2009). "Zonas Agroeconómicas Homogéneas de Córdoba. Marcos Juárez". Argentina: INTA.
- Girbal Blacha, N. (2002). "Políticas públicas para el agro se ofrecen. Llamar al Estado peronista". *Mundo Agrario*, vol. 3, n° 5, 1-18.
- Gras, C. y Hernández, V. (2009). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.
- ____ (2013). "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* (35-68). Rosario: Prohistoria.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria-Unidad Provincial del Sistema Integrado de Información Agropecuaria (INTA-UPSIIA) (2009a). "Caracterización del sector agropecuario por departamento. Departamento Marcos Juárez, Córdoba". Argentina.
- ____ (2009b). "Caracterización del sector agropecuario por departamento. Departamento Unión, Córdoba". Argentina.
- Instituto Provincial de Estadísticas y Censos (IPEC) (2015). *Precios de commodities: se terminó el "viento de cola"*. Santa Fe: Gobierno de Santa Fe. Disponible en: https://www.santafe.gov.ar/noticias/recursos/documentos/2015/01/2015-01-29NID_2113710_1.pdf.
- Lattuada, M. (2006). *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*. Buenos Aires: UNQ.
- Lattuada, M. y Renold, M. (2004). *El cooperativismo agrario ante la globalización. Un análisis sociológico de los cambios en su composición, morfología y discurso institucional*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- Mateo, G. (2012). *Cooperativas agrarias y peronismo. Acuerdos y discrepancias. La Asociación de Cooperativas Argentinas*. Buenos Aires: CICCUS.
- Moglia, L. (2024). "La Unión de Cooperativas Algodoneras Limitada (UCAL). Estrategias de consolidación y pervivencia en una economía regional cambiante (1934-1984)". *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, vol. 32, n° 1, 19-34.
- Muzlera, J. (2009). *Chacareros del siglo XXI. Herencia, familia y trabajo en la Pampa Gringa*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Muzlera, J. y Hernández, V. (2016). "El contratismo y su integración al modelo de los agronegocios: producción y servicios en la región pampeana". *Mundo Agrario*, vol. 17, n° 34, 1-23.
- Olivera, G. (2015). "Cooperativas y gremios chacareros como piezas claves en la policía agraria peronista". En Graciano, O. y Olivera, G. (comps.), *Agro y política en la Argentina* (t. 2: *Actores sociales, partidos políticos e intervención estatal durante el peronismo 1943-1955*, 197-268). Buenos Aires: CICCUS.
- Pastore Sempere, C. (2021). "Digitalización y cooperativas de plataforma". *Noticias públicas de la economía pública, social y cooperativa*, n° 68, 30-52.
- Pierri, J. (2018). "Resultados económicos en la producción de granos bajo el signo del agronegocio en la Argentina: un análisis crítico". *Ciclos*, n° 50, 3-27.
- Poggetti, R. (2019). "De casa de ramos generales a cooperativa agrícola: la transformación institucional como una estrategia de reposicionamiento en el marco de las políticas públicas peronistas (1953-1955)". *Estudios Rurales*, vol. 9, n° 17, 132-163.
- ____ (2023). "Entre la formalidad de las reglas, las disposiciones y las estrategias. Algunas notas para pensar la estructura organizativa e institucional de la Cooperativa Agrícola de Monte Maíz Ltda. (finales del siglo XX y principios del XXI)". *Historia Regional*, n° 50, 1-15.
- Poggetti, R. y Carini, G. (2022). "Racionalización, eficacia y competitividad empresarial: la Asociación de Cooperativas Argentinas y su 'programa de reconversión cooperativa' frente al agronegocio (1991-2005)". *H-industri@*, n° 30, 27-45.

- Rodríguez, L. (2018). *Yerba mate y cooperativismo en la Argentina. Sujetos sociales y acción colectiva en el NEA (1936-2002)*. Buenos Aires: UNQ.
- Roitbarg, H. A. (2021). "Factores detrás del aumento de precios en el sector agrícola a inicios del siglo XXI: rentas, salarios, petróleo y productividad". *Desarrollo y Sociedad*, n° 88, 169-199.
- Rougier, M. (2012). *La economía peronista. Una perspectiva histórica*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Santangelo, F.; Gil, F. y Faya, F. (2016). *Potencial productivo de la ganadería bovina de la provincia de Córdoba*. Buenos Aires: Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA).
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGyP) (2008). *Mercado de granos. Informe diario 21-2-2028*. Buenos Aires: Dirección de Mercados Agroalimentarios. Subsecretaría de Políticas Agropecuarias y Alimentos. Disponible en: https://www.magyp.gob.ar/new/0-0/programas/dma/informe_diario/2008/infogra_2008-02-21.pdf.
- Serna, J. y Pons, A. (2003). *En su lugar. Una reflexión sobre la historia local y el microanálisis*. Prohistoria, n° 6, 107-126.
- Sosa Varrotti, P. y Frederico, S. (2018). "Las estrategias empresariales del agronegocio en la era de la financiarización. El caso de El Tejar". *Mundo Agrario*, vol. 19, n° 41, 1-19.