

COOPERATIVISMO Y CAPITAL SOCIAL

EN LA AGRICULTURA ARGENTINA A COMIENZOS DEL SIGLO XXI



AUTORIDADES

Presidenta de la Nación Argentina
Cristina Fernández de Kirchner

Jefe de Gabinete de Ministros
Aníbal Fernández

*Ministro de Agricultura,
Ganadería y Pesca*
Julián Domínguez

*Coordinador Ejecutivo de la
Unidad para el Cambio Rural
(UCAR)*
Jorge Neme



CRÉDITOS

Coordinación técnica

Susana Márquez

Área de Relaciones

Institucionales y

Comunicación UCAR

Textos

Mario Lattuada

María Elena Nogueira

Juan Mauricio Renold

Marcos Urcola

Diseño gráfico

María Cecilia Guiñazú

Arte de tapa

Liza Mariottini

Ajuste de paleta cromática

Santiago Malcolm

Corrección de textos

Carmen Cáceres

Cooperativismo y capital social en la agricultura argentina a comienzos del siglo XXI /

Mario Lattuada ... [et.al.] . - 1ª ed. - Buenos Aires: PROSAP, 2011.

192 p.: il. ; 23x18 cm.

ISBN 978-987-25604-4-7

1. Cooperativismo. 2. Cooperativas Agropecuarias. I. Lattuada, Mario
CDD 334



COOPERATIVISMO Y CAPITAL SOCIAL

EN LA AGRICULTURA ARGENTINA A COMIENZOS DEL SIGLO XXI

Buenos Aires, mayo de 2011

Mario Lattuada
María Elena Nogueira
Juan Mauricio Renold
Marcos Urcola *

* Los autores pertenecen al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET) y al Consejo de Investigaciones de la Universidad Nacional de Rosario (CIUNR).

Índice

Prólogo	9
Introducción	13
Capítulo I	
Evolución del cooperativismo agropecuario 1998-2007	17
1. Principales indicadores	19
2. Transformaciones en la morfología institucional	22
3. Modelos cooperativos dominantes y contextos históricos	33
4. Cooperativas y capital social	34
5. Tipos morfológicos y capital social	38
Capítulo II	
Las cooperativas de primer grado	43
1. Datos generales	45
1.1. Cantidad de entidades y asociados	45
1.2. Entidades por tipo de actividades y servicios	47
1.3. Personal empleado por las entidades	49
1.4. Estado de situación económica financiera	51
2. Capacidad de almacenaje	58
3. Comercialización agropecuaria	65
3.1. Comercialización agrícola	65
3.2. Comercialización pecuaria	81
4. Producción primaria	91
4.1. Producción agrícola	91
4.2. Producción ganadera	94
5. Producción agroindustrial	96
6. Actividades de investigación y desarrollo	97
7. Servicios agropecuarios	101

Capítulo III	
Las federaciones cooperativas	107
1. Formas de almacenaje	111
2. Comercialización agropecuaria	113
3. Producción agropecuaria y agroindustrial	116
4. Investigación y desarrollo	116
5. Personal empleado y situación económica financiera	117
Capítulo IV	
Cooperativismo y cadenas de valor	119
1. Productos	121
2. Actividad principal	122
3. Valor agregado	123
4. Exportaciones	124
5. Empleo	126
6. Valor Bruto de Producción	127
7. A modo de síntesis	128
Capítulo V	
Estudios de caso	131
1. Algunos aspectos teóricos a tener en cuenta	133
1.1. Redes y <i>Clusters</i>	135
1.2. Capital social y prácticas cooperativas	137
2. Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (FeCoVita)	138
2.1. La producción vitivinícola argentina en sus inicios	138
2.2. Los orígenes de FeCoVita	139
2.3. FeCoVita como organización económica y cooperativa	139
2.4. Comercialización	144
2.5. Caracterización morfológica y capital social	146
2.6. Síntesis del caso	149
3. Agricultores Federados Argentinos (AFA)	150
3.1. La producción de granos en Argentina en sus inicios	150
3.2. Los orígenes de AFA	151
3.3. AFA como organización económica cooperativa	152

3.4. Comercialización	155
3.5. Caracterización morfológica y capital social	156
3.6. Síntesis del caso	158
4. SanCor Cooperativas Unidas Ltda.	159
4.1. La producción láctea en la Argentina	159
4.2. Los orígenes de SanCor	161
4.3. SanCor como organización económica y cooperativa	162
4.4. Comercialización	163
4.5. Caracterización morfológica y capital social	164
4.6. Síntesis del caso	167
5. Comentarios finales	168
Conclusiones	171
Fuentes y bibliografía	181

Prólogo

Desde fines de siglo XIX hasta el presente las cooperativas han desempeñado un rol económico, social y territorial destacado en muchos países, en particular en el sector de los pequeños y medianos productores.

En la Unión Europea, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Brasil, entre otros, las cooperativas agrarias, sus federaciones y confederaciones se han erigido como actores centrales en el desarrollo regional, aliados confiables en la ejecución de las políticas públicas destinadas a los territorios, integrando redes importantes en la regulación de la actividad económica.

En la Argentina, las primeras cooperativas rurales surgieron asociadas al seguro agrario y a la provisión de insumos. Poco después se extendieron al acopio y a la comercialización de la producción. Desde el inicio, estas cooperativas se dedicaron principalmente a actividades agrícolas y ganaderas; en segundo orden de importancia a actividades tamberas y otras ligadas a producciones regionales –vitivinícolas, frutícolas, hortícolas y de cultivos industriales-, mientras que un número menor de ellas incorporó alguna etapa de transformación agroindustrial.

A lo largo de este proceso el movimiento cooperativo ha construido redes horizontales y verticales: federaciones o asociaciones de segundo grado para la comercialización, transformación y provisión de insumos, de tecnología y de financiamiento, además de ejercer la representación sectorial y la defensa de los intereses de sus asociados que confluyen en una confederación de tercer grado.

Aunque en líneas generales las características y la composición del cooperativismo agrario en nuestro país hayan cambiado poco desde sus comienzos hasta la actualidad, su evolución ha sido especialmente sensible a los diferentes contextos económicos y de políticas públicas. Prueba de ello ha sido el crecimiento exponencial que este tipo de organizaciones tuvo durante el primer peronismo y la retracción y crisis sufrida durante los últimos años del siglo XX.

A partir de 2003 se puede observar una reversión del proceso de deterioro del movimiento cooperativo en el agro, ya que se han restablecido las condiciones para retomar la senda del crecimiento. Así, las cooperativas agrarias se encuentran hoy en condiciones de expandir su actividad, incorporando nuevos asociados, y de generar nuevas áreas de negocio. Esto configura, mediante la diversificación de actividades y del agregado de valor en origen, una oportunidad de mejora del ingreso y de las condiciones de vida para sus asociados –el 90% de los cuales tiene explotaciones de menos de 500 hectáreas- y, a partir de un mayor dinamismo en la creación de empleo y en el desarrollo

de actividades económicas complementarias, también para el territorio donde se encuentran radicadas.

Asimismo, las cooperativas agropecuarias pueden ser consideradas como agentes privado-públicos del desarrollo en las áreas rurales: a la extensa red territorial que ocupan y que constituye un activo importante, en varias se agregan capacidades gerenciales y comerciales, la cobertura de negocios que se extienden más allá de lo local y, en muchos casos, actividades complementarias de extensión y servicios.

Aprovechar el capital social acumulado a favor del desarrollo requiere de políticas y programas que promuevan su fortalecimiento y su diseminación, así como la incorporación de los sectores más vulnerables y menos organizados de la estructura agraria. Estos programas deberían contemplar al menos dos grandes campos de intervención y apoyo financiero: 1) Inteligencia de mercado y nuevos negocios, orientado a la expansión y consolidación de los negocios tradicionales en mercados internacionales y, a su vez, a la exploración de posibilidades para nuevos negocios y para la incursión en actividades de mayor valor agregado; y 2) Infraestructura, equipamiento y financiamiento para proyectos, dirigido a la apertura de nuevas unidades de negocio que posibiliten: a) el agregado de valor a la producción local; b) la incorporación de nuevos productos generados en la zona; c) la inclusión económica de pequeños productores y trabajadores rurales.

En el escenario internacional de mediano plazo –caracterizado por una fuerte demanda de bienes agroalimentarios, agroindustriales y energía basada en recursos biológicos, en el que la Argentina está destinada a ocupar un rol principal como proveedor– una estrategia de consolidación y expansión de las cooperativas agrarias contribuiría en ese sentido, al tiempo que aportaría al desarrollo de los territorios de mayor atraso relativo.

Convencidos de ello, encaramos esta publicación sobre “Cooperativismo y capital social en la agricultura argentina a comienzos del siglo XXI” con el fin de contribuir a la formulación de políticas públicas que consoliden sus potencialidades y las reafirmen como actores esenciales del desarrollo rural.

Jorge Neme, septiembre de 2011

JORGE NEME es Coordinador Ejecutivo de la Unidad para el Cambio Rural que articula todos los proyectos y programas con financiamiento internacional que dependen del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, entre ellos, el Programa de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP).

Introducción

Los cambios que se produjeron en la economía en general y en el sistema agroalimentario en particular durante las últimas décadas, han planteado profundas transformaciones en la organización y en las estrategias de acción de los actores sociales y económicos.

Estos procesos de carácter global han afectado los modelos de desarrollo económico de los países y con ello la organización de la producción y del trabajo. También se vieron modificados los ejes a partir de los cuales se vinculan con el funcionamiento de la economía mundial, los espacios y competencias de los Estados nacionales para ejecutar políticas domésticas, los criterios que definen la competitividad y, en el caso agropecuario, la concepción misma de lo sectorial.

A los cambios en el reordenamiento del sistema económico mundial, deben agregarse otros que son propios de la realidad doméstica. Por una parte se dio un cambio drástico en la orientación de los “régimenes sociales de acumulación” (RSA) (Nun, 1987), que pasaron de lo que podríamos denominar un régimen social de acumulación de apertura y desregulación (1990-2002) a otro de economía regulada (2003 en adelante)¹. A ello se agregan, en el plano sectorial, las profundas y aceleradas transformaciones tecnológicas, productivas y organizacionales. Estos cambios se dieron a partir de redes contractuales complejas en la cooperación de diversos y heterogéneos actores que intervienen en la producción y articulación de los eslabones de las cadenas agroalimentarias (Cfr. Bisang et al., 2008; Barsky y Gelman, 2009 y Anlló et al., 2010).

En este escenario, la viabilidad de pequeños y medianos productores agropecuarios va más allá del esfuerzo y la capacidad individual para adoptar reformas en el nivel microeconómico. En un mercado globalizado, que tiende a una agricultura industrializada, subordinada y concentrada, los pequeños y medianos productores tienen pocas posibilidades de ser exitosos si no es a partir de organizaciones económicas que puedan ser competitivas en ese escenario. En este sentido, formas tradicionales de organización económica como las cooperativas constituyen probablemente una de las pocas opciones para conservar o aumentar su participación en el ingreso sectorial.

A partir de la década de 1990, se han extendido en América Latina propuestas de desarrollo rural para combatir la pobreza basadas en la articulación de enfoques territoriales e institucionales (Cfr. Schejtman y Ramírez; 2004:1-2 y Schejtman y Barsky, 2008). El paradigma de desarrollo rural que proponen se asienta en el supuesto de una multiplicidad de acciones de tipo económicas o productivas e institucionales específicas promovidas

.....
¹ La definición de un nuevo “régimen social de acumulación” y sus características a partir de las transformaciones operadas desde el 2003 es un tema abierto en el debate académico. No obstante, sin lugar a dudas, el rol del Estado en la intervención y regulación de la economía marca una clara diferenciación con el RSA de carácter aperturista y desregulado del período inmediato anterior.

por actores con competencia sobre un territorio, tanto públicos como privados, que cooperan y complementan sus esfuerzos. A ellos se articulan otros actores de carácter regional o nacional, cuya sumatoria y sinergia confluye en un proceso de desarrollo.

Más allá de las críticas que se han realizado a esta concepción por pretender prescindir de una activa intervención del Estado y de las políticas sectoriales (Cfr. Dirven, 1999; y Lattuada, 2006), la propuesta resulta sumamente valiosa porque rescata la importancia del capital social local y regional, y por su capacidad de consolidar cualquier iniciativa de desarrollo que se pretenda sostenible en el tiempo.

Los principales actores que deben complementar y articular sus funciones y capacidades en el desarrollo territorial rural son identificados desde lo público, en sus tres niveles estatales (municipal, provincial y nacional en ese orden de importancia), y en lo privado: la sociedad civil a partir de las asociaciones civiles y económicas.

Entre los actores socioeconómicos que potencialmente pueden cumplir un rol relevante como agentes de desarrollo territorial rural, se destacan aquellas organizaciones que integran la economía social, especialmente las asociaciones cooperativas, que por más de un siglo han constituido un factor de enraizamiento de la economía en el territorio, un factor de desarrollo agrario y un referente social, económico y aún ideológico en las comunidades rurales donde se encuentran asentadas.

No obstante, dada la heterogeneidad de este tipo de organizaciones en los diferentes países a lo largo de la historia, y el grado de diversidad en la manifestación empírica dentro de cada realidad nacional, los supuestos mencionados deben ser contrastados con el estudio de casos concretos.

El presente trabajo tiene como objetivo establecer un estado de situación del cooperativismo agrario argentino hacia fines de la primera década del siglo XXI, abordando sus dimensiones económicas, sociales y organizacionales, su distribución territorial, su participación en las cadenas agropecuarias y agroindustriales, y sus capacidades como actor relevante en el desarrollo territorial del medio rural.

Esta tarea que ha sido siempre difícil por la disparidad y debilidad de fuentes y registros estadísticos, en este caso también requirió advertencias y aclaraciones que serán oportunamente realizadas en el desarrollo del texto.²

.....
² Al respecto, véanse las advertencias realizadas por Lattuada y Renold (2004a). Para el 2007, la fuente principal de datos utilizada en este trabajo proviene de: INAES, Censo de Información Económica Sectorial de Cooperativas y Mutuales. Sector Agropecuario. Avances de resultados al 31 de octubre de 2007. Los únicos datos accesibles son provisionarios y en ciertos casos presentan deficiencias tanto en el número de casos válidos que responden sobre el total de los casos censados, como en la calidad del registro de algunos datos. Esto ha limitado en varios aspectos la determinación de la importancia del cooperativismo en la producción y comercialización agropecuaria por subvaluación de sus registros totales, como algunas comparaciones respecto de su participación en las cadenas agroindustriales y agroalimentarias. No obstante, con las debidas aclaraciones en cada caso, esta fuente constituye en la actualidad la única y más completa información disponible sobre el cooperativismo agrario del país.

El trabajo plantea en el primer capítulo una breve comparación entre la situación de las cooperativas agropecuarias entre 1998 y 2007, en base a los registros oficiales del organismo nacional de habilitación, registro y control de estas organizaciones (INACyM 1998, INAES 2007). Por otro lado, registra las transformaciones operadas en sus morfologías institucionales a partir de una tipología que describe los principales rasgos que caracterizan su organización y funcionamiento en diferentes etapas históricas. Algunas de estas características se encuentran asociadas a los principios que caracterizan al cooperativismo desde sus orígenes (Lattuada y Renold, 2004a), y otras a un enfoque sobre capital social en el agro (Moyano Estrada, 2006).

En el segundo capítulo, el de mayor extensión, se procede a un análisis de la información censal del 2007 sobre las cooperativas agropecuarias de primer grado, focalizando sobre datos generales - número de entidades y asociados por región, por actividad y servicio, personal empleado y situación económica -, capacidad de almacenaje y acopio, participación en la comercialización agropecuaria, producción agroindustrial, actividades de investigación y desarrollo, y servicios agropecuarios.

El capítulo tercero utiliza los datos de la misma fuente, pero en este caso para dar cuenta de la situación de las federaciones del sector, o cooperativas de segundo grado.

Una comparación y análisis del peso del cooperativismo en las cadenas de valor agropecuaria y agroindustriales de la Argentina se desarrolla en el capítulo cuarto, utilizando los datos provisionales del censo de cooperativas del 2007 y el trabajo sobre cadenas realizado por Anlló et al. (2010).

En la última sección, capítulo V, se incluyen tres estudios de caso sobre organizaciones cooperativas relevantes que permiten tener una visión cualitativa del cooperativismo agrario y su dinamismo en la Argentina: dos federaciones (FeCoVita, vitivinicultura y San-Cor, lácteos), y una cooperativa de primer grado (AFA, cereales y oleaginosas).

Finalmente, en las conclusiones se realiza una síntesis de los principales rasgos económicos, territoriales y organizativos que caracterizan al cooperativismo agrario argentino en la actualidad, poniendo especial énfasis en las condiciones de su capital social y en su potencialidad como actor relevante del desarrollo rural en estrategias de cooperación público-privadas.

Capítulo I

**EVOLUCIÓN DEL
COOPERATIVISMO
AGROPECUARIO
1998 - 2007**



1. Principales indicadores

El cooperativismo agropecuario ha ejercido un rol destacado desde el punto de vista económico y social en muchos países, en particular en el sector de los pequeños y medianos productores agropecuarios de la Argentina, desde fines de siglo XIX hasta el presente. No obstante, determinar objetivamente su importancia social y económica y su dispersión geográfica nunca ha sido una tarea sencilla.

Las primeras cooperativas en el sector rural surgieron asociadas al seguro agrario y a la provisión de insumos, y poco después a la comercialización de la producción (1898-1904). En trabajos anteriores (Lattuada y Renold 2004a), se ha dado cuenta de la evolución en el tiempo del número de entidades y asociados, del tipo de actividad y de su dispersión territorial, advirtiendo sobre las dificultades metodológicas para la construcción de cifras verosímiles y comparables, debido a las deficiencias de los registros oficiales y de las propias organizaciones del sector.

En el largo período que se extiende desde la fundación de las primeras cooperativas agropecuarias hasta el año 2007, se refleja un crecimiento significativo de cooperativas y asociados, especialmente durante el gobierno peronista (1946-1955), en el que las cooperativas registradas, aunque no necesariamente activas, habrían superado el millar y sus asociados los trescientos mil, de acuerdo a diferentes autores y fuentes (Cfr. Lattuada y Renold, 2004a: 45-51). Esas cifras, si bien carecen del grado de confiabilidad de las aquí consignadas, dan cuenta de una tendencia en la evolución del cooperativismo agrario que no ha sido lineal. Su máxima expresión de crecimiento se dio hacia fines de la década de 1960, para luego ingresar en una progresiva y profunda retracción hasta fin de la década de 1990, y retomar una senda levemente positiva a comienzos de este siglo.

La situación para el año 2007, último registro confiable disponible, no ha variado sensiblemente en cuanto al número de cooperativas de 1998, pero refleja claramente una disminución del número de asociados, acorde al significativo proceso de concentración económica y expulsión o desplazamiento de pequeños y medianos productores de la actividad productiva.

En el último registro, las cooperativas activas³ fueron 490, una cifra similar al registro de 1998, que consignaba 486 cooperativas agropecuarias. El período muestra una tendencia de estabilización del número de cooperativas, una vez atravesado el significativo proceso de quiebras y desaparición de entidades que se produjeron durante los primeros años de la década de 1990 a partir del cambio de las condiciones macroeconómicas y sectoriales.

.....
³ Los registros oficiales de información sobre cooperativas consideran "activas" a aquellas que se encuentran con sus balances actualizados, cuya actividad se verifica, y responden con información los censos y encuestas realizadas. Es de destacar que en todos los años en los que se realizaron relevamientos, el número de cooperativas "registradas" prácticamente duplica el de las consideradas como "activas". Esto explica las diferencias entre totales de entidades y asociados presentes en trabajos anteriores (Lattuada y Renold, 2004a:47) y en el presente.

Por otra parte, se observa una disminución significativa del número de asociados, que si bien puede deberse en parte a los problemas de registros ya mencionados, se encuentra vinculado a dos procesos: a) un proceso de concentración económica operado en la década de 1990 a partir de las condiciones definidas por el contexto de convertibilidad, apertura y desregulación de la economía, y b) un proceso de transformaciones tecnológicas y financieras que se extiende desde 1996 hasta la actualidad, asociado a la expansión del cultivo de soja y la siembra directa, que transformó buena parte de la agricultura familiar de la zona pampeana. Ambos procesos contribuyeron al desplazamiento de muchos pequeños y medianos productores fuera de la estructura productiva⁴, ya sea por venta o pérdida de sus tierras o porque pasaron a ser pequeños rentistas, dejando la producción y comercialización en manos de medianos y grandes contratistas y pooles de siembra, que no están entre los principales asociados de las cooperativas y suelen priorizar otros circuitos de comercialización⁵.

Número de cooperativas agropecuarias activas

1998		2007	
Nº Coop.	Nº Socios	Nº Coop.	Nº Socios
486	224.242	490	121.900

Fuente: INACyM, encuesta 1998; INAES, Censo 2007

La dispersión territorial de las cooperativas y sus asociados continúa su tendencia histórica de predominio de la región pampeana (63% de las entidades y 84% de los asociados) sobre el resto de las regiones del país y, dentro de aquella, la provincia de Santa Fe es su máximo exponente. Respecto del censo de 1998 se observa una leve desconcentración de las entidades en favor de las regiones extrapampeanas, puesto que en dicho censo el 70% de las entidades se encontraban radicadas en la región pampeana.

⁴ El número de explotaciones agropecuarias disminuyó entre los períodos registrados por los censos agropecuarios de 1988 y 2002 de 418.800 a 333.500 (el 20% del total), eliminando a alrededor de 85.000 explotaciones, mayoritariamente en el rango de las pequeñas y medianas que es el universo principal al que pertenecen los asociados a las cooperativas. El número de EAP asociadas a cooperativas disminuyó entre ambos censos. En el CNA de 1988 la participación de EAP del país en cooperativas era del 25%, mientras que para el CNA del 2002 dicha participación fue del 13,4%. Por otra parte, diversos estudios en localidades agrícolas de la región pampeana señalan que alrededor del 50% de las explotaciones, entre las que existe una mayoría de propietarios pequeños y medianos, ceden sus tierras total o parcialmente para ser trabajadas por productores con alto grado de mecanización y/o pooles de siembra (Cf. Villagra y Prividera, 2010; Urcola, 2011).

⁵ El Censo Nacional Agropecuario de 1988 revelaba que el 54% de los productores asociados a cooperativas tenía menos de cien hectáreas, mientras que el 90% no superaba las quinientas hectáreas en explotación. A ello se agrega que el 70% de la mano de obra permanente en estas explotaciones está integrado por el productor y su grupo familiar. Esta realidad poco ha cambiado, excepto por la reducción del número de explotaciones, lo que permite afirmar que el movimiento cooperativo continúa compuesto mayoritariamente por pequeños y medianos productores de explotaciones familiares.

En cuanto al nivel de empleo, se sostiene entre ambos censos un total de 22.000 empleos generados por las cooperativas, pero con tendencia a una mayor concentración de estos en la región pampeana durante el último período. En 1998 el 68% del total de empleos se concentraba en las entidades de la región pampeana, mientras que para el 2007 dicho total asciende al 77%.

También se observa una tendencia a la concentración de los activos y las facturaciones en la región pampeana. En el censo de 1998 se registró que el 63% de los activos y el 76% de los ingresos se concentraba en las entidades radicadas en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba, mientras que en el de 2007 estos porcentajes ascienden al 70% y al 79% respectivamente, en estas mismas provincias.

Los balances generales entre ambos censos permiten observar un claro incremento de los activos, los niveles de facturación y los resultados de las balanzas comerciales de las cooperativas agropecuarias. Teniendo en cuenta que los balances analizados durante el censo de 1998 reflejan valores del período de la convertibilidad (donde un peso equivalía a un dólar) y que los del 2007 reflejan valores del período de la postconvertibilidad (en que un dólar equivalía aproximadamente a 2,9 pesos): las 486 cooperativas activas del censo de 1998 declararon activos por algo más de 1.500 millones de pesos (o dólares), un patrimonio neto en el orden de los 700 millones de pesos/dólares y un nivel de facturación de 2.700 millones de pesos/dólares; mientras que las 490 cooperativas del censo 2007 declararon activos por 5.522 millones de pesos (o 1.940 millones de dólares), un patrimonio neto en el orden de los 2.216 millones de pesos (o 764 millones de dólares) y un nivel de facturación de 9.180 millones de pesos (o 3.165 millones de dólares). Dichos incrementos pueden explicarse por la suba de precios internacionales de las *commodities*, que se relaciona con la mayor demanda mundial de productos agropecuarios (como alimentos, insumos animales o biocombustibles).

La evolución de las cooperativas respecto de la composición interna por tipo de producto muestra algunas variantes entre 1998 y 2007. Las más numerosas continúan siendo las agrícolas ganaderas, con fuerte especialización en el acopio y venta. Se registran más cooperativas agrícolas que antes debido a la intensificación del proceso de agriculturización motorizado por la expansión del cultivo de soja⁶. Estas representan más de la mitad del total (70%), le siguen en importancia aquellas dedicadas a cultivos industriales (12%), quedan en tercer lugar por la fuerte reducción de su número las tamberas o lácteas (7%), y se han mantenido, registrando una disminución de menor nivel, las vinifrutícolas (5%), las hortícolas (4%), y otras sin especificar (2%).

.....

⁶ El área cosechada con granos se duplicó entre 1994 y 2008, pasó de dieciséis millones a veintinueve millones de hectáreas. Un 40% ocurrió sobre tierras antes destinadas a la actividad ganadera en la región pampeana, un 25% por aumento del sistema de doble cultivo sobre una misma superficie, un 25% por expansión en zonas extrapampeanas y el 10% restante en tierras ganaderas que a partir de las nuevas tecnologías han podido incorporarse a la producción de granos (Reca, 2010:10-11).

Número de cooperativas agropecuarias activas por tipo de producto

Tipo de cooperativas	1998		2007	
	Nº	%	Nº	%
Agrícolas - Ganaderas	223	46	343	70
Tamberas	120	25	35	7
Vini - fruti - agrícolas	27	6	23	5
Cultivos industriales (yerba, té, caña, algodón, tabaco, olivo)	56	11	58	12
Hortícolas	30	6	19	4
Otras y sin especificar	30	6	12	2
Total	486		490	

Fuente: INACyM, Encuesta 1998; INAES, Censo 2007

2. Transformaciones en la morfología institucional

Así como el cooperativismo agropecuario se ha ido transformando en sus aspectos cuantitativos y económicos durante el último siglo, también se modificó en los aspectos ideológicos e institucionales. Las cooperativas agropecuarias surgieron en un momento de la historia en el que determinadas condiciones estructurales e ideológicas se articulaban o maduraban para la generación de una organización social con características que la identifican y diferencian de otras. Las transformaciones de las condiciones originales de las cooperativas y de los factores que las constituyen, así como las derivadas de su propia presencia y actuación, fueron generando tensiones entre los principios doctrinarios y las prácticas cotidianas hasta un punto que desemboca en cambios relevantes de las organizaciones primigenias. Resulta obvio que, de acuerdo con la profundidad de los cambios institucionales que se operen, pueden transformarse sustancialmente los objetivos originales de las cooperativas.

La evolución institucional del cooperativismo agropecuario muestra distintas etapas, en las que se produjeron adaptaciones a los escenarios y a los cambios de las condiciones en las que desarrolla su actividad. Cada una de estas etapas marca un salto hacia una forma

de organización institucional diferente de la anterior, y el proceso en su conjunto tiende a una tensión y progresiva ruptura de los principios, valores y prácticas que le dieron origen.

Este proceso de transformación institucional del cooperativismo agropecuario conduce a formas de organización que se diferencian sustancialmente unas de otras. Es decir, dentro del cooperativismo encontramos formas organizativas que difieren en las relaciones de sus elementos constituyentes, pero pueden tratarse como si formaran parte de un gran conjunto o “familia institucional”. Si bien todas estas formas de organización cooperativa permiten, en una etapa intermedia, la convivencia de normas y prácticas distintas o incluso contradictorias, se llega a un punto de inflexión donde sólo caben dos alternativas de desarrollo institucional: regresar a una situación en la que se dé una mayor coherencia entre las prácticas cooperativas reales y sus normas originales, o modificar drásticamente los principios fundacionales para posibilitar que las cooperativas funcionen como empresas administradoras de capital en sentido estricto.

A continuación veremos con mayor detalle las etapas de este proceso y las diferentes formas de organización institucional que las han caracterizado. Desde una perspectiva teórica, y sin que su adopción implique desconocer la heterogeneidad de situaciones empíricas concretas, podemos identificar tres tipos ideales de formas institucionales en la organización cooperativa: Organización Institucional Consecuente (OIC), Organización Institucional Paradójica (OIP) y Organización Institucional en Mutación (OIM). Estos tipos ideales han sido elaborados para expresar la existencia de determinadas relaciones organizacionales de orden interno y su lógica particular, así como para referirse a determinadas actividades específicas de las cooperativas agropecuarias, e implican cierta relación con los contextos cambiantes en los que desarrollan dichas actividades.

Organización Institucional Consecuente (OIC)

Se entiende por OIC toda organización donde las fricciones entre las prácticas institucionales y los valores y principios que le dieron origen y orientan sus acciones se encuentran reducidos a su mínima expresión⁷. Las primeras cooperativas agropecuarias, como toda acción colectiva, consistían en la cooperación entre los individuos para emprender acciones conjuntas, con el objetivo de lograr determinados fines. Esto implicaba alguna forma de organización entre ellos para llevar adelante sus proyectos de acción colectiva, motivada tanto por fines u objetivos racionalmente evaluados por sus integrantes –por

⁷ Villegas (1979: 115-144) identifica este tipo de organización como “cooperativa tradicional”, mientras que denomina “cooperativa de mercado” a las formas institucionales que en este trabajo se definen como “organizaciones institucionales paradójicas”.

⁸ Aquí seguimos la clásica tipología de Max Weber (1984: 20 y ss.) sobre los fundamentos que determinan las formas de organización entre los individuos: a) racional basada en fines u objetivos; b) racional basada en valores; c) afectiva, y d) tradicional.

ejemplo, lograr mejores condiciones en la comercialización de sus insumos y productos para mejorar su nivel de vida -, como por una racionalidad basada en valores⁸ - en este caso, los principios cooperativos basados en la autoayuda, equidad, solidaridad, honestidad, transparencia, responsabilidad y vocación social -⁹.

En el cooperativismo del tipo OIC, la racionalidad instrumental orientada a fines se encuentra claramente subordinada a la racionalidad identitaria orientada a valores. Las formas cooperativas en que se expresa correspondían más a las de un movimiento social que a las de sociedades u organizaciones formales. En efecto, estas eran cooperativas integradas por un número reducido de agricultores y ganaderos, habitualmente con conocimientos y relaciones interpersonales generadas en la misma zona de residencia o en el ámbito de sus explotaciones agropecuarias. En la mayoría de los casos, además, tenían un escaso grado de formalización institucional, sus estructuras internas se encontraban poco desarrolladas y no existía una diferenciación clara entre dirigentes y dirigidos. La participación directa de sus miembros en la vida de la cooperativa resultaba indispensable para su funcionamiento y esa participación se encontraba fuertemente incentivada por una identidad con el proyecto común, dada a partir de la presencia viva de valores y principios ideológicos compartidos, predominantemente de carácter solidario y ético.

Las causas históricas de la constitución de este tipo de cooperativismo están asociadas a la integración y al compromiso solidario de sus miembros para resolver cuestiones de vulnerabilidad, tanto respecto de las situaciones naturales adversas (climatología), como de las fluctuaciones del mercado, de las condiciones de monopolio de la tierra, de los costos de los insumos o de las dificultades para la comercialización de los productos¹⁰. El resultado de la acción cooperativa entre agricultores y ganaderos tenía una relación directa e indisoluble con la mejora económica e institucional de la organización y con el nivel económico y las condiciones de vida de los asociados que participaban de ella. En este sentido, los intereses de la organización y su evolución constituían, hasta cierto punto, una unidad indisoluble e indiferenciada con la de los individuos que la integraban.

El discurso de las cooperativas del tipo OIC estaba centrado en la constitución de una organización basada, como se ha señalado, en la autoayuda, la equidad, la solidaridad, la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación de servicio social; es decir, en los valores de la doctrina cooperativa clásica. Fines como el logro de mejores condiciones económicas en la comercialización de los productos, así como la prestación de servicios a los socios, estaban presentes en el discurso de este tipo de cooperativas, pero en una relación complementaria (subordinada) a los valores cooperativos. Es decir, eran expresados como una consecuencia inmediata y directa de aquellos.

.....
⁹ Los valores sobre los que se asientan los principios cooperativos pueden consultarse en la Declaración sobre la identidad cooperativa, aprobada por la ACI en el Congreso del Centenario realizado en 1995 en Manchester (Gran Bretaña).

¹⁰ Este fue el denominador común de las cooperativas creadas a fines del siglo XIX y comienzos del XX.

En la medida en que las problemáticas y contextos de su génesis se transformaron y las cooperativas del tipo OIC consolidaron su situación económica e institucional, superando con éxito las cuestiones que motivaron las formas de acción colectiva que les dieron origen, se produjo un cambio sustantivo en su forma de organización y en su discurso, dando origen al tipo ideal denominado Organización Institucional Paradojal.

Organización Institucional Paradojal (OIP)

El tipo ideal OIP se refiere a aquellas nuevas formas del cooperativismo agropecuario que, aun manteniendo formalmente la fidelidad a los principios fundacionales, adoptan en su práctica cotidiana características distintivas.

Este tipo de cooperativas se multiplicó y fortaleció durante la posguerra, y entró en una fase de crecimiento significativo en la magnitud y diversidad de las operaciones y negocios, del número de asociados y de unidades de primer grado. En consecuencia, se desarrolló una mayor complejidad técnica administrativa, así como múltiples instancias de vinculación interinstitucional (cooperativas de segundo grado, confederaciones, etc.). En estas circunstancias, tanto los problemas prioritarios a afrontar, como las motivaciones de sus integrantes y las condiciones para desarrollar sus acciones colectivas, generaron objetivos, intereses y prácticas institucionales distintas a las de la etapa anterior, de acuerdo con la mayor heterogeneidad interna de sus componentes sociales.

Como resultado de ese contexto de cambios, el cooperativismo del tipo OIP se fue alejando de los rasgos que le daban identidad a este movimiento social - y que identificaban en cierto modo a las primeras cooperativas - para ir convirtiéndose poco a poco en instituciones de naturaleza más instrumental, orientadas a cumplir objetivos explícitos y formalizados mediante un ordenamiento de la conducta de sus miembros y a partir del desarrollo de acciones racionalizadas y programadas. Esas modificaciones se hicieron teniendo en cuenta criterios de jerarquía interna, coordinación imperativa y normas de comportamiento de sus miembros. Es decir, las cooperativas del tipo OIP se fueron *corporatizando*¹¹.

La identificación con la base social o con las ideas y motivaciones de sus socios puede o no estar presente en esta etapa, aunque la distinción entre socio y no socio sigue siendo fundamental. Esto es así porque la consecución de los objetivos de este tipo de cooperativas es posible más por la existencia de una estructura organizativa y de una acción programada y eficiente de su cuerpo técnico y administrativo, que por la motivación y par-

¹¹ En los términos utilizados por Giner y Pérez Yruela (1979).

ticipación de sus miembros y su identificación con los principios y valores cooperativos.

Las organizaciones formales tienen una división interna jerárquica y explícita, generalmente expresada en dirigentes, administración y simples miembros, con tareas y responsabilidades diferenciales en cada caso. Se establecen criterios más o menos explícitos y detallados para tomar decisiones y fijar las acciones a tomar, incluidos los de beneficios y sanciones. Cuanta mayor complejidad institucional se alcanza, los criterios y métodos de participación y control también varían. Hay una tendencia a pasar de una representación y control directos y personales - cuando los asociados son reducidos en número y el grado de complejidad de negocios y administrativos escasos - a un tipo de representación delegada - donde los dirigentes reciben instrucciones precisas de sus bases- y finalmente a una forma de representación fiduciaria - en la que los dirigentes tienen relativa autonomía, a veces muy amplia e incluso completa, para interpretar los intereses de sus representados en función de las circunstancias y de los intereses de la propia institución-¹². Esta delegación fiduciaria se expresará con mayor claridad en el modelo de Organización Institucional de Competencia Económica Dinámica (OICED), que analizaremos en el próximo punto.

Los datos disponibles permiten inferir la presencia de una representación de este último tipo, como lo demuestra la reducida participación de los asociados en las asambleas cooperativas de realidades tan diferentes como la española (Brea y Monzón, 1990), y la argentina (Lattuada y Renold, 2004a).

En cualquier caso, la organización deja de ser una herramienta o instrumento para la consecución de los objetivos e intereses de sus miembros y pasa a priorizar a aquellos que aseguren su propia persistencia y crecimiento institucional.

En esa etapa, si bien se mantiene en cierto nivel el discurso de corte mutualista (Moyano Estrada, 1993), que insiste en destacar los principios de la identidad cooperativa (solidaridad mutua y gestión democrática) y cuya finalidad es mejorar el nivel de vida de los asociados, se produce - en la práctica - una escisión entre los principios, el discurso y las acciones concretas.

En primer lugar, se genera un desplazamiento de los objetivos originales por los medios, que ahora se erigen en los nuevos objetivos institucionales y los reemplazan (Blau, 1971:88-91 y Merton, 1980:115-132). El objetivo prioritario consiste en tener una cooperativa de magnitud creciente, expresado en el volumen de producción comercializado, en la prestación de nuevos y más complejos servicios, en el crecimiento del número de asociados y en una mayor y más moderna infraestructura, aunque todo ello no se traduzca, de forma inmediata o automática, en una mejora del nivel de vida o de la

¹² Sobre los distintos tipos de representación, véase Cotta (1985: 1426-1433).

renta de los asociados¹³.

En la gran mayoría de las cooperativas del tipo OIP, los beneficios económicos logrados en el ejercicio de su actividad, una vez destinada la parte correspondiente a numerosas reservas y mejoras institucionales, se distribuyen entre los socios a través del capital social recuperado cuando se dan de baja. El capital social es así un capital que, como el paraíso de los creyentes, no se puede disfrutar en vida, sino después de retirarse de la cooperativa y con una apreciable devaluación en los términos reales de mercado. En otras palabras, las mejoras que se observan en las cooperativas del tipo OIP ya no tienen un reflejo directo e inmediato sobre el nivel de vida de sus socios, hasta el punto que los objetivos de una y otros no son estrictamente los mismos, sino sólo coincidentes en algunos (cada vez menos) aspectos.

Este crecimiento económico de la organización requiere una administración y control de tiempo completo y, por lo tanto, resulta imposible o excepcional que quede a cargo de los asociados, que son productores agropecuarios cuya actividad principal está en su explotación agropecuaria. La diferenciación y jerarquización interna de la organización es una consecuencia inmediata del crecimiento institucional. La delegación de las tareas de administración y gestión implica un control, cada vez más virtual que real, por parte de un grupo (reducido) de socios, responsables patrimoniales de los actos desarrollados por la institución y por sus administradores.

Esta mayor complejidad y jerarquización interna de la cooperativa se convierte en un factor que contribuye a profundizar el distanciamiento entre los objetivos institucionales y el de los asociados, produciéndose una tensión entre actores con objetivos, intereses y poder de decisión diferentes (gerentes y administradores, dirigentes y asociados).

En esa etapa los socios ya no controlan la cooperativa en forma directa, sino a través de la mediación de sus representantes. Estos directores (y/o los administradores designados por ellos), en la medida en que se consolida el grado de importancia económica y administrativa de la cooperativa, suelen convertirse en una especie de burocracia de representación fiduciaria, para quienes los intereses de la institución misma - y de este segmento como grupo de interés - prevalecen sobre los intereses de los socios. Estas condiciones de organización y funcionamiento llevan a un compromiso más laxo de los socios con la cooperativa, a un relajamiento de la identidad ideológica y del espíritu reivindicativo y a un crecimiento de la vinculación de tipo "cliente", situación que se reproduce en las relaciones entre las cooperativas de primero y segundo grado.

.....
¹³ Un indicador - aunque no único ni excluyente - de esa diferenciación entre los intereses de la institución y de sus asociados puede ser el costo de comercialización comparado con otros sistemas o agentes de comercialización. Con la salvedad de que los resultados pueden variar significativamente en diferentes coyunturas históricas y económicas. Lamarca y Regúnaga (1990: 162-164) indicaban que los gastos de comercialización resultaban más onerosos para los productores que entregaban su trigo, maíz y soja a las cooperativas, que para aquellos que operaban a través de acopiador, fábrica o molino, o mediante la Junta Nacional de Granos.

En ese contexto se generan dos problemáticas institucionales que no se han podido resolver, al menos en la Argentina, a pesar de los crecientes recursos y esfuerzos destinados a la educación de los socios y directivos en los principios del cooperativismo. Una problemática se corresponde con las actitudes *free rider* (Olson, 1965) de los socios respecto de la cooperativa; es decir, comportamientos que permiten beneficiarse de los servicios que la cooperativa les presta, pero que no generan compromisos de entrega de su producción como contrapartida. Esta es una situación que se extiende a la relación entre cooperativas de primero y segundo grado, con el consecuente debilitamiento económico del sistema cooperativo en su conjunto.

La otra problemática, íntimamente vinculada con la anterior, es el proceso que denominamos “alteridad burocrática” (Lattuada y Renold, 2004a), por el cual se genera una situación de externalidad entre la cooperativa y sus asociados, que no es diferente sustancialmente de la relación entre clientes o de mercado. La identidad ideológica de los actores que le dieron origen se relega aquí a un plano irrelevante, y se produce una heterogeneidad de actores e intereses, cada uno de ellos con sus respectivos objetivos y sus formas particulares de concebir el cooperativismo y las normas que la rigen.

En síntesis, las cooperativas del tipo OIP tienen la característica distintiva de estar en permanente tensión institucional para resolver ese dilema, tensión que afecta su esencia e identidad, más allá de los resultados económicamente favorables. En las cooperativas OIP, la uniformidad social e ideológica primitiva es sustituida por una estructura directiva que trata de “resolver”, mediante un procedimiento formal y burocrático, la situación (contradictoria y paradójica) de hacer compatibles en el seno de la cooperativa en términos de Max Weber (1984:20 y ss), acciones racionales con arreglos a fines (la constitución de una empresa cooperativa donde cuenta el rendimiento económico) y acciones racionales con arreglo a valores (doctrina cooperativista), acciones que en el tipo de cooperativas OIC de la etapa anterior coexistían sin grandes contradicciones.

Algunos estudios institucionales sobre cooperativas agropecuarias de primer grado (Renold, 1995) reflejan con claridad una serie de indicadores asociados que dan cuenta de las características y problemas que afrontan las OIP. Entre ellos merecen destacarse los siguientes: a) mayor operatoria en volumen y valor de los productos negociados; b) mayores inversiones en infraestructura; c) proceso acelerado de incorporación de personal, jerarquización interna y complejidad administrativa; d) delegación del poder de administración a la gerencia, aunque se mantienen las responsabilidades patrimoniales de los consejeros; e) mayor frecuencia de las reuniones del consejo rector ante la mayor necesidad de control, aunque en la práctica cada vez es mayor su desconocimiento de la actividad institucional; f) diferenciación de las actitudes y comportamientos de los socios respecto de sus compromisos de entrega del producto a la cooperativa; g) respuestas institucionales diferenciadas de acuerdo al grado de compromiso de los socios, y h) escasa y fluctuante articulación entre la institución de primer grado y las

cooperativas de segundo grado.

El discurso paradójico se manifiesta en la presencia simultánea de dos tipos de relaciones respecto de los contenidos. Por una parte, se manifiesta la prioridad de la obtención de fines económicos, refiriéndose a la función cooperativa como negocio agropecuario y, por otra parte, se mantiene un discurso asentado en los valores tradicionales del cooperativismo. Ambos coinciden en afirmar la contribución al logro del objetivo cooperativo de forma simultánea. El primer término de estas relaciones (discurso económico) se expresa, fundamentalmente, a través del conjunto de actores correspondiente a la gerencia y administración, mientras que el segundo término de estas relaciones (valores cooperativos) quedan reservados al área de los consejeros y de los socios. La intensificación de uno de los dos términos implica una correlativa intensificación del otro. Cabe destacar que esto resulta más nítido en la experiencia de las cooperativas de primer grado, mientras que en las de grado superior la diferenciación del discurso por conjuntos de actores se diluye en expresiones de carácter individual, sin poder establecerse en forma clara una diferencia entre grupos de actores. La relación paradójica en el seno de la cooperativa se expresa precisamente en la coexistencia, en un mismo contexto, de estos dos tipos discursivos.

Si bien las OIP pueden permanecer por mucho tiempo sosteniendo esta tensión paradójica sin plantear modificaciones estructurales importantes, ante cambios drásticos en el contexto en el que deben operar, se plantean al menos dos opciones de reformulación institucional en sus potenciales tendencias evolutivas. Una, que tiende a revalorizar el compromiso societario de los principios tradicionales cooperativos, retomando sus principios y valores solidarios y recuperando la participación más o menos directa en una escala institucional y regional que la haga posible. Y otra, de orientación más empresarial, que tiende a una reformulación drástica de los principios cooperativos originales para que se habiliten prácticas más flexibles y cercanas a las de las empresas de capital y a las prácticas de mercado. Sobre estas Organizaciones Institucionales en Mutación (OIM) tratará el siguiente apartado, con especial énfasis en la última variante debido a su carácter paradigmático en una etapa de apertura y globalización de las economías.

Organización Institucional en Mutación (OIM)

En este tipo de organización -asociado a la consolidación del “régimen social de acumulación” (RSA) de apertura y desregulación-, el contexto en el que debían operar las cooperativas generaba la necesidad de reformular la organización institucional preexistente y, en ciertos casos, hasta los principios ideológicos que les habían dado origen.

Los requerimientos de competitividad en un mercado globalizado exigían prácticas económicas, compromisos y articulaciones difíciles de obtener bajo las formas cooperativas del tipo OIP.

Las condiciones de innovación, regularidad, cantidad, calidad y homogeneidad en el aprovisionamiento de la producción, y la flexibilidad del conjunto para adaptarse en forma veloz a las condiciones cambiantes de los mercados cada vez más segmentados y volátiles, requieren organizaciones que puedan instrumentar mecanismos para asegurar un compromiso eficaz entre los distintos componentes de la cadena. Esto afecta no sólo a la relación de los productores con sus cooperativas, sino también a la relación entre estas organizaciones y los restantes eslabones de la cadena - ya sean otras cooperativas o empresas privadas asociadas a la comercialización, procesamiento, transporte y distribución -, a partir de un centro neurálgico que toma las decisiones y coordina todo el proceso.

En esta nueva etapa se pueden identificar dos subtipos ideales como alternativas organizacionales que las cooperativas podrían adoptar para afrontar los desafíos del nuevo contexto económico de competencia abierta y globalizada y de las tendencias concentradoras del sector agroalimentario: uno “mutualista” y otro “empresarial”.

El subtipo “mutualista” o de Organización Mutualista (OM) promueve retomar con mayor vehemencia el acercamiento entre los principios cooperativos y las prácticas institucionales, enfatizando así los principios de solidaridad y ayuda mutua, y la participación democrática. Se caracteriza por estrategias que contemplan más los intereses de los asociados - por ejemplo, a partir de distribución líquida de los beneficios no destinados a las reservas o a nuevas inversiones consensuadas -, un desarrollo institucional acotado en su expansión geográfica - que sea local o regional posibilita la participación directa de los asociados - y una complejidad burocrática institucional reducida. Estas características se ven reflejadas en un número pequeño y eficiente de personal, con escasa diferenciación jerárquica interna e ingresos acordes a las características socioeconómicas de los asociados.

En estas organizaciones el grado de compromiso y eficiencia estaría exigido y puesto nuevamente en función por principios ideológicos que enfatizan la distinción entre las sociedades de personas, como las cooperativas, y las sociedades de capital o empresas. Esta revisión de la organización difícilmente puede significar un retorno a las formas OIC originales del cooperativismo. Dado su punto de partida diferente y los contextos sensiblemente distintos donde operan, a lo sumo podría permitir una mayor permanencia de las formas de organización paradójica, reduciendo el grado de conflicto y contradicción que le es inherente y exigiendo mayor compromiso de sus asociados.

Sin duda, el cambio de las condiciones de un RSA de apertura y desregulación a un RSA

de economía regulada con mayor intervención estatal genera mejores condiciones para el desarrollo y consolidación del subtipo “mutualista”.

El segundo subtipo ideal, denominado “empresarial”, nos remite más específicamente a una “Organización Institucional de Competencia Económica Dinámica”¹⁴ (OICED), ejemplificadas con mayor claridad en las denominadas Organizaciones Institucionales en Mutación (OIM) en nuestra tipología. Las OIM tienden a un modelo macrocooperativo y tienen el objetivo de introducir fórmulas de gestión empresarial en los que prevalecen los criterios de rentabilidad económica en detrimento de los de solidaridad. En estos casos se busca reducir las diferencias entre las cooperativas y las empresas de capital con el objetivo de superar las restricciones que le impedirían responder con mayor eficacia a los desafíos del nuevo contexto competitivo. Esto requiere la adopción de una mayor envergadura económica y complejidad institucional, así como expandir su radio de acción a latitudes impensadas para sus asociados, para satisfacer las necesidades de escala y grado de integración de las operaciones a abarcar. Implica, también, operar con terceros no asociados, formar empresas de capital privado, como sociedades anónimas subordinadas para determinadas operaciones, o alianzas estratégicas con empresas privadas de capital independiente.

Estas actividades también requieren delegar las principales funciones de administración y control a cuerpos profesionales no asociados. El grado mayor de compromiso de los asociados, lejos de buscarse reforzando los principios ideológicos, o con el sistema de puertas abiertas, se plantea a través de una subordinación explícita y contractual, que supone formas compensatorias diferenciales del capital invertido y derechos de decisión ponderados de acuerdo al tipo de decisiones a tomar y al grado de aporte o uso realizado.

Las exigencias son de un nivel que solicita el replanteamiento y la transformación de los principios rectores de la organización. Se necesita un mayor grado de integración vertical y horizontal que el nivel alcanzado en la etapa anterior. Mientras tanto, el control es de la cooperativa, es decir de sus administradores profesionales y de la ecuación burócrata/dirigente/productor que adoptan los representantes, que se extiende sobre los socios y no socios para garantizar el compromiso de integración, vía económica, con los productores.

La necesidad de las OICED de revisar los principios que dieron origen a su organización se debe al distanciamiento que se produce respecto de las prácticas tradicionales requeridas para operar en estas instituciones y a la imposibilidad de crear identidad entre organizaciones tan complejas y los intereses directos, inmediatos y diversos de sus asociados. Un claro ejemplo de ello son las reuniones de la Asociación (Alianza) Cooperativa

.....
¹⁴ El término Organización Institucional de Competencia Económica Dinámica adoptado en este trabajo se inspira en las referencias realizadas a este tipo de organización por Benecke (1973:188-205).

Internacional (ACI) para la revisión y adecuación de los principios cooperativos. De las tres realizadas hasta el momento, merece destacarse la de 1966, que incorporó procedimientos de toma de decisiones diferenciales de acuerdo al nivel de complejidad institucional alcanzado. Las cooperativas de primer grado continúan tomando las decisiones a través del sistema “un asociado, un voto”. Las de segundo grado, en cambio, gozan de flexibilidad para construir su propio sistema de toma de decisiones, siempre que mantengan “formas democráticas”. De este modo se habilitó la incorporación de criterios complementarios, tales como otorgar poder de decisión en función del volumen o valor de los negocios operados. A ello se suman las sustanciales reformas de propuestas en la reunión de la ACI en Manchester, en diciembre de 1995.

Existen numerosos casos e indicadores que ejemplifican cada vez más este estado de mutación en el cooperativismo agrario. En las cooperativas de primer grado, Renold (1995) observó las siguientes necesidades: a) un planteamiento respecto de las responsabilidades de avales de los consejeros sobre acciones que quedan bajo decisiones de la gerencia; b) la de incorporar como cargos rentados aquellos desempeñados por los consejeros, y c) la de resolver los problemas de integración, tanto de los compromisos entre asociados y cooperativa, como entre las cooperativas de primer y segundo grado. A ello se agregan los procesos de fusión de cooperativas de primer grado en busca de una mayor escala de sus negocios y solvencia financiera. Esta acción, si bien logró sus objetivos económicos, acrecentó el distanciamiento y la participación mediada de sus asociados.

En función de nuestra línea de análisis, el hecho destacado de estas experiencias es que la competitividad y el crecimiento en el mercado de las empresas cooperativas mencionadas es una decisión del cuerpo de directores, funcionarios y administradores, en función de la permanencia y desarrollo de la organización que dirigen. Esto, que se manifiesta en mecanismos de mercado oligopsónicos, implica una subordinación de las decisiones y acciones de las estructuras de primer grado y de los productores que la integran, o en caso contrario significa alejarse de la estructura que ayudaron a crear.

En este sentido es la organización la que define, primero, los intereses de la institución y luego trata de armonizarlos con el de las cooperativas y los productores adheridos, a través de una ecuación en la que se plantea “lo mejor para la empresa es lo mejor para los productores que la integran”. Pero, como hemos dicho, cuando el grado de complejidad institucional es alto, los intereses del todo (la institución/empresa) no resulta de la sumatoria de las partes ni de una ecuación que contemple en forma equitativa los intereses de los numerosos y heterogéneos estamentos que componen la institución.

El discurso de esta Organización Institucional de Competencia Económica Dinámica (OICED) se expresa en sentido opuesto al del discurso de la OIC. Prioriza la eficiencia económica empresarial de la organización y su competitividad en un mercado ampliado, subor-

dinando las referencias a aquellos valores cooperativos que se consideran un obstáculo para esos fines.

La diferencia de la OIM empresarial (u OICED) con las organizaciones de las fases anteriores es evidente. La organización ya no es la herramienta para que los productores asociados realicen sus objetivos e intereses; en esta etapa, los asociados constituyen un moldeable instrumento para que la institución alcance sus fines y objetivos.

En síntesis, y siguiendo el eje basado en la perspectiva weberiana de la organización, las OIM son formas institucionales que, impulsadas por las necesidades del cambio de contexto, buscan resolver las situaciones paradójicas preexistentes. En el caso de las OIM de subtipo mutualista, la intención es resolver la paradoja construyendo de vuelta un sólido lazo entre la organización basada en fines y la organización basada en valores, y reforzando este último aspecto de la ecuación. Por el contrario, las OIM del subtipo empresarial (u OICED) buscan resolver la contradicción reduciendo a su mínima expresión o adaptando los aspectos de la organización que tienen que ver con la racionalidad orientada a valores, para lograr así una organización casi exclusivamente orientada en fines.

En esta etapa, el cooperativismo agropecuario como sistema se encuentra en un proceso crítico que trasciende las consecuencias cuantitativas, económicas y sociales, e involucra transformaciones de sus estructuras organizativas y principios doctrinales fundacionales. Esta problemática se inscribe en un escenario internacional de transformaciones en el cooperativismo, que se expresa tanto en experiencias concretas, como las *New Generation Cooperatives*, como en la revisión y discusión de la doctrina realizada por la Alianza Cooperativa Internacional durante 1995 en Manchester.

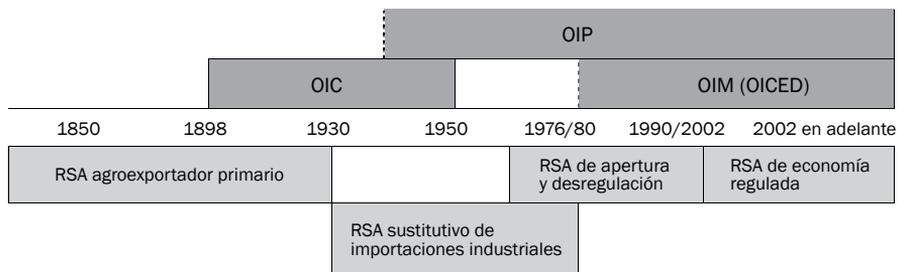
3. Modelos cooperativos dominantes y contextos históricos

La especificación de esos tres tipos ideales no significa aceptar, necesariamente, una secuencia de pasos evolutivos; es decir, pensar que el cooperativismo pasa de forma mecánica del tipo OIC al OIP y luego al OIM. No obstante, la evidencia empírica nos dice que cada uno de esos tipos predomina, respectivamente, en las etapas de génesis, consolidación y actual mutación del movimiento cooperativo agropecuario, así como determinados contextos históricos pueden asociarse a la expresión de determinados rasgos y modelos organizacionales. En todo caso, es un proceso con tendencia hacia el desarrollo de formas de mayor complejidad institucional y magnitud económica, y produce transformaciones en los parámetros de identidad y de pertenencia y en las relaciones entre los asociados y la organización cooperativa a la que dieron origen¹⁵.

¹⁵ En otro trabajo se aborda con detenimiento la relación de los tipos morfológicos y las etapas temporales (Renold y Lattuada, 2008).

El siguiente diagrama permite relacionar la línea temporal y sus periodizaciones aproximadas, tanto la correspondiente a los predomios de los distintos tipos morfológicos de organización institucional, como a los distintos regímenes sociales de acumulación (Cfr. Nun, 1987).

Modelos morfológicos cooperativos y regímenes sociales de acumulación (RSA)



En un sentido general, con sus respectivos procesos de transición (marcados en el diagrama en líneas de punto), podemos afirmar que al RSA agroexportador primario le corresponde el desarrollo y la consolidación de entidades cooperativas pertenecientes al tipo Organización Institucional Consecuente (OIC). Al RSA sustitutivo de importaciones le corresponde, en cambio, la consolidación del tipo morfológico Organización Institucional Paradojal (OIP) y al RSA de apertura económica y desregulación le corresponde el tipo morfológico Organización Institucional en Mutación, en sus dos variantes: Organización Mutualista (OM) y Organización Institucional de Competencia Económica Dinámica (OICED), con predominio de esta última figura, que continúa su desarrollo en la actual RSA de economía regulada.

4. Cooperativas y capital social

La construcción de la noción de capital social tiene una larga trayectoria y ha sido trabajada por las ciencias sociales desde principios del siglo XX, inicialmente a partir de los trabajos de Pierre Bourdieu (1979 y 1980) y, posteriormente, con un el desarrollo de la sociología americana (Coleman, 1988; Putnam, 1993 y 1995 y Woolcock, 1998, entre otros), que se ha ido enriqueciendo por una diversidad de fuentes y aportes que la dotan de un carácter polisémico (Moyano Estrada 2006, Portes, 1999).

A pesar de la diversidad de interpretaciones en su definición y usos empíricos, nos interesa particularmente la importancia que ha tomado en la literatura como factor cuya presencia contribuye al desarrollo de comunidades y territorios (Putnam, 1995; Woolcock, 1998). En otras palabras y en forma muy esquemática, los lazos y redes de cooperación entre actores individuales y entre organizaciones son importantes porque contribuyen al desarrollo de los territorios. Este recurso, como sostienen Caracciolo y Foti (2003:48), posee la condición de movilizar otros recursos (del capital económico, político y cultural) para generar y ampliar los beneficios de la comunidad¹⁶.

En el mismo sentido, Evans (1997) utiliza el término sinergia socio-estatal (State-society synergy) para indicar que el Estado puede ser un catalizador del desarrollo promoviendo ciertos modos de articulación entre los ciudadanos comunes y las agencias públicas. El autor vincula la idea de desarrollo a dos nociones centrales de su propuesta teórica: el enraizamiento (embeddedness) y la autonomía. El capital social puede comprenderse a partir de estas dos dimensiones visualizándose de distintos modos: como lazos sociales, como prácticas, como modos de regulación, etc. Lo cierto es que, desde un punto de vista económico, el mercado no opera indistintamente ante estos modos, sino que, como sostenía originalmente Polanyi (1957) y posteriormente Granovetter (1985), la economía se encuentra enraizada en las relaciones sociales, y esa imbricación se expresa a través de distintos mecanismos culturales e institucionales (relaciones familiares, políticas, religiosas, etc.). Por lo tanto, de acuerdo a las características que asuman ese capital social de una comunidad, existen mayores o menores posibilidades de iniciar y sostener determinado proceso de desarrollo.

Hay distintos tipos de asociaciones agrarias, de las cuales podemos diferenciar en una primera instancia las asociaciones reivindicativas (gremiales, sindicales, profesionales) de las no reivindicativas (económicas, como las cooperativas; de servicios, como las comunidades de regantes; lúdicas, como los clubes sociales, etc.), que generan diferentes tipos de capital social de acuerdo a su naturaleza o fin. A su vez, dentro de las asociaciones, ese capital social puede tener factores positivos o negativos para el desarrollo, de acuerdo a las distintas etapas del proceso.

No obstante, no todos los actores sociales ni las asociaciones creadas por ellos reúnen las características necesarias para convertirse en activos agentes de desarrollo. Algunos lo consiguen en el momento de inicio de estos procesos, pero luego esto se transforma en un obstáculo a superar para su continuidad y sustentabilidad (Moyano Estrada, 2006).

.....
¹⁶ Las autoras reservan la utilización del concepto de capital social al nivel de las relaciones entre organizaciones y no incluyen la cooperación de actores individuales, definiéndolo como una "organización de organizaciones" (Caracciolo y Foti, 2003:51).

A los efectos de las dinámicas de desarrollo local, Evans sostiene que las organizaciones de carácter reivindicativo –organizaciones profesionales o sindicales agrarias– y el cooperativismo de organizaciones no reivindicativas, son aquellas cuyas formas de capital social son las más idóneas para encarar procesos de desarrollo rural. En ellas existen las condiciones potenciales para generar un elevado nivel de integración, alto grado de conexión extracomunitaria, buen nivel de sinergia institucional y aceptable grado de eficiencia organizativa. Todas estas características son consideradas distintivas de un capital social proclive a promover los procesos de desarrollo en las comunidades rurales.

Moyano Estrada (2006) propone abordar el análisis de capital social en el agro a partir de un modelo que se basa en una adaptación de los criterios de Woolcock (1998) y que está compuesto de dos niveles y cuatro dimensiones. El nivel micro se refiere a los actores individuales y su participación en redes de información y cooperación, incluida la cooperativa, mientras que el nivel macro hace referencia a las organizaciones y sus redes de articulación y cooperación. El nivel micro está compuesto por dos dimensiones: integración intracomunitaria y conexión extracomunitaria. En el nivel macro, en cambio, se despliegan dos dimensiones más: sinergia institucional y eficiencia organizativa, y cada una de ellas se expresan en distintos indicadores, enumerados a continuación.

Nivel micro:

a. Dimensión de integración intracomunitaria: se identifica el grado de inserción de los productores en la vida social de su comunidad a través de su integración en asociaciones agrarias de ámbito local. En este sentido, los indicadores podrían ser el grado de participación de los agricultores en las asociaciones formales (sindicatos, cooperativas...) a nivel local, su nivel de identificación con el proyecto asociativo en el que participan - dato complementario indispensable para evaluar su capacidad para comprometerse con estrategias comunes de desarrollo -.

b. Dimensión de conexión extracomunitaria: valora el grado de autonomía de los productores para establecer relaciones con otros individuos que estén fuera de su comunidad local o de sus grupos de pertenencia, y se expresa en los siguientes indicadores: su participación en proyectos asociativos que trasciendan el ámbito local (por ejemplo, asociaciones agrarias de ámbito comarcal o provincial) y su participación en procesos abiertos de acción colectiva, donde se relacionan con individuos distintos a los de sus grupos de pertenencia (por ejemplo con empresarios o profesionales no vinculados a la agricultura, en el seno de los grupos de desarrollo rural).



Nivel macro:

c. Dimensión de sinergia institucional: se refiere a las relaciones que se establecen entre las asociaciones agrarias y entre estas y las instituciones públicas. Su grado e intensidad puede ser analizado a través de los siguientes indicadores: el nivel de cooperación entre las asociaciones agrarias y no agrarias existentes en la comunidad local o regional, y el grado de interacción de estas asociaciones con las instituciones políticas tanto locales, como provinciales, regionales o nacionales que intervienen en los procesos de desarrollo.

d. Dimensión de eficiencia organizativa: hace referencia a la credibilidad y competencia de las instituciones públicas y privadas en la prestación de servicios y en el desempeño de las funciones que les son propias. Esto puede evaluarse por medio de los siguientes indicadores: la valoración de la cantidad y calidad de los servicios prestados a sus socios o afiliados y el grado de reconocimiento social e institucional que reciben en el ejercicio de sus funciones.

El supuesto que atraviesa el análisis en su conjunto es que existe un capital social más favorable para procesos de desarrollo local o regional en aquellos lugares donde predominan asociaciones no sólo con una amplia base de asociados, sino con miembros altamente comprometidos, que participan de redes asociativas amplias y heterogéneas. Estos procesos de desarrollo se darán más frecuentemente donde haya un elevado nivel de sinergia entre instituciones, donde las asociaciones sean valoradas positivamente por sus socios y afiliados, y estén reconocidas como eficientes actores intermediarios por las entidades públicas o privadas con las que se relacionan.

Consideramos que las asociaciones cooperativas en la Argentina tienen altas probabilidades de cumplir con estos supuestos, ya que cuentan con más de un siglo de existencia institucional, han constituido un factor de enraizamiento de la economía en el territorio argentino, un factor de desarrollo local y un referente social, económico y aún ideológico en las comunidades rurales donde se encuentran asentadas.

No obstante, cada uno de los rasgos mencionados se presenta con mayor o menor intensidad asociados a diferentes tipos morfológicos de organización cooperativa, como veremos a continuación y en los estudios de caso presentados en el capítulo V, y no pueden considerarse ni una constante ni una propiedad constitutiva del cooperativismo en general.

5. Tipos morfológicos y capital social

En relación al lo expuesto hasta aquí, podemos observar las correspondencias entre los tipos morfológicos cooperativos y sus características distintivas, asociados a los niveles e indicadores propuestos por Moyano Estrada (2006) en su modelo.

a) Desde una perspectiva weberiana, según la cual los fundamentos de un comportamiento organizacional puede estar basado en “valores” o en “intereses o fines empresariales”, podemos señalar que en el tipo morfológico de una OIC predomina fuertemente el primero, y que tiene una degradación progresiva en beneficio del segundo en los otros modelos; con la excepción de la OM, que recupera cierta preponderancia de los intereses.

b) Respecto de la representación y participación de los asociados en la organización, se expresa una relación inversa entre las formas directas presentes en el modelo de las OIC y la fiduciaria correspondiente al modelo de una OICED. En las OIP tiene preeminencia la tendencia hacia la delegación fiduciaria, mientras que en el modelo de la OM esta presencia se invierte, otorgándole una importancia creciente a la posibilidad de participación directa.

c) La posibilidad de ingresar libremente a integrar las cooperativas expresada en el principio cooperativo de “puertas abiertas” tiene limitaciones en algunos de los modelos. Este principio se cumple en las OIC y también en las OIP, con ciertas limitaciones, mientras que está restringido en las OM y en las OICED por diferentes motivos. En las primeras, porque se pretende garantizar una mayor participación directa de los asociados en el control, y en las OICED por razones contractuales asentadas en la eficiencia del negocio (intereses).

d) Originalmente, los procesos internos de toma de decisiones en las organizaciones cooperativas se sostenían en el conocido principio democrático de “un hombre, un voto”, ampliamente respetado en las OIC y en las OM. Pero por los diferentes tipos morfológicos, este principio se altera parcialmente en las OIP y se transforma radicalmente en las OICED, donde la capacidad de decisión se vincula con el grado y volumen de negocio que se opera o concentra.

e) Los ámbitos de acción del modelo OICED, centrados en su proyección nacional y global, contrastan notablemente con los tres tipos morfológicos restantes.

f) Una relación similar se produce en la disposición de recursos económicos y capacidad técnica, con excepción de la OM, que compensan sus menores dimensiones de recursos con estrategias de red institucional.

g) En cuanto a las condiciones de “capital social” a nivel micro, la OIC demuestra un alto grado de integración intracomunitaria y baja integración intercomunitaria, al revés que la OICED. Las OM y en mayor medida las OIP están en una transición del círculo más estrecho de relaciones internas a las vinculaciones con otras organizaciones de la comunidad.

h) En el nivel macro de “capital social”, tanto respecto de la sinergia institucional como en los niveles de integridad y eficiencia de las organizaciones, se expresa una clara tendencia de menor a mayor desde las OIC a las OICED, donde la mayor complejidad organizacional y de los negocios son determinantes en la cooperación público privada, en las alianzas estratégicas con otras empresas y en los requerimientos de eficiencia y resultados.

En síntesis, dentro de la economía social se pueden distinguir dos grandes conjuntos de organizaciones: aquellas cuyas bases se encuentran asentadas principalmente en valores y otras donde predominan los intereses. En las primeras se les da importancia a los factores sociales que contribuyen a los procesos del desarrollo, como la participación directa, la mayor inclusión social, la cohesión, la solidaridad, la toma de decisiones democráticas y un alto grado de enraizamiento local. Estos factores se identifican con los aspectos micro del capital social, como son la integración intra e intercomunitaria. Tal es el caso de las OIC y de las OM de nuestro modelo.

Por otro lado, en las organizaciones basadas prioritariamente en intereses, como las OICED y en menor medida en las OIP, los rasgos que predominan son aquellos requeridos en las etapas dinámicas de desarrollo en mercados abiertos y globalizados. Estos rasgos, como la sinergia institucional, la integridad y eficiencia, se encuentran estrechamente relacionados a la dimensión macro del capital social, y se manifiestan en una mayor capacidad y complejidad técnica, organizativa y de recursos, en sus interconexiones

público - privadas y privadas, en las integraciones verticales y uso de redes, en los grados altos de capitalización e inversión, y en su ámbito de acción, que se extiende desde lo local a lo global.

De acuerdo a los contextos históricos, y aún en diferentes momentos de un proceso de desarrollo, la contribución de uno u otro tipo puede ser positiva o convertirse en una limitante, lo cual demuestra que existe una relación dialéctica entre ellos.

Tipos morfológicos cooperativos y capital social

Tipos	Naturaleza de la organización		Participación / Representación			Apertura / Inclusión	Democracia interna
	Valores	Intereses	Directa	Delegada	Fiduciaria		
OIC	+	-	+	- +	-	+	+
OIP	- +	+ -	-	+	- +	+ -	+ -
OIM (OM)	+ -	- +	+ -	- +	-	-	+
OIM (OICED)	-	+	-	-	+	-	-

Referencias:

- + Presencia de la función o característica señalada
- Ausencia de la función o característica señalada
- + - Presencia relativa y de mayor intensidad de la función o característica en un mismo tipo y/o entre tipos morfológicos
- + Presencia relativa y de menor intensidad de la función o característica en un mismo tipo y/o entre tipos morfológicos

En la medida en que se impone un contexto de apertura y globalización, de alta división del trabajo y de especialización, y en que se profundiza la solidaridad orgánica en términos de Durkheim, el modelo basado en valores manifiesta sus limitaciones. No obstante, el modelo OM intenta volver a instalar aquellos principios y construir una modalidad organizativa que pueda alcanzar las exigencias del nivel macro de capital social. La situación en un contexto de economía regulada es la inversa.

Ámbito de acción		Capacidad técnica y recursos	Capital social			
Local / Regional	Nacional / Global		Nivel micro integración		Nivel macro	
			Intra comunitaria	Inter comunitaria	Sinergia Institucional	Integridad / Eficiencia
+	-	-	+	-	-	-
+	- +	- +	+ -	- +	- +	- +
+	-	+	+	- +	- +	+ -
-	+	++	-	+ -	+	+

Capítulo II

LAS COOPERATIVAS DE PRIMER GRADO



1. Datos generales

La información sobre cooperativas presentada a continuación tiene como fuente el avance de resultados del Censo de Información Económica Sectorial de Cooperativas y Mutuales de 2007 realizado por el INAES¹⁷, que recoge información acerca del estado de las organizaciones cooperativas de primer grado en el país, y llegó a censar un total de 6.020 cooperativas y 3.655 mutuales.

Durante el desarrollo del censo - que se inició en el mes de julio del 2005 y culminó en mayo del 2006 - se relevó información de todas las entidades que desarrollaron como actividad principal al menos una de las actividades económicas de referencia destacadas por los resultados del Reempadronamiento Nacional de Cooperativas y Mutuales¹⁸. De este modo, se consideraron como Cooperativas Agropecuarias y Agroindustriales aquellas que declarasen haber realizado alguna de las siguientes actividades económicas clasificadas por el INAES: cultivos agrícolas, cría de animales, actividades agropecuarias mixtas y servicios agrícolas y pecuarios, excepto veterinarios.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, se identificó un total de 906 entidades cooperativas de primer grado que pueden ser definidas como agropecuarias (el 15%). De estas, sólo 490 declararon actividad económica y han aportado la información consignada.

1.1. Cantidad de entidades y asociados

Según los datos provisorios y parciales aportados por el censo del 2007, se registraron como activas 490 entidades cooperativas de primer grado vinculadas al sector agropecuario nacional, con un total de 121.900 asociados que tomaron sus servicios¹⁹. El 95,7% de estas entidades (469) realiza actividades y ofrece servicios agropecuarios como principal actividad económica²⁰.

.....
¹⁷ El análisis sobre las cooperativas agropecuarias de primer grado desarrollado en este capítulo ha sido posible por la iniciativa y generosidad del Ingeniero Guillermo Martini, quien fuera coordinador federal del INAES y entusiasta impulsor de la realización del Censo 2007, a quien los autores expresan su sincero agradecimiento.

¹⁸ Realizado durante el mismo período como un primera etapa del censo, dicho reempadronamiento permitió identificar siete actividades económicas y sociales de mayor importancia entre las entidades: turismo y hotelería, vivienda, salud, financiera, agropecuaria, educación y servicios públicos.

¹⁹ En este caso se contó con información sobre el 75% de las entidades censadas. El número de asociados corresponde a 369 casos válidos.

²⁰ Por actividad económica se considera al conjunto de procesos productivos que realiza una empresa a los efectos de obtener un bien o un servicio que se brinda en el mercado. Para ello, debe consumir materias primas, servicios productivos y contratar personal, o en su defecto el personal puede ser el dueño de la empresa, como es el caso de los trabajadores por cuenta propia. Se dice que es una actividad económica debido a que genera valor agregado, sea con o sin fines de lucro. En este caso, debido a los principios sociales, solidarios y de ayuda recíproca, las cooperativas y mutuales no persiguen fines lucrativos para el beneficio de individuos, y por ello no obtienen ganancias, sino excedentes colectivos que necesariamente deben producir para garantizar su supervivencia (INAES, 2007a).

Cantidad de entidades según región

Región geográfica	Número de entidades	%
AMBA	8	1,6
Interior PBA	84	17,1
Córdoba	77	15,7
Santa Fe	101	20,6
Pampeana (resto)	41	8,4
NOA	45	9,2
NEA	62	12,7
Cuyo	49	10
Patagonia	23	4,7
Total	490	100

Fuente: INAES, Censo 2007b).

Total de asociados que tomaron servicios de la entidad según región

Región geográfica	Total de asociados que tomaron servicio	Casos válidos
AMBA	2.583	6
Interior PBA	13.170	59
Córdoba	19.839	64
Santa Fe	49.493	78
Pampeana (resto)	16.671	34
NOA	4.931	30
NEA	10.451	42
Cuyo	2.038	41
Patagonia	2.724	15
Total	121.900	369

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Como puede observarse, en los cuadros que grafican la cantidad de entidades y asociados por región geográfica, las provincias que integran la región pampeana²¹ concentran el 63,4% de las entidades y el 83,5% de los asociados. La provincia de Santa Fe se destaca como la provincia de mayor concentración, tanto en número de entidades (101) como en cantidad de asociados (49.493), seguida en importancia por el interior de la provincia de Buenos Aires (PBA) con 84 entidades y 13.170 asociados y la provincia de Córdoba con 77 entidades y 19.839 asociados. Juntas concentran el 53,4% de las entidades y el 70,1% de los asociados del país.

La provincia de Santa Fe también tiene mayor proporción de asociados por entidad (490), seguida en importancia por las provincias que integran el “resto de la región pampeana” (406). Se destacan los casos del Área Metropolitana de Buenos Aires (322) y de Córdoba (257) que, con menor cantidad de entidades que el interior de la provincia de Buenos Aires (156), presentan mayor cantidad de asociados por entidad.

Es evidente el peso de la región pampeana en la generación de entidades vinculadas fundamentalmente con la producción y comercialización de cereales y oleaginosas, sin embargo existen organizaciones relacionadas con la producción regional especializada que se distribuyen con un 12,7% del total en el NEA (el 8,5% de los asociados), un 10% en Cuyo (1,6% de los asociados), un 9,2% en el NOA (4% de los asociados) y un 4,7% en la Patagonia (2,2% de los asociados).

Fuera de la región pampeana, las entidades radicadas en el NEA y en la Patagonia son las que cuentan con mayor cantidad de socios promedio por entidad (168 y 118 respectivamente). Es notorio el caso de Cuyo que, ubicándose en el segundo lugar en cuanto a cantidad de entidades fuera de la región pampeana, presenta el menor número promedio de asociados por entidad (41 asociados).

1.2. Entidades por tipo de actividades y servicios

Según podemos observar en el siguiente cuadro, la mayoría de las entidades realiza actividades u ofrece servicios vinculados con la agricultura, y es muy inferior el rubro ganadero tanto en los aspectos productivos, como en los de asistencia técnica veterinaria, servicios de inseminación artificial y en los de investigación y desarrollo.

.....
²¹ La información del censo subdivide a la región Pampeana en: el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), el interior de la provincia de Buenos Aires (Interior PBA), las provincias de Córdoba y Santa Fe y las del “resto de la región pampeana” (Entre Ríos y La Pampa).

Cantidad de entidades por actividades/servicios prestados en cada región

Región geográfica	Producción agrícola	Producción ganadera	Acopio y venta	Transporte de carga	Asistencia técnica agronómica	Asistencia técnica veterinaria	Agro industria	Investigación y desarrollo agro	Investigación y desarrollo ganadería	Inseminación artificial	Servicios de siembra	Servicios de cosecha	Aplicación de agroquímicos	Tratamiento fitosanitario
AMBA	3	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	1
Interior PBA	27	10	59	26	38	15	16	6	1	3	3	2	1	1
Córdoba	17	10	49	30	35	11	13	12	8	2	4	9	17	5
Santa Fe	22	7	68	46	56	12	18	15	4	3	9	11	7	2
Pampeana (resto)	9	6	27	8	17	4	16	3	2	1	4	2	10	2
NOA	14	4	18	10	10	6	9	8	1	2	8	6	4	3
NEA	17	7	34	3	13	7	36	10	8	2	6	3	9	2
Cuyo	16	2	19	0	4	3	33	2	0	0	4	2	7	5
Patagonia	5	4	12	1	3	1	14	0	0	0	0	0	3	3
Total	130	50	286	124	176	59	160	56	24	13	38	35	58	24

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Producto de la tendencia histórica, del profundo proceso de agriculturización que prevalece en el sector desde la década de 1970 y del modelo agroexportador que se ha intensificado en los últimos años sobre la base de la producción de cereales y oleaginosas (fundamentalmente del cultivo de soja), predominan las entidades que se dedican al acopio y a la venta (el 58,4%). Esto se da especialmente en las provincias que integran la región pampeana, que solas representan el 41,4% de las entidades que hacen acopio y venta. Fuera de dicha región se destaca la concentración de entidades que hacen acopio y venta en el NEA (el 11,9%).

En sintonía con el modelo agroexportador, el 7,7% de las entidades brindan alguno de los servicios de laboreo agrícola relacionados con siembra, el 7,1% cosecha, el 11,8%

aplica agroquímicos y el 4,9% hace tratamiento fitosanitario. La oferta de estos servicios permite un mayor acceso de los asociados a tecnología en maquinaria, a técnicas y a productos de aplicación para lograr mejores estándares de calidad en las labores y en el rendimiento del producto final a comercializar.

En este sentido, es notorio el contraste entre las actividades y servicios en agricultura respecto de las ganaderas. El 26,5% de las entidades realiza producción agrícola y un 10,2% hace producción ganadera. Un 35,9% ofrece asistencia técnica agronómica y un 12% asistencia técnica veterinaria. El 11,4% hace investigación y desarrollo en agricultura y el 4,9%, en ganadería.

También se destaca el porcentaje de entidades que realizan algún tipo de transformación industrial de sus productos. Un 32,6% desarrolla procesos de elaboración agroindustrial de sus manufacturas. Es significativa la concentración de estos casos en las regiones del NEA y Cuyo, en donde se aloja el 43,1% de las entidades que realizan actividades agroindustriales. Esto, como veremos en el apartado sobre agroindustria, se debe al crecimiento de la producción yerbatera en el NEA y vitivinícola en Cuyo. Con menor porcentaje, el conjunto de las provincias que integran la región pampeana acumulan casos de entidades vinculadas con la elaboración de quesos y leche.

Finalmente, otro servicio que debe ser destacado por su presencia significativa es el de transporte y carga. Un 25,3% de las entidades ofrece este servicio, que se presenta como elemento fundamental para la inserción de productos en el circuito de comercialización. Una vez más, en este rubro se destaca la concentración de casos en las provincias que conforman la región pampeana. El transporte de carga se transforma en un servicio estratégico para permitir a los asociados el acceso a los centros de acopio y venta.

1.3. Personal empleado por las entidades

En cuanto al personal empleado en estas entidades, los siguientes cuadros nos muestran que, de un total de 469 entidades del sector agropecuario (como actividad económica principal), que cuentan con 22.931 empleados, el 93,5% es remunerado y el 6,5% es no remunerado.

En el siguiente cuadro podemos observar la distribución del empleo por región y por quintiles²² de ingreso.

.....

²² El concepto estadístico de quintiles utilizado divide el universo de estudio (cooperativas censadas) en cinco conjuntos de acuerdo al nivel de ingresos totales del ejercicio 2005. De este modo, Q1 corresponde al 20 % de las entidades con menor actividad económica y la escala se extiende hasta Q5 que concentra el 20 % de las entidades con mayor facturación del período.

Allí se ve que las provincias que integran la región pampeana concentran el 76,8% del empleo, y que se destaca notoriamente la cantidad de empleos proporcionados por la provincia de Santa Fe, que aporta ella sola el 36,1% del total de empleos de las entidades y el 47% de los empleos de la región. El AMBA se destaca por la cantidad de empleos que genera en relación a la cantidad de entidades que fueron contabilizadas en dicha área geográfica: ocho entidades y 2.345 empleos, lo que da un promedio de 293 empleos por entidad. Fuera de esta región, se destacan las entidades del NEA, que proporcionan el 13,2% del total de empleos, y con esto se posicionan por encima de la provincia de Córdoba y del interior de la provincia de Buenos Aires, a pesar de que éstas cuentan con mayor cantidad total de entidades (77 y 84 respectivamente, contra 62 entidades en el NEA). Esto se debe a que hay mayor número promedio de empleos por entidad en el NEA (49 empleos). En el otro extremo, Cuyo y la Patagonia presentan la menor cantidad promedio de empleos por entidad (trece empleos).

Personal empleado por región

Región geográfica	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	SD
AMBA	2.345	9	710	106	1.506	0	14
Interior PBA	2.901	30	783	303	495	1.286	4
Córdoba	2.325	219	83	222	507	1.294	0
Santa Fe	8.284	60	86	314	528	7.191	105
Pampeana (resto)	1.747	65	176	170	129	1.207	0
NOA	1.333	125	135	155	63	855	0
NEA	3.035	250	153	194	1.019	1.409	10
Cuyo	646	152	116	101	183	79	15
Patagonia	315	29	127	40	113	0	6
Total	22.931	939	2.369	1.605	4.543	13.321	154

Fuente: INAES, Censo 2007b).

Tal como puede observarse, los totales de personal por quintiles de ingresos muestran una curva ascendente con una pronunciada concentración en el máximo valor de la escala de ingresos representado por el Q5, con el 58,1% del total empleado. Con excepción del AMBA, el resto de las provincias que integran la región pampeana muestran esta misma tendencia, al igual que las regiones extrapampeanas del NEA y el NOA.

En el caso de Cuyo las máximas expresiones de empleos se concentran en el Q4, seguidas por las que se presentan en el Q1, es decir en el mínimo valor de la escala de ingresos. El AMBA y la Patagonia se destacan por no contar con ningún caso en el Q5, concentran su máxima cantidad de empleos en los Q4 y en el Q2, respectivamente.

El total de empleos por quintil permite inferir que las entidades con mayor nivel de ingresos son las que generan mayor cantidad de empleos en el sector, ya que los Q4 y Q5 concentran el 77,9% de los empleos totales brindados por las entidades. Esta tendencia se refleja en la mayoría de las regiones, con excepción de la Patagonia. Las entidades que presentan mayores ingresos son las que concentran mayor cantidad de empleos.

1.4. Estado de situación económica financiera

En cuanto al balance general (correspondiente al ejercicio económico del 2005) que presenta la actividad económica de las 469 entidades del sector agropecuario, podemos observar en el siguiente cuadro la sumatoria de activos, pasivos, ingresos y egresos de las organizaciones censadas²³. Allí se ve una sumatoria total de activos y pasivo, con un patrimonio neto resultante de \$2.216.200.896 y una sumatoria de ingresos y egresos cuyo resultado es de \$967.536.173. El promedio de rentabilidad de las cooperativas censadas está en el orden del 17,5%.

Balance general: activos, pasivos, ingresos y egresos

	Total activos	Total pasivos	Total ingresos	Total egresos
Sumatoria	\$ 5.522.078.284	\$ 3.305.877.388	\$ 9.180.902.685	\$ 8.213.366.512
Casos válidos	455	451	452	451

Fuente: INAES, Censo 2007b).

El siguiente cuadro presenta la distribución de ingresos entre entidades según quintiles de ingresos y nos permite observar que el 20% de las cooperativas concentra el 87% del total de ingresos de las entidades censadas.

²³ Como puede observarse en los cuadros, se trabajó con información válida del 96% de los casos.

Total de cooperativas según ingresos

	Total	Casos válidos
Q1	3.642.220	90
Q2	59.581.711	91
Q3	245.585.313	90
Q4	881.652.791	91
Q5	7.990.440.651	90
Total del sector	9.180.902.685	452

Fuente: INAES, Censo 2007b).

En los siguientes cuadros podemos observar el total de activos, pasivos, ingresos y egresos de las entidades del sector agropecuario desagregados por región. Dichos cuadros permiten observar la participación de cada provincia o región en la sumatoria que presenta el balance general de las entidades contabilizadas.

Total activos y pasivos según región

Región geográfica	Total activos en \$	Casos válidos	Total pasivos en \$	Casos válidos	Patrimonio neto en \$
AMBA	6.580.149	7	3.436.063	7	3.144.086
Interior PBA	723.313.091	80	391.947.972	80	331.365.119
Córdoba	724.570.683	74	393.298.231	74	331.272.452
Santa Fe	2.450.107.009	97	1.630.689.452	97	819.417.557
Pampeana (resto)	421.632.939	35	238.171.237	35	183.461.702
NOA	367.096.304	38	242.513.358	34	124.582.946
NEA	642.204.689	57	326.896.843	57	315.307.846
Cuyo	124.365.150	47	47.363.582	47	77.001.568
Patagonia	62.208.271	20	31.560.650	20	30.647.621
Total sector	5.522.078.284	455	3.305.877.388	451	2.216.200.896

Fuente: elaboración propia en base a INAES, Censo 2007 b).

Total ingresos y egresos según región

Región geográfica	Total ingresos en \$	Casos válidos	Total egresos en \$	Casos válidos	Total resultados en \$
AMBA	23.880.335	7	23.139.833	7	740.502
Interior PBA	1.225.898.267	80	1.007.949.398	79	217.948.869
Córdoba	989.507.061	74	773.996.004	74	215.511.057
Santa Fe	5.018.410.203	97	4.714.245.977	97	304.164.226
Pampeana (resto)	874.586.042	35	765.413.520	35	109.172.522
NOA	342.349.246	37	244.567.450	36	97.781.796
NEA	543.773.035	57	528.438.967	57	15.334.068
Cuyo	121.540.281	46	118.169.373	47	3.370.908
Patagonia	40.958.215	19	37.445.989	19	3.512.226
Total sector	9.180.902.685	452	8.213.366.512	451	967.536.173

Fuente: elaboración propia en base a INAES, Censo 2007 b).

Con esta distribución podemos observar el peso económico que tienen las entidades pertenecientes a las provincias de la región pampeana. Estas suman activos por \$4.326.203.871, pasivos por \$2.657.542.955 y presentan un patrimonio neto de \$1.668.660.916 (75,3% del patrimonio neto total de las entidades), con una facturación de \$8.132.281.908 y un resultado de \$847.537.176 (87,6% del resultado total de las entidades).

Dentro de esta región, las entidades de la provincia de Santa Fe son las que presentan mayor peso en la actividad económica regional, puesto que su patrimonio neto ronda el 50% del patrimonio neto pampeano (\$819.417.557) y el resultado de su balanza comercial es el 35% del resultado total de dicha región (\$304.164.226). Le siguen en importancia las entidades pertenecientes al interior de la provincia de Buenos Aires y Córdoba, las cuales presentan patrimonios netos y resultados por ingresos y egresos similares, y que se aproximan, cada una, al 20% del patrimonio neto total regional y al 25% del resultado comercial total pampeano.

A pesar de la superioridad patrimonial y de resultado en la balanza comercial de las entidades de la provincia de Santa Fe, si hacemos un cálculo de rentabilidad sobre activos estableciendo el porcentaje de ganancia por cada peso invertido, encontramos que el margen de rentabilidad de esta provincia es inferior a las del interior de Buenos

Aires, Córdoba y el “resto de la región pampeana”. Con esta ecuación, Santa Fe y el AMBA presentan una rentabilidad del 12,4% y 11,2% respectivamente, mientras que la rentabilidad sobre activos del interior de la provincia de Buenos Aires es del 30,1%, la de Córdoba es del 29,7% y la del “resto de la región pampeana alcanza el 25,9%.

Rentabilidad cooperativa en la región pampeana

	Total resultados en \$	Total activos en \$	Rentabilidad en %
AMBA	740.502	6.580.149	11,2
Interior PBA	217.948.869	723.313.091	30,1
Córdoba	215.511.057	724.570.683	29,7
Santa Fe	304.164.226	2.450.107.009	12,4
Pampeana (resto)	109.172.522	421.632.939	25,9
Total sector	847.537.176	4.326.203.871	19,6

Fuente: elaboración propia en base a INAES, Censo 2007 b).

Desde esta perspectiva, se destaca el caso de las entidades del NOA, que cuentan con una rentabilidad sobre activos superior a la media de la región pampeana (19,6%). Además, suman activos por \$367.096.304, pasivos por \$242.513.358 y cuentan con un patrimonio neto de \$124.582.946. En estas entidades se han registrado ingresos por \$342.349.246 y un resultado de \$97.781.796, con una rentabilidad sobre activos del 26,6%.

El resto de las entidades que se distribuyen en las regiones extrapampeanas presentan magnitudes patrimoniales, de facturación y de rentabilidad inferiores.

En las del NEA se registra un patrimonio neto de \$315.307.846, con facturaciones por \$543.773.035 y un resultado de \$15.334.068, o sea el 2,4% de rentabilidad. Cuyo cuenta con un patrimonio neto de \$77.001.568, con ingresos por \$121.540.281 y con un resultado de \$3.370.908, el 2,7% de rentabilidad. Finalmente, las entidades de la Patagonia suman un patrimonio neto de \$30.647.621 con facturaciones por \$40.958.215 y un resultado de \$3.512.226, el 5,6% de rentabilidad.

Resulta evidente que sólo las entidades pertenecientes al NOA y a la región pampeana tienen promedios de rentabilidad por encima de la media establecida en el orden del 17,5% por la actividad cooperativa agropecuaria de las entidades censadas.

Rentabilidad cooperativa por región

Región geográfica	Total resultados en \$	Total activos en \$	Rentabilidad en %
Pampeana	847.537.176	4.326.203.871	19,6
NOA	97.781.796	367.096.304	26,6
NEA	15.334.068	642.204.689	2,4
Cuyo	3.370.908	124.365.150	2,7
Patagonia	3.512.226	62.208.271	5,6
Total sector	967.536.174	5.522.078.284	17,5

Fuente: elaboración propia en base a INAES, Censo 2007 b).

En cuanto al nivel de endeudamiento, la sumatoria de 469 entidades del sector agropecuario presenta una deuda total de \$1.152.179.417²⁴, constituida en un 85,7% por deuda a la banca pública y privada. El 63,4% corresponde a la banca privada y el 22,2% a la banca pública. El resto se distribuye en orden de importancia entre la parte impositiva y la previsional.

Endeudamiento total entidades sector agropecuario (principal actividad económica)

	Total deuda impositiva en \$	Total deuda previsional en \$	Total deuda banca pública en \$	Total deuda banca privada en \$	Deuda total en \$
Sumatoria	115.990.481	48.643.933	256.430.173	731.114.830	1.152.179.417
Casos válidos	442	442	440	437	448

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

El cuadro que presenta los totales adeudados desagregados por región y tipo de deuda permite observar una distribución de deuda similar a la media general, con algunas excepciones, tales como la de las entidades de Córdoba, de la región pampeana y las de

²⁴ En esta ocasión se trabajó con el 95% de casos válidos.

la Patagonia, cuya deuda bancaria pública es superior a la deuda privada, o incluso las del AMBA, donde el 100% de la deuda bancaria es privada.

El caso de las entidades del NEA sobresale por presentar un total de deuda superior al del resto de las regiones y provincias, sólo superada por la totalidad de lo que debe la región pampeana (\$909.045.129) y, dentro de esta, por la provincia de Santa Fe (cuya deuda representa el 86% de la deuda pampeana). La distribución de la deuda por tipo muestra en el NEA un porcentaje elevado de deuda impositiva, con valores que se aproximan a la deuda pública bancaria (posee el 30% de la deuda total impositiva de las entidades) y una deuda previsional elevada respecto del resto de las provincias y regiones (cuenta con el 25% de la deuda total previsional de las entidades).

Endeudamiento total por tipo de deuda según región

Región geográfica	Total deuda impositiva		Total deuda previsional		Total deuda banca pública		Total deuda banca privada		Deuda total	
	Sumatoria en \$	Casos válidos	Sumatoria en \$	Casos válidos	Sumatoria en \$	Casos válidos	Sumatoria en \$	Casos válidos	Sumatoria en \$	Casos válidos
AMBA	937.348	5	0	6	0	6	2.102	6	939.450	6
Interior PBA	3.681.295	75	733.662	76	3.793.195	75	12.301.065	76	20.509.218	77
Córdoba	6.197.907	73	2.479.701	72	48.012.453	71	18.745.569	71	75.435.631	73
Santa Fe	51.148.563	95	22.999.896	95	129.632.950	96	576.978.140	95	780.759.549	98
Pampeana (resto)	8.185.253	34	2.530.074	34	9.905.319	33	10.780.636	33	31.401.281	34
NOA	7.285.452	36	2.808.317	36	19.106.427	36	55.236.907	35	84.437.104	36
NEA	35.378.519	58	12.921.930	58	38.330.779	57	46.679.548	56	133.310.776	58
Cuyo	1.413.037	47	579.657	47	2.849.675	47	7.440.971	46	12.283.341	47
Patagonia	1.763.109	19	3.590.695	18	4.799.375	19	2.949.890	19	13.103.069	19
Total	115.990.481	442	48.643.933	442	256.430.173	440	731.114.830	437	1.152.179.417	448

En el nivel de endeudamiento encontramos una posible explicación a la diferencia en los niveles de rentabilidad observados al interior de la región pampeana. Ya hemos llamado la atención sobre la diferencia entre las rentabilidades observadas en las entidades de la provincia de Santa Fe y las del interior de la provincia de Buenos Aires y Córdoba. Estas dos últimas exhiben rendimientos en el orden del 30%, mientras que la primera obtiene un rendimiento de tan sólo el 12,4%.

Una posible explicación a esta diferencia es que las entidades de Córdoba y del interior de Buenos Aires financian el 54% de sus activos con pasivos, mientras que las de Santa Fe financian los suyos con un 67%. Pero más notable aún es que, en el caso de las entidades del interior de Buenos Aires, sus pasivos están compuestos sólo en un 5% por deuda financiera e impositiva, y un 95% corresponde a los pasivos operativos. En Córdoba la composición de los pasivos es del 19% para lo financiero e impositivo, y del 81% para lo operativo, mientras que los pasivos financieros de las entidades de Santa Fe representan casi la mitad (el 48%) del total de sus deudas. Dado que los pasivos operativos suponen bajos costos de interés y los financieros e impositivos generan tasas superiores, esto podría explicar la notable diferencia de rentabilidad entre las tres provincias más destacadas de la región pampeana.

Comparación de deuda entre tres provincias de la región pampeana

	Activos	Pasivos	% sobre activos	Patrimonio neto	% sobre activos	Pasivos financieros y fiscales		Pasivos operativos	
						\$	% de pasivo	\$	% de pasivo
Santa Fe	2.450.107.009	1.630.689.452	67	819.417.557	33	780.759.549	48	849.929.903	52
Interior PBA	723.313.091	391.947.972	54	331.365.119	46	20.509.218	5	371.438.754	95
Córdoba	724.570.683	393.298.231	54	331.272.452	46	75.435.361	19	317.862.870	81

Fuente: elaboración propia en base a INAES, Censo 2007 b).

2. Capacidad de almacenaje

Ya hemos mencionado que un total de 286 entidades hacen acopio y venta de productos agropecuarios, destacándose el especial protagonismo de las entidades de la región pampeana en este rubro. En dicha región se encuentra el 41,4% de las entidades que hacen almacenamiento para comercialización, fundamentalmente de granos.

En los cuadros que siguen podremos observar la capacidad de almacenaje de las entidades. Para el acopio de granos las entidades censadas cuentan con una capacidad total de 9.632.006 toneladas de almacenamiento en silos, celdas, en instalaciones móviles-desmontables y en silos-bolsa. De ese total, el 98,2% corresponde a la capacidad de almacenamiento fijo en silos y celdas, el 1,3% en instalaciones móviles-desmontables y el 0,5% en silos-bolsa.

Dentro de lo que es el almacenamiento en instalaciones fijas, sobresale la capacidad de acopio en silos por sobre las celdas, el 86,1% del almacenamiento fijo se hace en silos. También es importante destacar que el 93% de la capacidad de acopio fijo registrado se encuentra en las entidades radicadas en la región pampeana (8.960.581 toneladas de capacidad en silos y celdas).

Podemos observar que hay un total de 186 entidades que hacen acopio en silos con capacidad para 8.147.261 toneladas. El 89,2% de ellas se encuentran radicadas en la región pampeana y tienen una capacidad de acopio total de 7.663.221 toneladas (el 94% de la capacidad total de acopio en silos de las entidades censadas). El interior de Buenos Aires y Santa Fe son las que presentan mayor cantidad de entidades que hacen acopio en silos y mayor capacidad en toneladas de almacenamiento. La mayoría de las entidades cuentan con capacidad propia de almacenaje en silos.

En cuanto al almacenamiento en celdas, tenemos un total de 117 entidades que cuentan con una capacidad de 1.310.612 toneladas de acopio en este tipo de instalaciones. El 93,2% de ellas se encuentran en la región pampeana y proveen a sus asociados de una capacidad de acopio de 1.297.360 toneladas (el 99% de la capacidad total de acopio en celdas de las entidades censadas). Las provincias de Santa Fe, Córdoba y el interior de Buenos Aires se destacan dentro de la región por la cantidad de entidades que cuentan con estas instalaciones y por la importancia en cuanto a capacidad en toneladas de almacenamiento. En este caso también la mayoría de las entidades cuenta con capacidad propia de almacenaje en celdas.

El resto del almacenamiento de granos se realiza con instalaciones que no son fijas. Unas veintiocho entidades hacen acopio en instalaciones móviles-desmontables y diecinueve en silos-bolsa. Casi la totalidad de las entidades que utilizan estas formas de almacenamiento se encuentran radicadas en la región pampeana.

Almacenaje en silos**Cantidad total de entidades, capacidad total de almacenaje, capacidad propia destinada a la producción y en puerto (en toneladas) según región**

Región geográfica	Entidades con silos	Capacidad total	Capacidad propia de la cooperativa	Capacidad destinada a la producción propia	Capacidad ubicada en el puerto
Interior PBA	53	2.589.497	1.940.965	824.654	154.756
Córdoba	37	747.471	730.711	492.474	6.399
Santa Fe	54	3.759.731	3.442.421	2.682.105	38.099
Pampeana (resto)	22	566.522	532.066	79.910	35.364
NOA	5	423.370	44.870	404.000	0
NEA	13	60.350	53.950	16.238	0
Cuyo	2	320	300	320	0
Total	186	8.147.261	6.745.282	4.499.700	234.619

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Almacenaje en celdas**Cantidad total de entidades, capacidad total de almacenaje, capacidad propia, destinada a la producción y en puerto (en toneladas) según región**

Región geográfica	Entidades con celdas	Capacidad total	Capacidad propia de la cooperativa	Capacidad destinada a la producción propia	Capacidad ubicada en el puerto
Interior PBA	32	437.870	348.227	240.732	1.338
Córdoba	26	312.315	301.315	217.880	2.600
Santa Fe	40	467.357	381.393	240.722	4.905
Pampeana (resto)	11	79.860	52.560	21.060	5.600
NOA	1	5.000	0	0	0
NEA	6	8.175	8.175	3.736	0
Cuyo	1	35	35	35	0
Total	117	1.310.612	1.091.705	724.165	14.443

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Almacenaje en móviles - desmontables**Cantidad total de entidades, capacidad total de almacenaje, capacidad propia, destinada a la producción y en puerto (en toneladas) según región**

Región geográfica	Entidades con móviles - desmontables	Capacidad total	Capacidad propia de la cooperativa	Capacidad destinada a la producción propia	Capacidad ubicada en el puerto
Interior PBA	2	5.300	5.300	5.300	0
Córdoba	10	24.320	24.300	12.820	0
Santa Fe	9	73.000	73.000	25.500	0
Pampeana (esto)	4	19.100	19.100	1.800	0
NEA	2	1.508	1.508	83	0
Cuyo	1	200	200	200	0
Total	28	123.428	123.408	45.703	0

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Almacenaje en silos-bolsa**Cantidad total de entidades, capacidad total de almacenaje, capacidad propia, destinada a la producción y en puerto (en toneladas) según región**

Región geográfica	Entidades con silos - bolsa	Capacidad total	Capacidad propia de la cooperativa	Capacidad destinada a la producción propia	Capacidad ubicada en el puerto
Interior PBA	4	12.075	12.075	7.650	0
Córdoba	1	0	0	0	0
Santa Fe	7	17.900	16.900	5.500	0
Pampeana (esto)	6	20.430	17.000	3.430	0
NEA	1	300	300	300	0
Total	19	50.705	46.275	16.880	0

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Vinculados con el acopio y venta de otro tipo de productos primarios y de elaboración agroindustrial, encontramos otras formas de almacenamiento con mayor peso en las regiones extrapampeanas.

Para la conservación de carnes y vegetales, un total de 46 entidades tienen cámaras y túneles frigoríficos con una capacidad total de almacenaje de 172.687 metros cúbicos.

En este rubro se destacan las nueve entidades de la Patagonia cuya actividad principal se relaciona con la fruticultura y tienen una capacidad total de almacenamiento de 128.535 metros cúbicos (mayoritariamente propios), es decir el 74,4% de la capacidad total de almacenaje de las entidades que tienen cámaras y túneles frigoríficos. Le siguen en importancia las veinte entidades radicadas en la región pampeana que cuentan con menor capacidad total de almacenaje (31.521 metros cúbicos).

Almacenaje en cámaras y túneles frigoríficos

Cantidad total de entidades, capacidad total de almacenaje, capacidad propia, destinada a la producción y en puerto (en metros cúbicos) según región

Región geográfica	Entidades con cámaras y túneles frigoríficos	Capacidad total	Capacidad propia de la cooperativa	Capacidad destinada a la producción propia	Capacidad ubicada en el puerto
AMBA	3	6.642	6.632	6.642	0
Interior PBA	5	735	0	596	0
Córdoba	3	22.570	22.570	22.500	0
Santa Fe	6	1.204	1.204	1.200	0
Pampeana (resto)	3	370	265	370	0
NOA	4	3.418	2.018	2.018	0
NEA	9	7.135	6.335	7.135	0
Cuyo	4	2.078	0	2.048	0
Patagonia	9	128.535	128.535	56.225	0
Total	46	172.687	167.559	98.734	0

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Varias entidades cuentan con galpones y tinglados para el almacenaje temporal de mercadería. Estas suman una capacidad total de almacenaje de 1.097.419 metros cúbicos. Se destaca la capacidad de almacenaje de estos dos tipos en las entidades radicadas en el NEA.

Tenemos un total de 150 entidades con galpones y una capacidad de almacenaje total de 1.015.528 metros cúbicos. Las veintiocho entidades del NEA cuentan con una capacidad de almacenaje (en su mayoría propia) de 582.911 metros cúbicos (el 57,4% de la capacidad total de almacenaje en galpones de las entidades). Y por último la región pampeana cuenta con mayor número de entidades con galpones, pero con menor capacidad total de almacenaje en metros cúbicos.

Almacenaje en galpones

Cantidad total de entidades, capacidad total de almacenaje, capacidad propia, destinada a la producción y en puerto (en metros cúbicos) según región

Región geográfica	Entidades con galpones	Capacidad total	Capacidad propia de la cooperativa	Capacidad destinada a la producción propia	Capacidad ubicada en el puerto
Interior PBA	30	86.377	40.527	43.915	0
Córdoba	21	104.724	91.682	81.074	0
Santa Fe	31	92.497	67.038	43.869	6.400
Pampeana (resto)	9	44.822	44.822	1.500	0
NOA	11	65.578	65.563	62.210	0
NEA	28	582.911	577.238	574.606	0
Cuyo	12	5.444	2.324	5.284	0
Patagonia	8	33.175	31.275	7.855	0
Total	150	1.015.528	920.468	820.313	6.400

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Hay un total de 42 entidades que realizan almacenaje en tinglados, con los que suman una capacidad total de 81.891 metros cúbicos. Las catorce entidades radicadas en el NEA cuentan con una capacidad total de 45.990 metros cúbicos de almacenaje en tinglados (el 56,2% de la capacidad total de almacenaje en tinglados de las entidades).

Le siguen en importancia las cinco entidades del NOA que cuentan con una capacidad total de almacenaje de 14.425 metros cúbicos y las quince de la región pampeana que cuentan con una capacidad total de almacenaje de 13.711 metros cúbicos.

Almacenaje en tinglados

Cantidad total de entidades, capacidad total de almacenaje, capacidad propia, destinada a la producción y en puerto (en metros cúbicos) según región

Región geográfica	Entidades con tinglados	Capacidad total	Capacidad propia de la cooperativa	Capacidad destinada a la producción propia	Capacidad ubicada en el puerto
Interior PBA	1	600	600	600	0
Córdoba	3	161	161	161	0
Santa Fe	5	4.600	3.100	4.600	0
Pampeana (resto)	4	4.250	700	700	0
	2	4.100	2.300	2.000	0
NOA	5	14.425	12.300	13.425	0
NEA	14	45.990	45.790	44.220	14.000
Cuyo	6	2.390	2.160	2.290	0
Patagonia	2	5.375	875	875	0
Total	42	81.891	67.986	68.871	14.000

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Para el resguardo del cultivo de plantas hortícolas y frutícolas, hay seis entidades que almacenan en invernáculos, donde tienen una capacidad total de almacenaje de 4.340 metros cúbicos. Si bien estas pocas entidades se encuentran distribuidas en cuatro regiones (dos en la pampeana, una en el NOA, dos en Cuyo y una en el NEA), sobresale por su capacidad de almacenaje la entidad que se encuentra radicada en el NEA. Esta cuenta con una capacidad total de almacenamiento de 3.500 metros cúbicos, es decir, el 80,6% de la capacidad total de almacenaje en invernáculos presentado por las entidades.

Almacenaje en invernáculos**Cantidad total de entidades, capacidad total de almacenaje, capacidad propia, destinada a la producción y en puerto (en metros cúbicos) según región**

Región geográfica	Entidades con invernáculos	Capacidad total	Capacidad propia de la cooperativa	Capacidad destinada a la producción propia	Capacidad ubicada en el puerto
Santa Fe	2	300	0	30	0
NOA	1	240	240	240	0
NEA	1	3.500	3.500	3.500	0
Cuyo	2	300	300	300	0
Total	6	4.340	4.040	4.070	0

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Finalmente, las entidades que realizan almacenaje en piletas, tanquetas y barricas son 45 y cuentan con una capacidad total de almacenaje de 30.304.685 metros cúbicos.

Entre estas entidades, se destacan las veinticuatro radicadas en la región de Cuyo que, vinculadas con la producción y comercialización vitivinícola, cuentan con una capacidad de almacenaje total de 25.865.403 metros cúbicos; es decir, el 85,3% de la capacidad total de almacenaje en piletas, tanques y barricas de las entidades.

Con una capacidad de almacenaje de 4.435.370 metros cúbicos, quedan en segundo lugar las catorce entidades radicadas en la región pampeana vinculadas fundamentalmente con la producción y comercialización de leche, cuya mayor capacidad de almacenaje se encuentra en las entidades de la provincia de Santa Fe (3.945.075 metros cúbicos).

Almacenaje en piletas / tanquetas / barricas**Cantidad total de entidades, capacidad total de almacenaje, capacidad propia, destinada a la producción y en puerto (en metros cúbicos) según región**

Región geográfica	Entidades con piletas/tanques/barricas	Capacidad total	Capacidad propia de la cooperativa	Capacidad destinada a la producción propia	Capacidad ubicada en el puerto
AMBA	2	40.005	40.005	40.005	0
Interior PBA	3	40.015	40.015	40.000	0
Córdoba	5	410.190	410.070	410.070	0
Santa Fe	3	3.945.075	3.945.050	3.930.075	0
Pampeana (resto)	1	85	85	85	0
NOA	2	60	60	30	0
NEA	3	1.852	1.032	1.032	52
Cuyo	24	25.865.403	25.865.403	25.853.167	0
Patagonia	2	2.000	2.000	2.000	0
Total	45	30.304.685	30.303.720	30.276.464	52

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

3. Comercialización agropecuaria**3.1. Comercialización agrícola**

Según el siguiente cuadro, del total de 490 entidades cooperativas y mutuales del sector agropecuario censadas, el 51,2% realiza comercialización de productos agrícolas. De las entidades que realizan algún tipo de comercialización de sus productos, el 66,5% pertenece a las provincias que integran la región pampeana y el resto se distribuyen con menor porcentaje en las demás regiones (el 14,3% en el NEA, el 7,2% en el NOA, el 6,8% en Cuyo y el 5,2% en Patagonia).

Dentro de la región pampeana, Santa Fe y el interior de Buenos Aires son las que presentan mayor cantidad de entidades que comercializan (juntas acumulan el 64,7% de las entidades comercializadoras de la región), seguidas en importancia por Córdoba y el resto de las provincias de la región.

Cantidad de entidades que comercializan productos agrícolas según región

Región geográfica	Cantidad de entidades
AMBA	2
Interior PBA	50
Córdoba	35
Santa Fe	58
Pampeana (resto)	22
NOA	18
NEA	36
Cuyo	17
Patagonia	13
Total	251

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En cuanto al tipo de bien agrícola que se comercializa, podemos ver en los siguientes cuadros desagregados por región que de las 251 entidades, en orden de importancia el 66,9% comercializa cereales, el 63,3% oleaginosas, el 25,1% semillas, el 23,1% cultivos industriales, el 9,2% frutales, el 7,6% hortalizas y legumbres y el 0,8% forestales.

El volumen total de cereal comercializado por las 168 entidades registradas es de 5.073.963 toneladas. El 92,3% de las entidades que comercializaron este producto se concentran en las provincias que integran la región pampeana y aportan casi el 100% del volumen total comercializado (5.064.013 toneladas). Dentro de la región pampeana, se destacan los casos de las provincias de Santa Fe y el interior de Buenos Aires, que juntas concentran al 74,5% del volumen total de cereales comercializados en el país por las entidades.

Cantidad de entidades que comercializaron cereales y volumen de cereales comercializado según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Volumen en toneladas
AMBA	2	360
Interior PBA	50	1.523.083
Córdoba	35	800.352
Santa Fe	58	2.248.127
Pampeana (resto)	22	492.091
NOA	18	452
NEA	36	9.472
Cuyo	17	20
Patagonia	13	6
Total	251	5.073.963

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En cuanto al tipo y volumen de cereal comercializado, puede observarse la clara primacía del trigo y del maíz, que representan el 50,2% y el 45,3% del volumen total en toneladas de cereal comercializado, respectivamente. El resto de los productos, tales como la cebada, la avena o el arroz, representan una proporción ínfima de ese total. También puede observarse que el 84,3% del volumen total de cereales comercializado por las entidades va destinado al mercado interno, mientras que el 18,8% va al mercado externo. En cuanto al circuito de comercialización de cereales privilegiado por las entidades, se destaca el circuito comercial por sobre el industrial.

Si comparamos el total de toneladas de trigo comercializado por las entidades con el total de 15.959.580 toneladas de producción²⁵ en el país durante la campaña 2004/05, vemos que las toneladas de trigo comercializadas por las 168 cooperativas equivalen al 16% de dicho total, mientras que las toneladas de maíz comercializadas equivalen al 11,2% (20.482.572 toneladas) del total de de la producción durante esa misma campaña.

.....
²⁵ Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Estimación de la campaña de trigo 2004/05. Extraído de <http://www.siaa.gov.ar/>. Consultado el 18/01/2011.

Volumen de cereales comercializado según región (en toneladas)

Región geográfica	Cereales	Trigo	Maíz	Cebada	Centeno	Avena	Arroz	Otros cereales
AMBA	360	360	0	0	0	0	0	0
Interior PBA	1.523.083	945.108	453.815	114.334	0	6.688	0	3.138
Córdoba	800.352	275.371	512.342	50	0	197	0	12.392
Santa Fe	2.248.127	987.152	1.190.304	16.015	0	990	0	53.667
Pampeana (resto)	492.091	334.617	137.390	0	0	200	16.822	8.598
NOA	452	0	352	0	0	0	0	100
NEA	9.472	4.681	2.802	0	0	0	1	1.988
Cuyo	20	0	0	0	0	0	0	20
Patagonia	6	6	0	0	0	0	0	0
Total	5.073.963	2.547.295	2.297.005	130.399	0	8.075	16.823	79.903

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de cereales comercializado por sector y circuito según región (en toneladas)

Región geográfica	Volumen total	Mercado externo	Mercado interno	Circuito industrial	Circuito comercial
AMBA	360	0	360	0	0
Interior PBA	1.523.083	615.645	1.060.438	206.325	494.477
Córdoba	800.352	26.608	773.774	136.415	583.871
Santa Fe	2.248.127	257.236	1.990.891	49.827	769.224
Pampeana (resto)	492.091	54.722	440.848	99.721	332.687
NOA	452	1	451	0	451
NEA	9.472	0	9.472	2.016	245
Cuyo	20	10	10	0	0
Patagonia	6	3	3	0	3
Total	5.073.963	954.225	4.276.247	494.304	2.180.958

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

El volumen total de oleaginosas comercializado por las 159 entidades registradas es de 6.964.292 toneladas; es decir, se comercializan casi 2.000.000 de toneladas más de oleaginosas que de cereales. El 93,1% de las entidades que comercializaron este producto se concentran en las provincias que integran la región pampeana y aportan casi el 100% del volumen total comercializado (6.902.488 toneladas). Dentro de la región pampeana, la provincia de Santa Fe concentra el 51,6% del volumen total de oleaginosas comercializadas en el país y, junto con las del interior Buenos Aires y las de Córdoba, concentran el 86,1% del volumen total comercializado por las entidades en la región y en el país.

Cantidad de entidades que comercializaron oleaginosas y volumen de oleaginosas comercializado según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Volumen en toneladas
AMBA	1	320
Interior PBA	45	1.308.222
Córdoba	31	1.095.665
Santa Fe	51	3.594.230
Pampeana (resto)	20	904.051
NOA	2	1.200
NEA	9	60.605
Cuyo	0	0
Patagonia	0	0
Total	159	6.964.292

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

El 91,3% del volumen total de oleaginosas comercializadas por las entidades corresponde a la soja y en un ínfimo porcentaje al girasol (8,4%) y a otras oleaginosas. El 85,8% de este volumen total va destinado al mercado interno, el 17,1% al mercado externo, y una vez más se privilegia el circuito comercial por sobre el industrial. Estas proporciones tienden a mantenerse en la mayoría de las regiones y provincias, con excepción del interior de la provincia de Buenos Aires, donde las toneladas exportadas se aproximan a las comercializadas en el mercado interno.

El total de toneladas de soja comercializadas por las 159 entidades equivale al 16,6% del total de toneladas de producción de soja en el país durante la campaña 2004/05 (38.300.000 toneladas)²⁶.

²⁶ Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Estimación de la campaña de soja 2004/05. Extraído de <http://www.siaa.gov.ar/>. Consultado el 18/01/2011

Volumen de oleaginosas comercializado según región (en toneladas)

Región geográfica	Oleaginosas	Soja	Girasol	Otras oleaginosas
AMBA	320	320	0	0
Interior PBA	1.308.222	1.101.061	206.069	1.092
Córdoba	1.095.665	1.083.523	12.142	0
Santa Fe	3.594.230	3.314.913	277.150	2.167
Pampeana (resto)	904.051	835.760	56.256	12.035
NOA	1.200	1.200	0	0
NEA	60.605	25.794	34.811	0
Cuyo	0	0	0	0
Patagonia	0	0	0	0
Total	6.964.292	6.362.571	586.428	15.294

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de oleaginosas comercializado por sector y circuito según región (en toneladas)

Región geográfica	Volumen total	Mercado externo	Mercado interno	Circuito industrial	Circuito comercial
AMBA	320	0	320	0	0
Interior PBA	1.308.222	675.387	809.835	130.292	398.986
Córdoba	1.095.665	50.694	1.060.031	138.581	869.192
Santa Fe	3.594.230	410.436	3.183.794	127.967	1.111.529
Pampeana (resto)	904.051	32.093	882.188	467.378	414.395
NOA	1.200	0	1.200	0	1.200
NEA	60.605	22.005	38.600	9.258	4.579
Cuyo	0	0	0	0	0
Patagonia	0	0	0	0	0
Total	6.964.292	1.190.615	5.975.967	873.477	2.799.881

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En estrecha relación con la comercialización de cereales y oleaginosas, se observa sobre todo en la región pampeana, que de las 123 entidades, el 62,6% comercializó semillas de trigo, el 54,5% comercializó semillas de soja y el 19,5%, de maíz. El resto de las semillas comercializadas, tales como las de forrajes (12,2%) o las de girasol (8,9%), representan un porcentaje mucho menor.

Cantidad de entidades que comercializan semillas por tipo según región

Región geográfica	Semillas de soja	Semillas de trigo	Semillas de maíz	Semillas de girasol	Semillas forrajeras	Semillas de hortalizas	Otras semillas
AMBA	0	0	0	0	0	0	0
Interior PBA	13	21	5	1	2	1	0
Córdoba	9	13	3	0	1	0	3
Santa Fe	34	33	12	4	7	0	6
Pampeana (resto)	10	10	4	4	3	0	1
NOA	0	0	0	0	1	0	1
NEA	1	0	0	2	1	0	8
Cuyo	0	0	0	0	0	2	1
Patagonia	0	0	0	0	0	0	0
Total	67	77	24	11	15	3	20

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Fuera de la comercialización de cereales y oleaginosas llevada adelante por las entidades de la región pampeana, cobran protagonismo entidades de otras regiones del país que comercializan cultivos industriales.

Con volúmenes de comercialización considerablemente inferiores a los que presentan los complejos cerealeros y oleaginosos, las 58 entidades contabilizadas comercializaron un volumen total de 302.179 toneladas de diferentes cultivos industriales. El 50% de estas entidades se encuentran radicadas en el NEA, el 20,7% en el NOA, el 13,8% en la región pampeana, el 10,3% en Cuyo y el 5,2% en la Patagonia. En cuanto al volumen de comercialización, las entidades pertenecientes al NEA comercializaron el 32,5% del total, mientras que las del NOA y las de Cuyo comercializaron el 26,1% y el 23,2% respectivamente. En la región pampeana, la totalidad de las entidades que comercializan cultivos industriales se concentran exclusivamente en las provincias de Santa Fe y Córdoba, y aportan el 15,9% del volumen total comercializado por las entidades del país.

Cantidad de entidades que comercializan cultivos industriales y volumen de cultivos industriales comercializado según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Volumen en toneladas
AMBA	0	0
Interior PBA	1	0
Córdoba	5	36.210
Santa Fe	2	12.905
Pampeana (resto)	0	0
NOA	12	79.764
NEA	29	98.191
Cuyo	6	70.682
Patagonia	3	4.427
Total	58	302.179

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

La heterogénea cantidad de productos agrícolas que se clasifican como cultivos industriales contribuyen porcentualmente en forma bastante pareja al volumen total comercializado. De hecho, podemos observar en el cuadro que sigue que la variable “otros cultivos” es la que mayor volumen en toneladas aporta a la sumatoria total (80.962 toneladas, el 26,5%).

La mayoría de estos productos son regionales, es decir que son propios o exclusivos de una región (o a lo sumo de dos) y la totalidad de las entidades y los volúmenes comercializados por ellas se concentran en esas regiones.

En orden de importancia, el 20,2% del volumen total de cultivos industriales comercializados corresponde al cultivo de yerba mate, que se concentra en su totalidad en la región del NEA. El 17,9% comprende al cultivo de tabaco, concentrado mayoritariamente en las entidades del NOA y secundariamente en las del NEA. El 11,9% corresponde al cultivo de maní en la provincia de Córdoba y el 11,5% a la caña de azúcar en el NOA. El 10,3% pertenece al cultivo de algodón, cuya comercialización se distribuye entre el NEA y la provincia de Santa Fe.

En inferior cantidad respecto del total, la comercialización de olivos para aceituna y aceite se concentra en la región de Cuyo, que presenta el mayor volumen comercializado en el rubro “otros cultivos industriales”.

El NEA se destaca como una de las regiones que cuenta con mayor volumen y variedad de cultivos industriales comercializados, entre los cuales se destacan los cultivos de yerba mate, algodón, tabaco y té. El resto de las regiones se concentra en uno o dos cultivos industriales específicos.

Volumen de cultivos industriales comercializado según región (en toneladas)

Región geográfica	Cultivos industriales	Olivo (aceite)	Olivo (aceituna)	Maní	Algodón	Yerba mate	Té	Tabaco	Caña de azúcar	Otros cultivos industriales
AMBA	3	0	0	0	0	0	5	0	0	0
Interior PBA	27	10	59	26	38	15	16	6	1	3
Córdoba	17	10	49	30	35	11	13	12	8	2
Santa Fe	22	7	68	46	56	12	18	15	4	3
Pampeana (resto)	9	6	27	8	17	4	16	3	2	1
NOA	14	4	18	10	10	6	9	8	1	2
NEA	17	7	34	3	13	7	36	10	8	2
Cuyo	16	2	19	0	4	3	33	2	0	0
Patagonia	5	4	12	1	3	1	14	0	0	0
Total	130	50	286	124	176	59	160	56	24	13

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En cuanto al sector y circuito de comercialización de estos productos, en el siguiente cuadro podemos observar que el 40% del volumen total de cultivos industriales va destinado al mercado externo y el 60% al mercado interno; mientras que, dentro de estos mercados, la mayoría privilegia el circuito comercial por sobre el industrial.

Dada la diversidad de productos comercializados bajo este rubro, conviene analizar por región el comportamiento particular de cada uno de ellos. Por ejemplo, en Córdoba casi la totalidad de la producción de maní va destinada al mercado externo y al circuito industrial, mientras que en la provincia de Santa Fe la totalidad de la producción de algodón se comercializa en el mercado interno y en el circuito comercial.

En el NOA el 70% del tabaco y de la caña de azúcar se comercializa en el mercado externo y el 30% en el mercado interno, y se privilegia el circuito comercial por sobre el industrial. En cambio en el NEA, el 70% de su variada producción de algodón, yerba mate, té, tabaco y azúcar va destinada al mercado interno y el 30% al mercado externo, y su distribución es casi equivalente entre los circuitos comerciales e industriales. En el caso de Cuyo, casi el 100% de su producción olivar y de otros cultivos va destinada al mercado interno, y se prioriza el circuito comercial por sobre el industrial.

Volumen de cultivos industriales comercializado por sector y circuito según región (en toneladas)

Región geográfica	Volumen total	Mercado externo	Mercado interno	Circuito industrial	Circuito comercial
AMBA	0	0	0	0	0
Interior PBA	0	2.480	0	0	0
Córdoba	36.210	37.739	2.671	2.046	625
Santa Fe	12.905	0	12.905	0	12.899
Pampeana (resto)	0	0	0	0	0
NOA	79.764	55.629	24.135	3.362	11.810
NEA	98.191	27.705	70.486	21.056	24.149
Cuyo	70.682	599	70.083	6.440	63.667
Patagonia	4.427	0	4.427	2.827	1.600
Total	302.179	124.152	184.707	35.730	114.750

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

De las veintitres entidades que comercializan frutales, podemos observar que el volumen total comercializado es de 537.447 toneladas. Dentro de estas, se destacan las ocho entidades de la región de Cuyo que comercializan el 85,1% del volumen total de frutales. En número de entidades, le siguen en importancia las siete entidades radicadas en la Patagonia, pero con un porcentaje comercializado (respecto del volumen total) considerablemente inferior (12,1%). El resto de las regiones presentan cantidad de entidades y volúmenes comercializados de escasa significación porcentual.

Cantidad de entidades que comercializan frutales y volumen de frutales comercializado según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Volumen en toneladas
AMBA	1	28
Interior PBA	0	0
Córdoba	0	0
Santa Fe	0	0
Pampeana (resto)	1	320
NOA	2	25
NEA	4	14.189
Cuyo	8	457.291
Patagonia	7	65.594
Total	23	537.447

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En la región de Cuyo, casi el 100% de los frutales comercializados por las entidades se concentra en la uva para vinificar y en menor medida en la uva de mesa y otros frutales. En la Patagonia, el 83,1% del volumen total comercializado por las entidades de la región corresponde a la producción de manzanos, el 23% al peral, el 15,4% a la uva para vinificar y un escaso porcentaje a las frutas de carozo. En la región del NEA se destaca la comercialización de frutas cítricas, fundamentalmente de naranja y limón.

Volumen de frutas comercializado según región (en toneladas)

Región geográfica	Volumen total de frutales	Volumen total de naranjo	Volumen total limón	Volumen total de otras frutas cítricas	Volumen total de frutas de carozo	Volumen total de manzano	Volumen total de peral	Volumen total uva para vinificar	Volumen total uva para mesa	Volumen total frutas finas	Volumen total nogal	Volumen total otras frutas secas	Volumen total otras frutas
AMBA	28	0	0	28	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Interior PBA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Córdoba	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Santa Fe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pampeana (resto)	320	100	0	120	0	0	0	0	0	0	0	0	100
NOA	25	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	20
NEA	14.189	2.056	941	9.213	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cuyo	457.291	0	0	0	8	0	5	456.160	300	0	0	0	823
Patagonia	65.594	0	0	0	640	54.954	15.468	10.000	0	0	0	0	0
Total	537.447	2.156	941	9.361	648	54.954	15.473	466.165	300	0	0	0	943

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En Cuyo, el 90% de la uva para vinificar comercializada por las entidades va destinada al mercado interno, y se privilegia el circuito industrial por sobre el comercial. En la Patagonia, el 65% de la comercialización de manzanos, perales y uva para vino va destinada al mercado externo y un 35% al mercado interno, también se privilegian allí los circuitos industriales por sobre los comerciales. En el caso de las entidades del NEA, la comercialización de frutas cítricas se distribuye equitativamente entre los mercados interno y externo, y nuevamente los circuitos industriales son privilegiados sobre los comerciales.

Volumen de frutales comercializado por sector y circuito según región (en toneladas)

Región geográfica	Volumen total	Mercado externo	Mercado interno	Circuito industrial	Circuito comercial
AMBA	28	20	8	2	6
Interior PBA	0	0	0	0	0
Córdoba	0	0	0	0	0
Santa Fe	0	0	0	0	0
Pampeana (resto)	320	0	320	30	240
NOA	25	0	25	5	20
NEA	14.189	7.365	6.824	437	14
Cuyo	457.291	31.400	425.891	16.130	9.761
Patagonia	65.594	43.380	22.214	16.748	4.210
Total	537.447	82.165	455.282	33.352	14.250

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Hay diecinueve entidades que comercializan un volumen total de 16.186 toneladas de hortalizas y legumbres. Las cuatro radicadas en el NEA comercializan el 50% de este volumen total, mientras que las tres del interior de Buenos Aires comercializan el 25%, las tres del NOA, el 12,5% y las cinco de Cuyo, el 6,2%.

Cantidad de entidades que comercializan hortalizas y legumbres y volumen de hortalizas y legumbres comercializado según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Volumen en toneladas
AMBA	0	0
Interior PBA	3	4.229
Córdoba	1	0
Santa Fe	0	0
Pampeana (resto)	2	314
NOA	3	2.330
NEA	4	8.217
Cuyo	5	1.074
Patagonia	1	22
Total	19	16.186

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En el NEA el 55% del volumen total de hortalizas y legumbres comercializadas por las entidades corresponde al tomate para industria, el 42% al pimiento para pimentón y en un porcentaje mucho menor al zapallo, a la cebolla, al tomate fresco y a los porotos secos. El 100% de estos productos se comercializan en el mercado interno, un 55% va destinado al circuito industrial y un 45% al circuito comercial.

Casi el 100% de las hortalizas y legumbres comercializadas por las entidades del interior de la provincia de Buenos Aires corresponde a la papa, que se destina en partes casi iguales al mercado interno y externo, y a los circuitos industrial y comercial.

En el NOA, el 61% del volumen total de hortalizas y legumbres comercializadas por las entidades de la región corresponde a la papa y el 39% a los porotos secos. El 80% de estos productos se comercializan en el mercado externo y el 20% en el mercado interno, y allí el circuito comercial se prioriza sobre el industrial.

En Cuyo, casi el 100% del volumen total comercializado por las entidades corresponde al ajo y es escaso el porcentaje correspondiente al zapallo y a los porotos secos. Estos productos se comercializan en un 72% en el mercado interno y en un 28% en el mercado externo, privilegiando nuevamente el circuito comercial por sobre el industrial.

Volumen de hortalizas y legumbres comercializado según región (en toneladas)

Región geográfica	Hortalizas y legumbres	Ajo	Cebolla	Tomate fresco	Tomate para industria	Pimiento fresco	Pimiento para pimentón	Zapallo	Papa	Porotos secos	Otras legumbres	Otras hortalizas
AMBA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Interior PBA	4.229	0	0	0	0	0	0	0	4.000	0		20
Córdoba	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	209	0
Santa Fe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pampeana (resto)	314	0	2	45	0	16	0	45	0	0	0	205
NOA	2.330	0	0	0	0	0	3.447	0	1.430	900	0	0
NEA	8.217	0	70	30	4.500	30	0	120	0	20	0	0
Cuyo	1.074	1.026	0	0	0	0	0	28	0	20	0	0
Patagonia	22	0	3	3	3	0	3	0	0	0	0	10
											0	
Total	16.186	1.026	75	78	4.503	46	3.450	193	5.430	940	209	235

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de hortalizas y legumbres comercializado por sector y circuito según región (en toneladas)

Región geográfica	Volumen total	Mercado externo	Mercado interno	Circuito industrial	Circuito comercial
AMBA	0	0	0	0	0
Interior PBA	4.229	2.000	2.229	1.000	1.229
Córdoba	0	168	0	0	0
Santa Fe	0	0	0	0	0
Pampeana (resto)	314	0	314	0	314
NOA	2.330	1.865	465	1	364
NEA	8.217	0	8.217	4.500	3.709
Cuyo	1.074	296	778	52	680
Patagonia	22	0	22	0	0
Total	16.186	4.329	12.025	5.553	6.296

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Sólo dos entidades comercializan especies forestales, una radicada en la región del NEA y otra en la provincia de Santa Fe. La entidad del NEA comercializa 37.433 toneladas; es decir, el 98% de del volumen total comercializado por ambas entidades, y se dedica totalmente a la comercialización de pino para el mercado interno. Aquella radicada en la provincia de Santa Fe comercializa 880 toneladas, de las cuales 700 corresponden al rubro “otras forestales” y 180 al eucaliptus. El 100% se comercializa en el mercado interno y va destinado al circuito industrial.

Cantidad de entidades que comercializan forestales y volumen de forestales comercializado según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Volumen en toneladas
AMBA	0	0
Interior PBA	0	0
Córdoba	0	0
Santa Fe	1	880
Pampeana (resto)	0	0
NOA	0	0
NEA	1	37.433
Cuyo	0	0
Patagonia	0	0
Total	2	38.313

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de especies forestales comercializado según región (en toneladas)

Región geográfica	Forestales	Pino	Eucaiptus	Otras forestales
AMBA	0	0	0	0
Interior PBA	0	0	0	0
Córdoba	0	0	0	0
Santa Fe	880	0	180	700
Pampeana (resto)	0	0	0	0
NOA	0	0	0	0
NEA	37.433	37.433	0	0
Cuyo	0	0	0	0
Patagonia	0	0	0	0
Total	38.313	37.433	180	700

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de especies forestales comercializado por sector y circuito según región (en toneladas)

Región geográfica	Volumen total	Mercado externo	Mercado interno	Circuito industrial	Circuito comercial
AMBA	0	0	0	0	0
Interior PBA	0	0	0	0	0
Córdoba	0	0	0	0	0
Santa Fe	880	0	880	880	0
Pampeana (resto)	0	0	0	0	0
NOA	0	0	0	0	0
NEA	37.433	0	37.433	0	37.433
Cuyo	0	0	0	0	0
Patagonia	0	0	0	0	0
Total	38.313	0	38.313	880	37.433

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

3.2. Comercialización pecuaria

De un total de 490 entidades censadas, el 31,2% comercializa productos pecuarios: ganado y otros productos de origen animal. El 60% de las entidades que comercializan productos pecuarios se concentra en la región pampeana, el 13,1% en el NEA, el 12,3% en Cuyo, el 10,8% en el NOA y el 3,8% en la Patagonia.

Cantidad de entidades que comercializan ganado y otros productos de origen animal

Región geográfica	Cantidad de entidades
AMBA	3
Interior PBA	28
Córdoba	32
Santa Fe	36
Pampeana (resto)	16
NOA	13
NEA	10
Cuyo	7
Patagonia	8
Total	153

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

El 34,6% de estas cooperativas comercializa bovinos, mientras que en otros productos los porcentajes son mucho menores: el 5,3% de las entidades comercializa porcinos, el 4,6% comercializa ovinos y otro 4,6%, conejos. Respecto de los productos de origen animal comercializados, podemos decir que el 22,9% de las entidades comercializa leche sin procesar, el 18,9% comercializa miel y sus subproductos y el 8,5%, productos avícolas (carne y huevos).

El 88,7% de las entidades que comercializan ganado bovino se concentran en la región pampeana, sobre todo en el interior de Buenos Aires, en Santa Fe y en Córdoba. En igual porcentaje se concentran en la región las entidades que comercializan leche sin procesar, pero con preponderancia casi exclusiva en las provincias de Córdoba y Santa Fe. El 65,5% de las entidades que comercializan miel y sus subproductos se concentra también en dicha región. Fuera de la región pampeana, en este último rubro sobresale la región del NOA con cinco entidades (el 17,2%) que comercializan miel.

Cantidad de entidades que comercializan ganado y otros productos de origen animal según región

Región geográfica	Bovinos	Ovinos	Caprinos	Porcinos	Conejos
AMBA	0	0	0	0	0
Interior PBA	17	4	0	0	1
Córdoba	10	0	0	0	2
Santa Fe	14	0	0	3	0
Pampeana (resto)	6	1	0	1	2
NOA	1	0	1	2	0
NEA	4	1	1	2	0
Cuyo	0	0	0	0	1
Patagonia	1	1	0	0	1
Total	53	7	2	8	7

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Cantidad de entidades que comercializan ganado y otros productos de origen animal según región (continuación)

Región geográfica	Producción avícola (carne)	Producción avícola (huevos)	Miel y subproductos	Leche s/ procesar	Otros productos pecuarios
AMBA	1	0	1	0	1
Interior PBA	0	0	8	2	2
Córdoba	1	2	2	15	4
Santa Fe	1	0	4	14	2
Pampeana (resto)	1	1	4	0	3
NOA	1	1	5	2	2
NEA	1	1	2	1	2
Cuyo	1	1	2	1	2
Patagonia	0	0	1	0	2
Total	7	6	29	35	20

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Las 53 entidades que se dedican a la comercialización bovina, vendieron un volumen total de 789.292 cabezas de ganado, lo que equivale al 5,5% del total de cabezas de ganado bovino faenado en el país durante el 2005²⁷. El 94,7% de ese volumen total (747.852 cabezas) fue comercializado por las entidades de la región pampeana.

Dentro de esta región, el 41,4% de ganado bovino comercializado estuvo a cargo de las cooperativas radicadas en la provincia de Santa Fe. En segundo lugar, se destacan las que se encuentran en el “resto de la región pampeana”, ya que siendo sólo seis entidades, comercializaron un volumen total de 214.057 cabezas de ganado, lo cual significa el 28,6% del volumen total comercializado por las entidades de la región y el 27,1% del volumen total comercializado por las entidades del país. Esto da un promedio de cabezas de ganado comercializadas por entidad (35.676 cabezas) superior al de la provincia de Santa Fe y al del interior de Buenos Aires. Esta última llama la atención por tener mayor número de entidades que comercializan, pero con inferior volumen total y de cabezas promedio por entidad comercializadas: 161.710 cabezas (21,5% del total comercializado en la región) y 9.512 cabezas promedio por entidad.

²⁷ Un total de 14.251.709 cabezas faenadas. Fuente: Ex Junta Nacional de Carnes, Mercados Ganaderos - ex Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA), Servicio de Sanidad Animal (SENASA) y ex Oficina Nacional de Control y Comercialización Agropecuario (ONCCA). Estimación del total de ganado bovino faenado durante el 2005. Extraído de <http://www.siiia.gov.ar/>. Consultado el 18/01/2011.

Las ocho entidades que hacen comercialización porcina vendieron un volumen total de 124.833 cabezas de ganado. El 83,4% de este total (104.113 cabezas) fue comercializado en la región pampeana. Dentro de esta región, a las tres entidades radicadas en la provincia de Santa Fe les corresponde el 98% del total de cabezas porcinas comercializadas por las entidades de la región pampeana (102.259 cabezas) y el 82,2% del volumen total de cabezas comercializadas por las entidades del país.

Las siete entidades que comercializan conejos vendieron un total de 101.190 cabezas. A una de las entidades radicada en alguna de las provincias que integran el “resto de la región pampeana” le corresponde el 89,1% del volumen total de conejos comercializados por las entidades del país (90.000 cabezas).

Volumen de productos pecuarios comercializado por tipo según región

Región geográfica	Bovinos		Ovinos		Caprinos	
	En cabezas	Casos válidos	En cabezas	Casos válidos	En cabezas	Casos válidos
Interior PBA	161.710	17	12.344	4	0	0
Córdoba	62.137	10	0	0	0	0
Santa Fe	309.948	13	0	0	0	0
Pampeana (resto)	214.057	6	11.000	1	0	0
NOA	16.000	1	0	0	1	1
NEA	4.840	4	160	1	200	1
Patagonia	20.600	1	0	0	0	0
Total	789.292	52	23.504	6	201	2

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Las siete entidades que comercializan ovinos vendieron un volumen total de 23.504 cabezas, concentrándose casi en su totalidad dentro de las entidades radicadas en el interior de la provincia de Buenos Aires y en el “resto de la región pampeana”.

Volumen de productos pecuarios comercializado por tipo según región (continuación)

Región geográfica	Porcinos		Conejos		Avícolas (carne)	
	En cabezas	Casos válidos	En Kg	Casos válidos	En toneladas	Casos válidos
Interior PBA	0	0	7.040	2	0	0
Córdoba	102.259	3	0	0	4.793	1
Santa Fe	1.854	1	90.000	1	5	1
Pampeana (resto)	120	1	0	0	0	0
NOA	20.600	2	0	0	12.000	1
NEA	0	0	150	1	0	1
Patagonia	0	0	4.000	1	0	0
Total	124.833	7	101.190	5	16.798	4

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En cuanto a los otros productos de origen animal comercializados debemos detenernos un momento para hacer algunas aclaraciones sobre los datos en el caso de la leche sin procesar. La información consignada en el documento oficial con datos provisorios sobre este rubro presenta inconsistencias de registro. Por un lado, es reducido el número de cooperativas registradas que pueden ser tomadas como casos válidos (32), cuando SanCor declaró que sólo sus asociadas son más de setenta - ver estudio de caso -, y por otro lado, se agrega una declaración de volúmenes comercializados extremadamente dispares. Consultados los volúmenes totales de producción de leche en el país para el año 2005 - fecha del registro de información volcada al censo del 2007 -, que asciende a alrededor de 9.500 millones de litros²⁸, y la producción declarada por SanCor, que reúne buena parte de las cooperativas de primer grado con 1.700 millones de litros anuales, hemos estimado una corrección de los decimales de los volúmenes declarados por las cooperativas de Córdoba y Santa Fe, posibilitando de este modo una aproximación que consideramos más razonable y cercana a la realidad.

²⁸ Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca - Dirección de Industria Alimentaria. Estimación del total de leche con destino producida durante el 2005. Extraído de <http://www.siiia.gov.ar/>. Consultado el 09/02/2011

Volumen de otros productos de origen animal comercializado por tipo según región

Región geográfica	Avícolas (huevos)		Miel y subproductos		Leche s/ procesar	
	En millones de unidades	Casos válidos	En Kg	Casos válidos	En millones de litros	Casos válidos
AMBA	0	0	3.000	1	0	0
Interior PBA	0	0	2.134.361	8	38	1
Córdoba	12.000	2	33.380	2	669	15
Santa Fe	0	0	87.633	2	604	12
Pampeana (resto)	5	1	179.240	4	0	0
NOA	0	0	568.300	5	36	2
NEA	0	0	50.000	2	0	1
Cuyo	8	1	20.300	2	100	1
Patagonia	0	0	3.700	1	0	0
Total	12.013	4	3.079.914	27	1.447	32

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Hechas las advertencias correspondientes, podemos decir que las 32 entidades registradas que comercializan leche sin procesar habrían comercializado un volumen de 1.447 millones de litros (el 15,2% del total de leche producida en el país durante el año 2005). El 88% de este volumen total de leche sin procesar es comercializado por las quince entidades radicadas en las provincias de Córdoba y las doce entidades de Santa Fe, dentro de la región pampeana.

El otro producto que se destaca es la miel y sus subproductos. Las veintinueve entidades que lo comercializan vendieron un volumen total de 3.079.914 kg de miel. El 79,1% de ese total fue comercializado por las diecisiete entidades radicadas en la región pampeana (2.437.614 kg) y el 18,4% (568.300 kg) por las cinco radicadas en el NOA. Dentro de la región pampeana, la mayor cantidad de entidades (ocho) y el mayor volumen total de miel comercializada se concentran en el interior de Buenos Aires. La misma cuenta con el 69,3% del volumen total de miel comercializada por las entidades del país.

En los siguientes cuadros podemos observar que entre el 95 y el 100% de la comercialización de ganado (bovino, porcino, ovino y conejo) realizado por las entidades va destinado al mercado interno. Lo mismo ocurre con la producción avícola de carne y huevos.

Volumen de bovinos comercializado por sector según región

Región geográfica	Volumen total de bovinos		Mercado externo	Mercado interno
	En cabezas	Casos válidos	En cabezas	En cabezas
Interior PBA	161.710	17	9.553	152.157
Córdoba	62.137	10	2.494	59.643
Santa Fe	309.948	13	4.058	305.890
Pampeana (resto)	214.057	6	24.816	189.241
NOA	16.000	1	0	16.000
NEA	4.840	4	200	4.640
Patagonia	20.600	1	0	20.600
Total	789.292	52	41.121	748.171

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de porcinos comercializado por sector según región

Región geográfica	Volumen total de porcinos		Mercado externo	Mercado interno
	En cabezas	Casos válidos	En cabezas	En cabezas
Santa Fe	102.259	3	1.770	100.489
Pampeana (resto)	1.854	1	0	1.854
NOA	120	1	0	120
NEA	20.600	2	0	20.600
Total	124.833	7	1.770	123.063

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de ovinos comercializado por sector según región

Región geográfica	Volumen total de ovinos		Mercado externo	Mercado interno
	En cabezas	Casos válidos	En cabezas	En cabezas
Santa Fe	12.344	4	0	12.344
Pampeana (resto)	11.000	1	0	11.000
NEA	160	1	80	80
Total	23.504	6	80	23.424

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de conejos comercializado por sector según región

Región geográfica	Volumen total de conejos		Mercado externo	Mercado interno
	En Kg	Casos válidos	En Kg	En Kg
Córdoba	7.040	2	0	7.040
Pampeana (resto)	90.000	1	0	90.000
Cuyo	150	1	0	150
Patagonia	4.000	1	4.000	0
Total	101.190	5	4.000	97.190

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de carne avícola comercializado por sector según región

Región geográfica	Volumen total de avícolas (carne)		Mercado externo	Mercado interno
	En toneladas	Casos válidos	En toneladas	En toneladas
Córdoba	0	0	0	0
Santa Fe	4.793	1	0	4.793
Pampeana (resto)	5	1	0	5
NOA	0	0	27	0
NEA	12.000	1	0	12.000
Cuyo	0	1	0	0
Total	16.798	4	27	16.798

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen avícola de huevos comercializado por sector según región

Región geográfica	Volumen total avícolas (huevos)		Mercado externo	Mercado interno
	En millones de unidades	Casos válidos	En millones de unidades	En millones de unidades
Córdoba	12.000	2	0	12.000
Pampeana (resto)	5	1	0	5
NEA	0	0	0	0
Patagonia	8	1	0	8
Total	12.013	4	0	12.013

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En el caso de la leche sin procesar, el 90% de las entidades la comercializan en el mercado interno y el 10% en el mercado externo. Fuera de esta tendencia general, podemos resaltar que las entidades radicadas en Córdoba comercializan un 20% de leche en el mercado externo y el resto en el mercado interno.

La comercialización de miel se realiza en un 54,8% en el mercado interno y en un 45,2% en el mercado externo. Las cinco entidades del NOA se diferencian del resto por comercializar más del 90% de la miel en el mercado externo, al igual que las dos de la provincia de Santa Fe, en la región pampeana. La única entidad registrada en la Patagonia destina el 73% de la miel comercializada al mercado externo. Las otras entidades tienden a privilegiar el mercado interno por sobre el externo.

Volumen de leche sin procesar comercializado por sector según región

Región geográfica	Volumen total de leche s/ procesar		Mercado externo	Mercado interno
	En millones de litros	Casos válidos	En millones de litros	En millones de litros
Interior PBA	38	1	0	38
Córdoba	669	15	131	538
Santa Fe	604	12	46	604
NOA	36	2	0	36
NEA	0	1	0	0
Cuyo	100	1	0	100
Total	1.447	32	177	1.316

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de miel y subproductos comercializado por sector según región

Región geográfica	Volumen total miel y subproductos		Mercado externo	Mercado interno
	En kg	Casos válidos	En kg	En kg
AMBA	3.000	1	0	3.000
Interior PBA	2.134.361	8	727.440	1.406.921
Córdoba	33.380	2	13.000	20.380
Santa Fe	87.633	2	84.633	3.000
Pampeana (resto)	179.240	4	21.680	157.560
NOA	568.300	5	523.000	45.300
NEA	50.000	2	20.000	30.000
Cuyo	20.300	2	0	20.300
Patagonia	3.700	1	2.700	1.000
Total	3.079.914	27	1.392.453	1.687.461

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

A modo de síntesis, podemos decir que los productos primarios comercializados por las entidades se encuentran bien diferenciados por región. El peso de las entidades de cada región nos permite establecer un mapa de la especialización de la actividad agropecuaria de las cooperativas en cada lugar, según el producto que comercializan mayormente.

Las entidades de la región pampeana se especializan fundamentalmente en la comercialización de granos y productos pecuarios. Esta zona cuenta con el 90% de las entidades que comercializan cereales y oleaginosas, y casi con el 100% del volumen total de granos comercializado por las entidades. Se presentan cifras parecidas en la comercialización de ganado bovino, porcino, ovino y de conejos, así como también en los productos de origen animal, como la leche sin procesar y la miel. Al interior de dicha región, hay un importante número de entidades de la provincia de Córdoba que se especializan en la comercialización de maní. Lo mismo ocurre con la papa en el interior de la provincia de Buenos Aires, donde se concentra más del 70% del volumen total de papa comercializada por las entidades.

Las entidades del NEA se especializan fundamentalmente en la comercialización de una variada cantidad de cultivos industriales, tales como la yerba mate, el algodón, el tabaco y el té. Esta región cuenta con casi el 100% del volumen total comercializado de yerba mate y té, el 60% del algodón y el 30% del tabaco (superada únicamente por las entidades del NOA). También se destacan en la comercialización casi exclusiva de frutales como el naranjo y el limón, de hortalizas y legumbres como el tomate para industria y de especies forestales como el pino.

En el caso de las entidades del NOA, allí también se especializan en la comercialización de cultivos industriales, como el tabaco y el algodón. En esta región las entidades comercializan el 70% del volumen total de tabaco administrado por las entidades del país y el 60% del algodón. También se destacan las entidades que comercializan papa, aunque con un porcentaje menor al presentado por las del interior de Buenos Aires.

Por su parte, las entidades de Cuyo se dedican casi exclusivamente a la comercialización del cultivo frutícola de uva para vinificación y, en segundo lugar (en volumen de comercialización), al de olivos para aceite y aceituna.

Las entidades de la Patagonia se orientan específicamente a la comercialización frutícola de manzanos y perales, y cuentan con el 100% del volumen total operado por las entidades en dichos productos frutales.

4. Producción primaria

4.1. Producción agrícola

En materia productiva, el 26,5% de las entidades censadas realizan algún tipo de producción agrícola. El 60% de estas entidades se encuentra en la región pampeana, el 13,1% en el NEA, el 12,3% en Cuyo, el 10,8% en el NOA y el 3,8 % en la Patagonia. Dentro de la región pampeana, el mayor número de entidades productoras se encuentran en el interior de la provincia de Buenos Aires y luego en las provincias de Santa Fe y Córdoba.

Cantidad de entidades que realizan producción agrícola según región

Región geográfica	Cantidad de entidades
AMBA	3
Interior PBA	27
Córdoba	17
Santa Fe	22
Pampeana (resto)	9
NOA	14
NEA	17
Cuyo	16
Patagonia	5
Total	130

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

La mayoría de estas entidades se dedica a la producción agrícola de granos, casi todas en la región pampeana. De las 130 entidades registradas, el 40,8% produce oleaginosas y el 36,9%, cereales.

También encontramos que un 19,2% de las entidades se dedica a la producción de cultivos industriales de diferente tipo, producción que se concentra mayoritariamente en las entidades del NEA y del NOA.

En menor medida, unas diecisiete entidades, doce de ellas concentradas en la región pampeana, producen aromáticas, y unas dieciseis entidades, diez de ellas concentradas en la región de Cuyo, producen frutales. También se observan once entidades en gran parte radicadas entre las regiones de Cuyo y del NOA que se dedican a la producción de hortalizas y legumbres.

Cantidad de entidades que realizan producción (por tipo de producto) según región

Región geográfica	Cereales	Oleaginosas	Cultivos industriales	Forestales	Flores de corte	Frutales	Hortalizas y legumbres	Aromáticas
AMBA	1	1	1	0	0	2	0	0
Interior PBA	17	18	0	1	0	0	1	2
Córdoba	10	9	2	0	0	0	1	5
Santa Fe	12	16	1	0	0	0	0	4
Pampeana (resto)	6	6	0	1	0	1	1	1
NOA	1	0	9	0	0	0	3	2
NEA	1	3	11	1	0	0	1	2
Cuyo	0	0	1	0	1	10	4	1
Patagonia	0	0	0	0	0	3	0	0
Total	48	53	25	3	1	16	11	17

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Hay una notoria preponderancia en cantidad de hectáreas sembradas y cosechadas de oleaginosas sobre los cereales y otros productos agrícolas. Las 53 entidades que producen oleaginosas han sembrado un total de 704.758 hectáreas y cosechado un total de 36.628 hectáreas y 2.212.864 toneladas, mientras que las 48 que producen cereales han sembrado 279.389 hectáreas, y cosecharon 16.691 hectáreas y 1.147.661 toneladas. La significativa diferencia entre hectáreas sembradas y cosechadas puede ser producto de que las actividades de cosecha son contratadas a terceros, usualmente grandes contratistas de maquinarias, debido a que los servicios brindados a productores de siembra y cosecha se encuentran registrados en otra sección, como veremos más adelante²⁹.

El 70,2% del total de hectáreas sembradas por las entidades corresponde a la producción de oleaginosas y el 27,8% a la de cereales. Les siguen en importancia los cultivos industriales con el 1,6% del total de hectáreas sembradas por las entidades (16.527 sembradas), 19.406 hectáreas y 894.376 toneladas cosechadas.

²⁹ No obstante, también puede haber interferido el error humano al responder o al registrar esta información confundiendo lo que es producción propia de la cooperativa con prestación de servicios a productores.

Superficie sembrada y superficie y toneladas cosechadas de oleaginosas según región

Región geográfica	Siembra	Cosecha	Cosecha
	En hectáreas	En hectáreas	En toneladas
AMBA	180	180	320
Interior PBA	7.268	6.913	17.454
Córdoba	17.409	17.409	45.599
Santa Fe	673.483	5.638	1.800.245
Pampeana (resto)	5.571	5.641	347.536
NOA	0	0	0
NEA	847	847	1.710
Cuyo	0	0	0
Patagonia	0	0	0
Total	704.758	36.628	2.212.864

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Superficie sembrada y superficie y toneladas cosechadas de cereales según región

Región geográfica	Siembra	Cosecha	Cosecha
	En hectáreas	En hectáreas	En toneladas
AMBA	180	180	360
Interior PBA	7.652	4.527	11.766
Córdoba	7.195	7.195	33.386
Santa Fe	260.654	2.050	1.095.019
Pampeana (resto)	3.378	2.409	6.859
NOA	2	2	1
NEA	328	328	270
Cuyo	0	0	0
Patagonia	0	0	0
Total	279.389	16.691	1.147.661

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Superficie sembrada y superficie y toneladas cosechadas de cultivos industriales según región

Región geográfica	Siembra	Cosecha	Cosecha
	En hectáreas	En hectáreas	En toneladas
AMBA	0	5	500
Interior PBA	0	0	0
Córdoba	3.572	3.572	8.585
Santa Fe	2	0	0
Pampeana (resto)	0	0	0
NOA	6.197	5.570	183.703
NEA	6.196	9.699	692.566
Cuyo	560	560	9.022
Patagonia	0	0	0
Total	16.527	19.406	894.376

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

4.2. Producción ganadera

Sólo el 10,2% de las entidades hace algún tipo de producción ganadera, (cincuenta casos) de estos, el 66% se encuentra en la región pampeana, el 14% en el NEA, el 8% en el NOA, otro 8% en la Patagonia y el 4% en Cuyo. Dentro de la región pampeana, la mayoría de las entidades que hacen producción ganadera se encuentran en el interior de la provincia de Buenos Aires y en la provincia de Córdoba (que tienen diez entidades cada una).

La mayoría de las entidades³⁰ se dedica a la producción bovina, y le siguen en importancia las entidades que realizan producción porcina. La producción bovina realizada por las entidades ocupó un total de 13.258 hectáreas totales (sobre quince casos válidos), con un total de cabezas de ganado bovino registradas al 30 de junio de 2006 de 19.631 cabezas (sobre diecisiete casos válidos).

³⁰ En el siguiente cuadro se trabajó sobre un número inferior de entidades, ya que no se pudo contar con la información completa y detallada de las cincuenta entidades que se dedican a la producción ganadera. No obstante, consideramos que los datos presentados son representativos de la distribución de entidades que realizan producción ganadera por tipo de producto (64% de casos válidos).

Cantidad de entidades que realizan producción ganadera según región

Región geográfica	Cantidad de entidades
AMBA	0
Interior PBA	10
Córdoba	10
Santa Fe	7
Pampeana (resto)	6
NOA	4
NEA	7
Cuyo	2
Patagonia	4
Total	50

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Cantidad de entidades que realizan producción ganadera (por tipo de producto) según región

Región geográfica	Bovino	Ovino	Caprino	Porcino	Conejos	Avícola
AMBA	0	0	0	0	0	0
Interior PBA	5	0	1	0	1	0
Córdoba	5	0	0	0	1	0
Santa Fe	2	0	0	1	0	0
Pampeana (resto)	2	0	0	1	1	0
NOA	1	0	0	2	0	1
NEA	3	0	1	2	0	0
Cuyo	0	0	0	1	0	0
Patagonia	0	1	0	0	0	0
Total	18	1	2	7	3	1

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

A modo de síntesis, en estos cuadros podemos observar un mapa de especialización productiva de las entidades por región similar al establecido para la comercialización.

Las entidades de la región pampeana se especializan en la producción de granos (cereales y oleaginosas) y, en menor medida, de ganado bovino. Las del NEA en la producción de cultivos industriales, al igual que las del NOA que, además, se especializan en la producción hortícola. Las de Cuyo se concentran en la producción de frutales, al igual que las de la Patagonia, aunque en mucha menor medida que estas últimas.

5. Producción agroindustrial

De las 490 entidades censadas, el 32,6% realiza algún procesamiento industrial de sus productos agropecuarios (160 casos). El 42,5% de estas entidades está radicada en la región pampeana; el 22,5% en el NEA; el 20,6% en Cuyo; el 8,7% en la Patagonia; y el 5,6% en el NOA.

Cantidad de entidades que realizan actividades agroindustriales según región

Región geográfica	Cantidad de entidades
AMBA	5
Interior PBA	16
Córdoba	13
Santa Fe	18
Pampeana (resto)	16
NOA	9
NEA	36
Cuyo	33
Patagonia	14
Total	160

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Este tipo de producción agroindustrial se encuentra bien diferenciada por regiones. A pesar de no contar con información completa sobre el tipo de actividad agroindustrial de los 160 casos indicados anteriormente, el siguiente cuadro nos permite observar en forma desagregada (sobre 112 casos válidos, o sea el 70%) que en la región de Cuyo se encuentran las entidades que producen vinos y mostos sulfitados, en el NEA están las que producen yerba mate y en la región pampeana, las que producen mayoritariamente leche, quesos, alimentos para animales y alimentos balanceados. Los tres casos válidos del NOA también se insertan dentro de este último rubro lácteo.

Cantidad de entidades que realizan actividades agroindustriales (por tipo de producto) según región – productos más mencionados

Región geográfica	Vinos	Mostos sulfitados	Alimentos balanceados	Leche	Quesos	Alimentos para animales	Yerba mate	Fruta
AMBA	0	0	0	0	1	0	0	2
Interior PBA	0	0	2	2	3	2	0	1
Córdoba	0	0	1	1	7	2	0	0
Santa Fe	0	0	2	3	4	5	0	0
Pampeana (resto)	0	0	2	2	4	2	0	2
NOA	0	0	0	2	1	0	0	0
NEA	0	0	1	1	1	1	10	1
Cuyo	24	15	1	1	0	0	0	0
Patagonia	2	0	0	0	0	0	0	1
Total	26	15	9	12	21	12	10	7

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

6. Actividades de investigación y desarrollo

Del total de 490 entidades censadas, 67 (el 13,7%) hacen algún tipo de actividad que puede denominarse de investigación y desarrollo. De ese total, el 62,7% se encuentra en la región pampeana, el 20,9% en el NEA, el 13,4% en el NOA y el 3% en Cuyo. Dentro de la región pampeana, las provincias de Santa Fe y Córdoba concentran la mayor cantidad de entidades que hacen investigación y desarrollo en la región.

Entre las entidades del país, hay 56 que hacen investigación y desarrollo en agricultura y 24 en ganadería. De las 67 entidades, tan sólo 24 tienen laboratorio propio.

Cantidad de entidades que realizan actividades de investigación y desarrollo (por tipo de actividad) y que tienen laboratorio propio según región

Región geográfica	Realiza actividades de investigación y desarrollo	Realiza actividades de investigación y desarrollo en agricultura	Realiza actividades de investigación y desarrollo en ganadería	Tiene laboratorio propio
Interior PBA	6	6	1	2
Córdoba	14	12	8	4
Santa Fe	18	15	4	8
Pampeana (resto)	4	3	2	3
NOA	9	8	1	2
NEA	14	10	8	4
Cuyo	2	2	0	1
Total	67	56	24	24

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En cuanto a los tipos de actividades de investigación desarrolladas por las entidades, podemos observar en el cuadro siguiente que la mayoría de las entidades priorizan las áreas de investigación vinculadas con: el manejo de insumos, el manejo de técnicas de labranza y el manejo de cultivos (en orden de importancia), y es mucho menor el número de entidades que hacen investigación biotecnológica y genética. La mayoría de las entidades privilegian la etapa de investigación demostrativa o de extensión por sobre la etapa de ensayo o experimental.

Aunque no sean muchas, es de destacar la importancia de las nueve entidades que hacen investigación biotecnológica y genética (cinco de ellas en la región pampeana, dos en el NEA y otras dos en el NOA), puesto que estas líneas de investigación requieren mayores capacidades e inversiones, y generalmente son de largo plazo, pero sus resultados permiten agregar mayor valor a la producción primaria e industrial de alimentos, así como también aumentar los grados de sustentabilidad ambiental de la actividad.

Cantidad de entidades que realizan actividades de investigación y desarrollo en agricultura por tipo de actividad y región

Región geográfica	Realiza actividades de investigación y desarrollo en agricultura	Biotecnología, genética	Manejo de insumos	Manejo de cultivos	Manejo de técnicas de labranza	Otras, sin especificar
Interior PBA	6	0	5	1	2	1
Córdoba	12	1	8	8	6	1
Santa Fe	15	3	12	9	9	2
Pampeana (resto)	3	1	2	1	1	0
NOA	8	2	4	4	4	1
NEA	10	2	5	5	8	2
Cuyo	2	0	1	1	1	1
Total	56	9	37	29	31	8

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Cantidad de entidades que realizan actividades de investigación y desarrollo en agricultura por etapa y región

Región geográfica	Realiza actividades de investigación y desarrollo en agricultura	Etapa experimental (ensayo)	Etapa extensión (demostrativo)
Interior PBA	6	1	1
Córdoba	12	3	5
Santa Fe	15	7	9
Pampeana (resto)	3	1	1
NOA	8	2	2
NEA	10	1	4
Cuyo	2	1	1
Total	56	16	23

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

De las veinticuatro entidades que realizan actividades de investigación en ganadería, quince hacen investigaciones sobre manejo de ganado, catorce sobre mejoramiento genético y ocho sobre inseminación artificial. En ellas, se prefiere la etapa de extensión por sobre la experimental.

En este caso, cabe el mismo comentario hecho anteriormente sobre las entidades que realizan investigación genética. Las catorce entidades que hacen investigación genética (siete ubicadas en el NEA, seis en la región pampeana y una en el NOA) más las ocho que realizan inseminación artificial (cinco en la región pampeana y tres en el NEA) demuestran la importancia que tiene este campo de conocimiento para el desarrollo productivo e industrial de la actividad ganadera del país, vinculado con el mejoramiento genético de especies animales, con el control de enfermedades y con la inseminación artificial para el mejoramiento en la calidad y eficiencia de las prácticas reproductivas (apareamiento, fertilidad y aprovechamiento del macho).

Cantidad de entidades que realizan actividades de investigación y desarrollo en ganadería por tipo de actividad y región

Región geográfica	Realiza actividades de investigación y desarrollo en ganadería	Mejoramiento genético	Inseminación artificial	Manejo de ganado	Otras sin especificar
Interior PBA	1	0	0	1	0
Córdoba	8	3	3	4	2
Santa Fe	4	1	1	3	3
Pampeana (resto)	2	2	1	0	0
NOA	1	1	0	0	0
NEA	8	7	3	7	1
Total	24	14	8	15	6

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Cantidad de entidades que realizan actividades de investigación y desarrollo en ganadería por etapa y región

Región geográfica	Realiza actividades de investigación y desarrollo en ganadería	Etapa experimental (ensayo)	Etapa extensión (demostrativo)
Interior PBA	1	0	1
Córdoba	8	3	1
Santa Fe	4	2	3
Pampeana (resto)	2	1	0
NOA	1	0	0
NEA	8	3	8
Total	24	9	13

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

7. Servicios agropecuarios

Entre los servicios agropecuarios brindados por las entidades censadas, podemos observar que mayormente se privilegian los servicios de aplicación de agroquímicos, seguidos en importancia por los de siembra y cosecha, y en menor proporción aún por los de tratamiento fitosanitario.

En cada rubro de servicio tenemos diferentes cantidades de entidades y de asociados por región que toman los servicios, y se privilegian diferentes tipos de servicios en cada región (de siembra o de cosecha, por ejemplo).

El siguiente cuadro presenta la cantidad de entidades que ofrecen servicios de siembra, productores asistidos y hectáreas sembradas con este servicio.

En este rubro, tenemos un total de 38 entidades que brindan el servicio, con 1.835 productores asistidos y 53.903 hectáreas sembradas. De las 38 entidades que ofrecen servicios de siembra, 20 pertenecen a la región pampeana y asisten a un número total de 885 productores (el 48,2% del total de productores asistidos), que siembran un total de 33.277 hectáreas (el 61,7% del total de hectáreas sembradas por las entidades que prestan este servicio).

Dentro de la región pampeana, se destaca el caso de las cuatro entidades radicadas en lo que se denomina el “resto de la región pampeana”, puesto que brindan servicios de siembra a 617 productores y siembran 20.750 hectáreas. Dichas cifras permiten observar un mayor número promedio de asociados por entidad que toman el servicio (154 productores), respecto de otras provincias que cuentan con mayor número de entidades prestadoras, como Santa Fe, que tiene nueve entidades para 222 productores, es decir, veinticuatro asociados por entidad.

Fuera de la región pampeana, se destaca el caso de las seis entidades del NEA, que han prestado servicios de siembra a 620 productores (el 33,8% del total de productores asistidos por las entidades) y han sembrado 15.500 hectáreas (el 28,7% del total de hectáreas sembradas por las entidades que brindan este servicio). En esta región también encontramos un mayor número promedio de asociados por entidad que toman el servicio (103 productores), respecto de otras regiones, como la pampeana, que cuenta con mayor número de entidades prestadoras, pero con menor cantidad promedio de productores asistidos por entidad (veinte entidades para 885 productores, es decir 44 asociados por entidad).

Servicios de siembra según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Productores	Hectáreas
Interior PBA	3	11	600
Córdoba	4	35	1.936
Santa Fe	9	222	9.991
Pampeana (resto)	4	617	20.750
NOA	8	256	4.835
NEA	6	620	15.500
Cuyo	4	74	291
Total	38	1.835	53.903

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En cuanto a los servicios de cosecha mecánica, tenemos un total de 35 entidades que prestan este servicio. En total suman 1.684 productores asistidos y 54.227 hectáreas cosechadas.

De estos totales podemos decir que veinticuatro de dichas entidades pertenecen a la región pampeana y asisten a unos 945 productores (el 56,1% de los productores asistidos), y que cosecharon 28.220 hectáreas (el 52% del total de hectáreas cosechadas por las

entidades que prestan este servicio). En el caso pampeano es notorio que son más los productores que toman este servicio respecto del de siembra, pero cubren un número menor de hectáreas, lo que puede indicar que los productores que utilizan los servicios de cosecha son productores de menor tamaño.

Dentro de esta región se destacan la cantidad de productores asistidos y entidades oferentes del servicio en las provincias de Santa Fe y Córdoba, y es igualmente notoria la escasa cantidad de entidades oferentes y productores asistidos en las provincias del resto de la región pampeana (o “Pampeana (resto)” en los cuadros). Comparando con el cuadro anterior, podemos observar cómo los productores y entidades de esta parte de la región privilegian los servicios de siembra (con cuatro entidades y 617 productores asistidos) por sobre los de cosecha (con dos entidades y 36 productores asistidos).

Fuera de la región pampeana, se destacan las seis entidades del NOA que brindan el servicio a 612 productores (36,3% del total de productores asistidos), y que cosechan 25.257 hectáreas, es decir el 46,6% del total de hectáreas cosechadas por las entidades que ofrecen este servicio. En este caso, también encontramos un mayor número promedio de productores por entidad que toman el servicio (102 productores), respecto de otras regiones, como la pampeana, que tiene mayor número de entidades prestadoras y menor número promedio de productores asistidos por entidad.

También debemos señalar el escaso número de entidades prestadoras y productores asistidos que presenta el NEA en servicios de cosecha (tres entidades para 105 productores), si lo comparamos con los números presentados por la misma región en el cuadro sobre servicio de siembra (seis entidades para 620 productores). Evidentemente, en dicha región se privilegian los servicios de siembra por sobre los de cosecha mecánica.

Servicios de cosecha mecánica según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Productores asistidos	Hectáreas cosechadas
Interior PBA	2	66	100
Córdoba	9	314	13.790
Santa Fe	11	529	14.560
Pampeana (resto)	2	36	0
NOA	6	612	25.257
NEA	3	105	400
Cuyo	2	22	120
Total	35	1.684	54.227

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

El servicio de aplicación de agroquímicos es el que presenta mayor cantidad de entidades oferentes, así como productores asistidos y hectáreas cubiertas. En el siguiente cuadro podremos observar que hay un total de 58 entidades (el 11,4% del total de entidades censadas) que brindan servicios de aplicación de agroquímicos con 5.148 productores asistidos y 730.541 hectáreas fumigadas.

De estas 58 entidades, 35 pertenecen a la región pampeana (el 60,3% de las entidades que prestan este servicio) y tienen 2.888 productores asistidos (el 56,1% del total de productores asistidos) y 700.570 hectáreas fumigadas, o sea el 95,9% del total de hectáreas fumigadas por las entidades que ofrecen servicios de aplicación de agroquímicos. Esto último se debe a que el promedio de hectáreas fumigadas por productor que toma este servicio en la región pampeana es superior al de otras regiones como el NOA, el NEA o Cuyo. Los productores de la región pampeana fumigan un promedio aproximado de 242 hectáreas, mientras que los del NOA fumigan un promedio aproximado de 44 hectáreas, los del NEA, un promedio de diez hectáreas y los de Cuyo un promedio de cinco hectáreas. Esto indica que los productores que toman este servicio en la región pampeana cuentan con extensiones superiores a las de otras regiones, cosa que no se evidencia tan pronunciadamente en los servicios de siembra y cosecha.

Dentro de la región debemos destacar el caso de las diez entidades que brindan el servicio dentro de las provincias que integran el resto de la región pampeana. Estas entidades prestan servicios de fumigación a un promedio aproximado de 153 productores por entidad, con un total de 1.475 productores asistidos (el 53,2% de los productores asistidos por las entidades de la región) y 358.150 hectáreas fumigadas (el 51,1% del total de hectáreas fumigadas por las entidades que prestan el servicio en la región). Las demás provincias que integran la región presentan cantidades y números promedio inferiores a los de esta última.

En Córdoba se prestan servicios de fumigación a un promedio aproximado de 42 productores por entidad, con un total de 724 productores asistidos (el 25,1% de los productores asistidos por las entidades en la región) y 253.343 hectáreas fumigadas (el 36,2% del total de hectáreas fumigadas por las entidades que ofrecen el servicio). En este caso, se evidencia un mayor número promedio de hectáreas fumigadas por productor (349 hectáreas por productor), respecto de la media de la región (242 hectáreas.).

Fuera de la región pampeana, se destaca la región del NEA, que cuenta con nueve entidades prestadoras del servicio, 1.475 productores asistidos (el 28,6% del total de productores asistidos) y 15.250 hectáreas fumigadas (el 2,1% del total de hectáreas fumigadas por las entidades que ofrecen el servicio). Esta región cuenta con un número promedio mayor de productores por entidad que toman el servicio (163 productores), respecto de la ya citada región pampeana (con un promedio de 82 productores por entidad que toman el servicio).

Servicios de aplicación de agroquímicos según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Productores asistidos	Hectáreas cosechadas
Interior PBA	1	0	0
Córdoba	17	724	253.343
Santa Fe	7	627	89.077
Pampeana (resto)	10	1.537	358.150
NOA	4	256	11.460
NEA	9	1.475	15.250
Cuyo	7	437	2.431
Patagonia	3	92	830
Total	58	5.148	730.541

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En cuanto a los servicios de tratamiento fitosanitario, contamos con un total de veinticuatro entidades prestadoras del servicio, 1.767 productores asistidos y 54.278 hectáreas tratadas.

La región pampeana cuenta con once entidades oferentes y 424 productores asistidos (el 24% del total de productores asistidos por las entidades), con un total de 48.148 hectáreas tratadas, es decir el 88,7% del total de hectáreas tratadas por las entidades prestadoras de este servicio. En este caso también encontramos un número promedio elevado de hectáreas tratadas por productor (113 hectáreas) respecto de regiones como las del NEA o Cuyo, que promedian entre cuatro y cinco hectáreas tratadas fitosanitariamente por productor.

Dentro de la región pampeana se destaca la provincia de Córdoba, que cuenta con cinco entidades prestadoras del servicio, 180 productores asistidos y 42.482 hectáreas tratadas, o sea el 88,1% del total de hectáreas tratadas en la región. Esto indica un promedio aproximado de 235 hectáreas tratadas por productor. Dicho número contrasta con el promedio de tratamiento por productor en la provincia de Santa Fe, que es de veintiocho hectáreas por productor.

Fuera de la región pampeana, se destacan las dos entidades del NEA que prestan este servicio a 870 productores (el 49,2% del total de productores asistidos por las entidades) y que tratan fitosanitariamente 3.800 hectáreas (el 7% del total de hectáreas tratadas por las entidades que brindan el servicio). En este caso podemos observar que tan solo dos entidades asisten a un número promedio de 435 productores cada una.

Servicios de tratamiento fitosanitario según región

Región geográfica	Cantidad de entidades	Productores asistidos	Hectáreas cosechadas
AMBA	1	0	0
Interior PBA	1	0	0
Córdoba	5	180	42.428
Santa Fe	2	201	5.720
Pampeana (resto)	2	43	0
NOA	3	205	340
NEA	2	870	3.800
Cuyo	5	176	1.160
Patagonia	3	92	830
Total	24	1.767	54.278

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Capítulo III

LAS FEDERACIONES COOPERATIVAS



Las federaciones de cooperativas agrarias también surgieron temprano en la Argentina, tanto aquellas que fueron concebidas desde una perspectiva de representación gremial o reivindicativa de las cooperativas, como aquellas que actuaron exclusivamente en el plano económico como cooperativas de segundo grado.

La primera de ellas fue la Confederación Entrerriana de Cooperativas, creada en el año 1913 en ocasión de celebrarse en la localidad de Lucas González, provincia de Entre Ríos, el primer congreso de cooperativas de esa provincia. Si bien esta entidad tuvo una vida efímera - fue refundada en 1930 con el nombre que lleva actualmente: Federación Entrerriana de Cooperativas - dejó un saldo favorable porque desde ese momento las cooperativas rompieron su estado de aislamiento, y empezaron a considerarse parte integrante de un proceso económico social que necesitaba del esfuerzo solidario.

En 1922 se fundó en la ciudad de Rosario la Asociación de Cooperativas Rurales de la Zona Central, integrada por una decena de cooperativas radicadas en las provincias de Santa Fe y Córdoba, que luego pasó a denominarse como hasta nuestros días, Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA). Ésta dio un enorme impulso al proceso de integración económica de las cooperativas de primer grado y su modelo se propagó rápidamente.

Poco tiempo después surgió la Fraternidad Agraria, cooperativa de cooperativas, organizada por inmigrantes de origen judío radicados, principalmente, en las provincias de Entre Ríos y Santa Fe.

La primera federación tambera fue la Unión de Cooperativas Ltda. San Carlos, de la localidad de Esperanza, Santa Fe, fundada en 1928. Diez años después se creó la Fábrica de Manteca "SanCor", Cooperativas Unidas Ltda. en la localidad de Sunchales, provincia de Santa Fe, integrada por dieciséis cooperativas de primer grado de esa provincia y de la vecina provincia de Córdoba.

En 1934, en la localidad de Roque Sáenz Peña, provincia del Chaco, seis cooperativas de primer grado organizaron la Unión de Cooperativas Agrícolas Algodoneras Ltda. (UCAL), y cinco años después en Misiones se le dio origen a la Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones Ltda.

La Federación Agraria Argentina, entidad gremial representativa de pequeños y medianos productores, además de haber dado origen a la que sería la más importante cooperativa agraria de primer grado (Agricultores Federados Argentinos), en el año 1947 fundó la Federación Argentina de Cooperativas Agrarias (FACA), que integra en una red de comercialización y servicios a más de trescientas cooperativas distribuidas en las provincias de Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos y Buenos Aires.

A través de ciclos de crecimiento y también de crisis, todas ellas evolucionaron durante el siglo XX, al final del cual los resultados han sido disímiles: mientras unas se han fortalecido, otras por el contrario se han debilitado o aún desaparecido. A continuación se realiza una descripción de la situación de estas federaciones en la actualidad a partir de la información más reciente que se ha podido obtener.

En el Censo de Información Económica Sectorial de Cooperativas y Mutuales de 2007 (INAES, 2007b), contamos con un anexo sobre Federaciones (o cooperativas de segundo grado) que nos permite ampliar el universo de cooperativas agropecuarias reunidas bajo esta modalidad asociativa. La información provisoria y parcial brindada por este documento es particularmente escasa, probablemente por la dimensión y complejidad de algunas de estas federaciones, pero también porque en la mayoría de los productos o actividades registradas existe prácticamente una única federación (lácteos, vinos, algodón, etc.) y por lo tanto la difusión de los datos vulnera el secreto estadístico garantizado por ley. Por lo tanto en esta sección sólo pueden hacerse referencias muy generales, que trataremos de complementar parcialmente en los estudios de casos del capítulo V.

En el informe de avance mencionado (INAES, 2007b) se registran datos sobre las respuestas brindadas por seis federaciones. La mayoría de ellas se dedican tanto al acopio y venta de productos agropecuarios, como a la transformación agroindustrial de sus productos; dos realizan investigación y desarrollo agrícola-ganadero, y el resto de las actividades y servicios son brindados sólo por alguna de las Federaciones.

Cantidad de entidades agropecuarias por actividad / servicios prestados

Producción agrícola	1
Producción ganadera	1
Acopio y venta	4
.....	
Asistencia técnica agronómica	1
.....	
Agro industria	4
Inv. y desarrollo agro	2
Inv. y desarrollo ganadería	2
.....	
Servicios de siembra	1
Servicios de cosecha	1
Aplicación de agroquímicos	1
Tratamiento fitosanitario	1

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

El escaso número de entidades federativas relevadas nos permite observar casi en forma unitaria el volumen de almacenaje, producción y comercialización de los productos agropecuarios y, con ellos, el tipo de producto en el que se especializan.

1. Formas de almacenaje

Dos entidades hacen acopio en silos, dos almacenan en celdas y una en silos-bolsa. Todas suman una capacidad de almacenaje de 1.389.000 toneladas, de las cuales el 91,1% se realiza en instalaciones fijas y el 8,9% restante en silos-bolsa.

Almacenaje en silos (en toneladas)

Cantidad de entidades	2
Capacidad total	996.000
Capacidad propia de la cooperativa	996.000
Capacidad destinada a la producción propia	5.000
Capacidad ubicada en el puerto	327.030

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Almacenaje en celdas (en toneladas)

Cantidad de entidades	2
Capacidad total	270.000
Capacidad propia de la cooperativa	270.000
Capacidad destinada a la producción propia	0
Capacidad ubicada en el puerto	208.000

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Almacenaje en silos-bolsa (en toneladas)

Cantidad de entidades	1
Capacidad total	123.000
Capacidad propia de la cooperativa	123.000
Capacidad destinada a la producción propia	0
Capacidad ubicada en el puerto	0

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Cuatro de las entidades federativas cuentan con galpones con una capacidad total de almacenamiento de 54.450 metros cúbicos. Una de ellas tiene tinglados cuya capacidad total de almacenaje es de 1.000 metros cúbicos y cuenta con cámaras y túneles frigoríficos con 200 metros cúbicos de capacidad.

Almacenaje en galpones (en metros cúbicos)

Cantidad de entidades	4
Capacidad total	54.450
Capacidad propia de la cooperativa	31.336
Capacidad destinada a la producción propia	10.000
Capacidad ubicada en el puerto	28.893

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Almacenaje en tinglados (en metros cúbicos)

Cantidad de entidades	1
Capacidad total	1.000
Capacidad propia de la cooperativa	1.000
Capacidad destinada a la producción propia	1.000
Capacidad ubicada en el puerto	0

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Almacenaje en cámaras y túneles frigoríficos (en metros cúbicos)

Cantidad de entidades	1
Capacidad total	200
Capacidad propia de la cooperativa	200
Capacidad destinada a la producción propia	200
Capacidad ubicada en el puerto	0

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Dos entidades que están vinculadas con la producción vitivinícola y también láctea, cuentan con una capacidad total de 108.092.820 metros cúbicos de almacenaje en piletas, tanquetas o barricas. Dichas federaciones poseen una capacidad de almacenaje casi tres veces superior a la presentada por el total de entidades cooperativas que almacenan en piletas, tanquetas y barricas (tal como se expuso anteriormente, estas suman una capacidad de 30.304.685 metros cúbicos de almacenaje, de los cuales el 85,3% se concentra en las entidades de la región de Cuyo).

Almacenaje en galpones (en metros cúbicos)

Cantidad de entidades	2
Capacidad total	108.092.820
Capacidad propia de la cooperativa	98.045.100
Capacidad destinada a la producción propia	87.836.520
Capacidad ubicada en el puerto	52.820

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

2. Comercialización agropecuaria

Son cuatro las federaciones que realizan acopio y venta de productos agropecuarios. En agricultura contamos con información de una entidad que comercializa cereales y otra que comercializa oleaginosas. En cuanto a los productos pecuarios, tenemos una que hace comercialización bovina y otras que comercializan carne avícola y miel.

La entidad que comercializa cereales ha vendido un volumen total de 1.898.489 toneladas, de las cuales el 48,4% corresponde al trigo y el 46,2% al maíz. El resto de los cereales, como el arroz o la cebada, presentan un porcentaje casi insignificante en comparación con estos dos. La mayoría de sus productos son comercializados en el mercado externo (el 79,8%) y en el circuito comercial.

El volumen de cereales comercializado por esta entidad federativa equivale al 5,7% de la producción de trigo y al 4,3% de la producción de maíz del país durante la campaña 2004/05.

Cantidad de entidades que comercializan cereales y volumen de cereales comercializado

Cantidad de entidades	Volumen en toneladas
1	1.898.489

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de cereales comercializado

Volumen en toneladas	Cereales	Trigo	Maíz	Cebada	Centeno	Avena	Arroz	Otros cereales
	1.898.489	918.462	877.955	8.061	0	0	21.374	72.637

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de cereales comercializado por sector y circuito

Volumen en toneladas	Volumen total	Mercado externo	Mercado interno	Circuito industrial	Circuito comercial
	1.898.489	1.516.296	382.193	76.184	306.009

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

La entidad que comercializa oleaginosas vendió 1.436.074 toneladas, de las cuales el 96% corresponde a la soja y el 4% restante al girasol. El 52,2% va destinado al mercado interno y el 47,8% al mercado externo, y se privilegia el circuito industrial por sobre el comercial. Si bien el volumen total de oleaginosas es inferior al total de cereales, el volumen de soja comercializada es superior al de trigo y al de maíz, lo cual indica la preponderancia del cultivo de soja por sobre el resto de los productos agrícolas.

El volumen de soja comercializada por esta entidad federativa equivale al 3,6% de la producción total de la Argentina para la campaña 2004/05.

Cantidad de entidades que comercializan oleaginosas y volumen de oleaginosas comercializado

Cantidad de entidades	Volumen en toneladas
1	1.436.074

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de oleaginosas comercializado

Volumen en toneladas	Oleaginosas	Soja	Girasol	Otras oleaginosas
	1.436.074	1.378.693	57.381	0

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de oleaginosas comercializado por sector y circuito

Volumen en toneladas	Volumen total	Mercado externo	Mercado interno	Circuito industrial	Circuito comercial
	1.436.074	686.653	749.421	538.940	210.481

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En cuanto a las entidades que hacen comercialización pecuaria y sus derivados, registramos que: una de ellas comercializó 23.249 cabezas de ganado bovino, mayoritariamente en el mercado interno (el 88,1%); otra comercializó 1.894 toneladas de carne avícola, distribuidas casi en un 50 y 50% entre el mercado interno y el externo y, finalmente, tenemos otra federación que comercializó 15.520 kilogramos de miel, principalmente en el mercado externo (el 97,4%).

Volumen de productos comercializado por tipo

Volumen total bovinos		Volumen total avícolas (carne)		Volumen total miel y subproductos	
En cabezas	Casos válidos	En toneladas	Casos válidos	En kg	Casos válidos
23.249	1	1.894	1	15.520	1

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de productos bovinos comercializado por sector

Volumen total bovinos		Mercado externo	Mercado interno
En cabezas	Casos válidos	En cabezas	En cabezas
23.249	1	2.772	20.477

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de carne avícola comercializado por sector

Volumen total avícolas (carne)		Mercado externo	Mercado interno
En toneladas	Casos válidos	En toneladas	En toneladas
1.894	1	889	1.005

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Volumen de miel y subproductos comercializado por sector

Volumen total miel y subproductos		Mercado externo	Mercado interno
En kg	Casos válidos	En kg	En kg
15.520	1	15.125	395

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

3. Producción agropecuaria y agroindustrial

En términos productivos, la información aportada por la fuente oficial es sumamente escasa respecto de las seis entidades registradas y la información productiva y económica declarada.

En agricultura, contamos con información de 400 hectáreas sembradas y 200 cosechadas de hortalizas y legumbres, y en ganadería, con una entidad que dispone (al 30 de junio de 2006) de 380 cabezas de ganado ovino.

También sabemos que, de las seis federaciones, una se dedica a la producción de vinos y mostos sulfitados y otra a los quesos y alimentos para animales.

4. Investigación y desarrollo

Hemos mencionado anteriormente que dos federaciones realizan investigación y desarrollo en agricultura y ganadería. En agricultura, ambas realizan investigaciones sobre manejo de insumos y cultivos, mientras que sólo una de ellas hace investigaciones en manejo de técnicas de labranza y en biotecnología y genética. En ganadería, una de las

federaciones se concentra en la inseminación artificial y otra en el manejo de ganado.

5. Personal empleado y situación económica financiera

Las seis federaciones agropecuarias del sector brindan un total de 1.784 empleos, de los cuales el 99,5% son remunerados. Éstas cuentan con mayor número promedio de empleos por entidad respecto de los presentados por el total de cooperativas: 297 empleados por federación, contra 49 por cooperativa.

Estas federaciones suman activos por \$1.468.906.284, pasivos por \$939.523.877 y tienen un patrimonio neto resultante de \$529.382.407. Sus ingresos son de \$2.590.684.121 y el resultado es de \$49.761.286, con un porcentaje de rentabilidad sobre activos del 3,2%. En cuanto al nivel de endeudamiento, el 88,6% de la deuda contraída por las entidades federativas corresponde a la banca pública, el 7,2% a la banca privada y en inferiores porcentajes a la parte impositiva y previsional³¹. Es de destacar que a diferencia de las cooperativas de primer grado, cuyo mayor porcentaje de deuda se encuentra contraída con la banca privada, en el caso de las federaciones la deuda es con la banca pública casi en su totalidad. La deuda contraída por las federaciones equivale al 37% del pasivo y al 66% del patrimonio neto, mientras que la deuda contraída por las cooperativas de primer grado equivale al 35% del pasivo y al 52% del patrimonio neto.

Balance General - Federaciones

Pesos	Activos	Pasivos	Pat. neto	Ingresos	Egresos	Resultado
	1.468.906.284	939.523.877	529.382.407	2.590.684.121	2.540.922.835	49.761.286

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

Endeudamiento - Federaciones

Pesos	Activos	Pasivos	% sobre activos	Pat. neto	% sobre activos	Pasivos financieros y fiscales		Pasivos operativos	
						\$	% de pasivo	\$	% de pasivo
	1.468.906.284	939.523.877	64%	529.382.407	64%	349.354.008	37%	590.169.869	63%

Fuente: INAES, Censo 2007 b).

³¹ Estos balances corresponden al ejercicio económico 2005.

Capítulo IV

**COOPERATIVISMO
Y CADENAS DE
VALOR**



Para poder hacer un análisis más consistente de la actividad cooperativa agropecuaria en el territorio nacional, es pertinente realizar una breve comparación de los valores y resultados obtenidos a partir del censo de cooperativas, con los datos de las principales cadenas globales de valor agroalimentarias y agroindustriales del país publicados en otros trabajos académicos. Es decir, evaluar cómo se inserta la actividad cooperativa agropecuaria en la conformación de un producto o grupo de productos, teniendo en cuenta los insumos (específicos y genéricos) necesarios, los servicios asociados a su producción y los esquemas de transporte y posterior fase de comercialización que cada uno de los productos del sector comprende.

Para esto recurriremos al trabajo elaborado por Anlló et al., (2010) sobre cadenas globales de valor en Argentina. El fin de este trabajo es mostrar un mapa actualizado de la relevancia económica de las diferentes cadenas productivas agroalimentarias del país, a través de la cuantificación de una treintena de cadenas que cubren la totalidad del sector. Se trabajó sobre la cuantificación de cuatro variables fundamentales: el valor bruto de producción (VBP), el valor agregado (VA), las exportaciones y el empleo.

Si bien no todos los datos cuantificados presentes en ambos estudios son comparables, es posible establecer relaciones entre ambas fuentes de información, con las salvedades técnicas correspondientes en cada caso. Por ejemplo, no contamos con datos sobre cooperativas que nos permitan establecer en números comparables cuánto aporta al valor agregado de una determinada cadena productiva³² o cuánto aportan a las exportaciones (en pesos o dólares), pero sí la cantidad de empleos y el nivel de facturación (o VBP) generado por estas. El hecho de encontrarnos con casos donde los datos no son comparables cuantitativamente, no nos impide observar si las actividades específicas desempeñadas por las cooperativas se insertan dentro de las tendencias generales que muestran los indicadores de las diferentes cadenas agroalimentarias.

1. Productos

Anlló et al., (2010: 54) identifica en el territorio nacional 31 cadenas agroalimentarias que generan un valor agregado mayor a \$113.000 millones, exportaciones por casi U\$S27.000 millones y más de 1.800.000 puestos de trabajo en el año 2007. Estas cadenas cuantificadas, representan el 15% del PBI, el 48% de las exportaciones totales del país y el 11% de los puestos de trabajos nacionales.

.....
³² El valor agregado de los productos se establece tomando el precio que percibe el productor, incluyendo los impuestos sobre los productos (impuestos internos, combustibles, cigarrillos, etc.). Es decir, es el precio en "puerta de fábrica", que excluye tanto los márgenes comerciales y de transporte, como el IVA (Anlló et al., 2010: 82).

Las 31 cadenas se construyen en torno a los siguientes productos: soja, carne bovina, leche, trigo, uva para mesa y vinificación, cebada, pollo (carne y huevo), forestal, porcinos, girasol, peras y manzanas, limón, arroz, ovinos, tabaco, cítricos, caña de azúcar, berries, maní, yerba mate, tomate, oliva, algodón, sorgo, papa, miel, ajo, caprinos, té, colza, y flores.

La soja, la carne bovina y la leche constituyen las tres principales cadenas de acuerdo a su valor agregado y aportan la mitad de lo que generan el resto de las cadenas cuantificadas. La soja aporta el 26% del valor agregado agroalimentario, mientras que la carne bovina y la leche aportan el 14% y el 12% respectivamente (Anlló et al., 2010: 75). Las cadenas de producción de trigo, maíz, uva, cebada, pollo y forestal forman un segundo grupo de productos respecto del total de las cadenas, con un peso de entre el 4 y el 5% (Anlló 2010: 55).

Tomando estos valores podemos decir que en el mismo período, la comercialización, producción y elaboración agroindustrial de la mayoría de las cooperativas censadas del país se concentró en estos tres productos (soja, carne bovina y leche), y que estos tienen una notable preponderancia en las cooperativas de la región pampeana.

2. Actividad principal

Dado que la mayoría de las cooperativas prioriza las actividades de acopio y venta (el 58%) para brindar a sus asociados mejores condiciones de venta de sus productos, los datos sobre comercialización nos dan una mejor dimensión de cuáles son las cadenas agroalimentarias privilegiadas por las entidades. El 63% de las cooperativas comercializa oleaginosas (90% de soja), el 34% comercializa carne bovina (esta es la cadena pecuaria con mayor presencia entre las cooperativas) y el 23%, leche sin procesar (de las entidades que realizan algún tipo de procesamiento industrial de sus productos, hay un 20% que se dedica a la elaboración de leche y quesos). También las federaciones presentan una preponderancia significativa en algunos de estos productos: el 96% de la comercialización de oleaginosas de una de las federaciones corresponde al cultivo de soja.

En términos regionales, debido al singular proceso de agriculturización generado en el país, la producción sojera tiende a expandirse más allá de la denominada “zona núcleo”³³ de la región pampeana (Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba), donde tradicionalmente se concentraba la producción nacional de granos, hacia otras regiones y provincias.

.....
³³ La zona núcleo es la principal área productiva de la Argentina y comprende el sur de la provincia de Santa Fe, el centro-este de Córdoba y el centro-norte de la provincia de Buenos Aires. Dicha zona era tradicionalmente maicera, combinada con la actividad pecuaria (aunque en forma secundaria). A partir de la década de 1970, se expandió la producción agrícola por sobre la ganadera en la región, en función de la soja, que desplaza al maíz. Así se da el proceso de “agriculturización” de la región pampeana, que desplaza 5 millones de hectáreas dedicadas a la ganadería en función de la expansión productiva encabezada por la soja (Barsky y Gelman, 2009).

El trabajo de Anlló, al igual que los datos sobre las actividades productivas y comerciales de las cooperativas, demuestra cómo la cadena agroalimentaria vinculada a la soja tiene presencia en el resto de las provincias de la región, tales como Entre Ríos y La Pampa (“Pampeana (resto)” en los datos del censo 2007), y en provincias del NEA y del NOA como Catamarca, Chaco, Salta, Santiago del Estero, Tucumán, San Luis y Formosa (Anlló et al., 2010: 65).

Los datos censales no nos permiten saber el peso de la actividad cooperativa en esta cadena de valor, pero sí sabemos que el 86% del volumen de soja comercializada por las entidades corresponde a las que se encuentran en las provincias de Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba, mientras que el 13% comercializado corresponde a las entidades del resto de la región pampeana y menos del 1% se adjudica a las del NOA y del NEA.

En cuanto a los productos cuyas cadenas agroalimentarias se posicionan en segundo orden de importancia, podemos decir que es fuerte la vinculación de las cooperativas censadas con la producción y comercialización de trigo y maíz en la región pampeana, así como también se registran varias vinculadas con la comercialización y producción vitivinícola (primaria e industrial) en la región de Cuyo, a la que se puede sumar el considerable aporte vitivinícola de una de las federaciones.

Al contrario de lo que ocurre con la tendencia expansiva de la cadena de la soja, las demás cadenas de productos agroalimentarios tienden a una mayor concentración regional, lo cual también se ve reflejado en los datos censales sobre las cooperativas agropecuarias. Dentro de las denominadas economías regionales, podemos distinguir cómo las cooperativas tienden a insertarse y especializarse en la producción y comercialización de los productos cuyas cadenas agroalimentarias tienen fuerte anclaje regional, como es el caso de la yerba mate (Corrientes) y el té (Misiones) en la región del NEA; el maní (Córdoba) en la región pampeana; el tabaco y el algodón en el NOA; la uva, el olivo y el ajo (Mendoza) en Cuyo, y las peras y manzanas (Río Negro) en la Patagonia.

3. Valor agregado

Las cadenas agroalimentarias están integradas por diversas actividades económicas con diferente grado de interrelación entre sí. Según Anlló, las actividades de producción primaria son las que mayor volumen aportan al valor agregado del total de las 31 cadenas (el 58,4% del VA), en segundo lugar se posicionan las tareas industriales, que generan el 27,2% del valor agregado, en tercer lugar el transporte de carga, con el 4,3% y, finalmente, las etapas de servicios agropecuarios y aplicación de agroquímicos para la producción primaria, con el 3,3% y el 1,6% del valor agregado, respectivamente (Anlló et al., 2010: 59).

Si comparamos el peso en el valor agregado de estos eslabones de las cadenas agroalimentarias con las actividades que proveen mayoritariamente las entidades cooperativas y federativas censadas, podemos observar que estas actividades se insertan en escasa proporción en la actividad productiva primaria, que según el estudio mencionado de Anlló es el eslabón que genera mayor valor agregado.

Las entidades privilegian las actividades de acopio y venta por sobre las productivas. El 26,5% de ellas hace producción agrícola y el 10,2% producción ganadera, mientras que un poco menos del 60% hace acopio y venta de productos agropecuarios. Por esta vía –es decir, haciendo de intermediarias entre el productor directo y los circuitos de comercialización de los diferentes mercados– se relacionan históricamente la mayoría de las entidades con el eslabón productivo primario.

En cambio, donde se comprueba una mayor participación cooperativa es en las actividades de producción agroindustrial y en el transporte de carga. El 32,6% de las entidades hace algún tipo de procesamiento industrial de sus manufacturas y el 25,3% ofrece servicios de transporte. Si bien ambas actividades tienen una presencia significativa, su contribución al valor agregado de las cadenas es mucho menor.

Lo mismo ocurre con la oferta de servicios agropecuarios y con la aplicación de agroquímicos. El 35,9% de las entidades ofrece asistencia técnica agronómica, el 12% asistencia técnica veterinaria, el 11,8% ofrece servicios de aplicación de agroquímicos, el 7% brinda servicios de siembra y cosecha, y el 5% tratamiento fitosanitario. Sin embargo, a pesar de que los autores del estudio señalan el escaso aporte de estos últimos eslabones al total del valor agregado de las cadenas, al analizar individualmente cada uno de ellos indican que los servicios agropecuarios son una de las actividades que mayor proporción de ingresos destinan a la retribución de factores productivos, seguidos de cerca por la producción primaria. Mientras que la industria alimenticia agrega \$24 por cada \$100 de producción, los servicios agropecuarios incorporan \$74 y la producción primaria aporta \$67 (Anlló et al., 2010: 60).

4. Exportaciones

En cuanto a las exportaciones debemos decir que, si bien el aporte de las cadenas agroalimentarias en la comercialización externa de los productos es significativa (representa el 48% de las exportaciones nacionales), en el caso de las cooperativas la mayoría de las entidades censadas privilegian el mercado interno por sobre el externo (sobre todo en soja, carne bovina y leche). Las entidades que comercializan granos (cereales y oleaginosas) destinan el 80% al mercado interno y un 20% al externo; las que comercializan ganado (bovino, ovino, porcino y de conejo) destinan entre un 95 y un 100% al mer-

cado interno, y las que comercializan leche sin procesar destinan el 90% al mercado interno. La federación que hace acopio y venta de cereales y oleaginosas tiene un comportamiento diferente: exporta el 80% de los cereales y comercializa en partes iguales las oleaginosas - de las cuales el 96% corresponde a soja - entre el mercado interno y el externo.

A pesar de la prioridad otorgada por las entidades al mercado interno en la comercialización de oleaginosas, si consideramos el volumen total de toneladas de soja exportadas por las cooperativas y federaciones, podemos estimar que dichas operaciones llegaron a los 425 millones de dólares, lo que equivale al 18,5% de las exportaciones de soja durante el 2005³⁴. Del mismo modo, podemos estimar que las exportaciones de trigo llegaron a los 146 millones de dólares y las de maíz a los 103 millones de dólares; es decir, el 11,4% y el 7,5% respectivamente de las exportaciones argentinas de esos productos³⁵.

El resto de las entidades presenta porcentajes similares en sus diferentes productos, con excepción de las entidades de la Patagonia, que exportan el 65% de las peras y manzanas, y las del NOA, que comercializan en el mercado externo el 70% del tabaco y del algodón, el 80% de la papa y el 90% de la miel. También es significativo el porcentaje de miel exportada por las federaciones (95%), por las entidades de la provincia de Santa Fe (90%) y por las de la Patagonia (70%).

De las cadenas de valor analizadas, la de la miel se destaca por ser la que posee una mayor dependencia del mercado internacional. Le siguen en importancia el maíz, el té, la soja y el trigo, que destinan alrededor de la mitad de su producción al mercado internacional. En este sentido, el comportamiento de la federación que comercializa cereales y oleaginosas expresa con claridad la tendencia comercial exportadora en dichas cadenas.

A la inversa, las cadenas con menor inserción internacional y que, por ende, dependen mayormente del mercado interno son las de porcinos, tomate, algodón, caprinos, yerba mate, pollo, leche, cebada, colza y azúcar (Anlló et al., 2010: 75). Cerca del 100% de las cooperativas que comercializan porcinos lo hacen en el mercado interno, al igual que el 100% de las que comercializan tomate y el 70% de las entidades del NEA que comercializan algodón y yerba mate. Lo mismo ocurre con las que comercializan leche (que exportan sólo el 10% de su producción).

.....
³⁴ Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) se exportaron 2.295 millones de dólares de soja durante el año 2005.

³⁵ Según el INDEC se exportaron 1.280 millones de dólares de trigo y 1.367 millones de dólares de maíz durante el año 2005. La estimación de los ingresos por exportaciones de soja, trigo y maíz de las cooperativas y federaciones se han calculado tomando el promedio mensual de precios externos FOB en puertos argentinos durante el 2005. Fuente: ex SAGPyA - Dirección de Mercados Alimentarios. Extraído de <http://www.minagri.gob.ar/>. Consultado: 22/03/11.

5. Empleo

En cuanto al empleo, el análisis de las cadenas agroalimentarias incluye tanto al personal asalariado como al que no lo es, y abarca no sólo a los que trabajan en relación de dependencia, sino también a los propietarios, empleadores o socios y trabajadores por cuenta propia (Anlló et al., 2010: 83). Es decir que, en el caso de las cooperativas, si tomamos el número de empleos remunerados y no remunerados que generan más el número de productores asociados, tendremos el total de empleo generado por las cooperativas, que permitirá evaluar su representatividad en el total de empleos contabilizados para las cadenas agroindustriales.

Si consideramos los 22.931 empleos generados por las cooperativas de primer grado, más los 121.931 productores asociados que toman sus servicios, tenemos que el empleo vinculado al sector cooperativo agropecuario es de 144.831 cargos. Si a este total sumamos el empleo generado por las seis federaciones (1.784 empleos) obtenemos, a su vez, un total de 146.615 empleos vinculados al sector.

Este total de empleos generados por el sector cooperativo agropecuario equivale al 7,8% del total de empleos generados por las cadenas agroalimentarias (que son 1.877.471 empleos).

Si hacemos un análisis por región, comparando los totales de empleos y socios de las cooperativas de cada región con el total de empleos de las cadenas de valor que priman en cada una de las regiones, podemos obtener los siguientes porcentajes respecto del empleo.

El total de empleos generados por las cadenas de soja, maíz, trigo, girasol, carne bovina, maní, leche, porcinos, miel y papa es de 902.764. Las cooperativas de primer grado de la región pampeana, que son las que se insertan mayoritariamente en estas cadenas, generan un total de 119.358 empleos es decir el 13,2% del empleo generado por dichas cadenas (ubicándose por encima de la media de las demás regiones).

El empleo generado por las cadenas de tabaco y azúcar suman un total de 114.877 empleos y las cooperativas del NOA que se especializan en dichos productos presentan un total de 6.264 empleos, el 5,4% del generado por dichas cadenas.

La sumatoria del empleo generado por las cadenas de yerba mate, té, cítricos, limón, tomate y forestales es de 310.853 cargos, mientras que las cooperativas del NEA que se destacan en estos productos suman un total de 13.486, el 4,3% del total de empleos generados por dichas cadenas.

Las cadenas de uva para mesa y vinificación, oliva y ajo suman un total de 140.905

empleos y las cooperativas de Cuyo, un total de 2.684 empleos, o sea casi el 2% del empleo generado por dichas cadenas (si contáramos con los datos de asociados a la federación vitivinícola, estos números ascenderían considerablemente).

Finalmente, la cadena de peras y manzanas suma un total de 109.808 empleos y las cooperativas de la Patagonia que se especializan en estos productos presentan un total de 3.039 empleos, casi el 3% del empleo generado por dichas cadenas.

Según se demuestra en el estudio, las cadenas que demandan mayor cantidad de empleos son la de carne bovina (13%), la de soja (10%) y la de leche (7%) (Anlló et al., 2010: 71). Esto explica el mayor peso en la generación de empleo por parte de las cooperativas de la región pampeana, ya que se insertan mayoritariamente en estas cadenas. El resto de las cadenas, tales como la de peras y manzanas, la de uva para mesa y vinificación, la de especies forestales, las de trigo, maíz, tabaco, algodón y limón, generan porcentajes de empleo que oscilan entre el 6 y el 3%, cuestión que también se aproxima a los porcentajes de empleos generados por las cooperativas según región y tipo de producto.

6. Valor Bruto de Producción

Finalmente, podemos comparar el peso del sector cooperativo agropecuario en el valor bruto de producción de las cadenas agroalimentarias. El VBP comprende “la suma de todos los ingresos generados por la venta de bienes producidos (en forma primaria o manufacturera), así como también el margen bruto generado por las actividades comerciales” (Anlló et al., 2010: 82). Con este indicador se observa en forma más efectiva el volumen de negocio que está detrás de cada cadena (es decir, los niveles de ingreso o facturación).

Las 31 cadenas agroalimentarias suman ingresos por \$263.695.508.000, mientras que las cooperativas de primer grado y federaciones censadas suman ingresos por \$11.771.586.806, o sea el 4,5% del VBP generado por las cadenas.

Las diez cadenas que generan mayores ingresos totales son (de mayor a menor): soja, carne bovina, leche, trigo, forestal, pollo (carne y huevo), uva para mesa y vinificación, porcinos, maíz y cebada (Anlló et al., 2010: 57).

Salvo los niveles de facturación presentados por las entidades de la región pampeana (que se especializan en productos de las tres primeras cadenas) y del NOA, el resto de las entidades extrapampeanas presenta porcentajes de ingresos considerablemente inferiores.

La sumatoria de ingresos de las cadenas de soja, carne bovina, leche, trigo, maíz, girasol, porcinos, maní, miel y papa, en las que se especializan las cooperativas de la región

pampeana, suman ingresos por \$146.364.112.000 (el 55,5% del VBP generado por las cadenas). Las cooperativas de primer grado de la región pampeana suman ingresos por \$8.132.281.908; es decir, el 5,5% del VBP generado por dichas cadenas.

Las cadenas de tabaco y azúcar presentan un total de \$7.081.427.000 de ingresos y las cooperativas del NOA especializadas en estos productos, \$342.349.246; casi el 5% del VBP generado por dichas cadenas.

El total de ingresos generados por las cadenas de yerba mate, té, algodón, cítricos, limón, tomate y forestales es de \$23.126.376.000 y el nivel de facturación presentado por las cooperativas del NEA que se especializan en estos productos es de \$543.773035; es decir, el 2,3% del VBP generado por dichas cadenas.

Los ingresos de las cadenas de uva para mesa y vinificación, oliva y ajo son de un total de \$12.002.176.000 y los de las cooperativas radicadas en Cuyo, de \$121.540.281, cerca del 1% del VBP generado por dichas cadenas.

Finalmente, la cadena de peras y manzanas cuenta con un nivel de facturación de \$7.554.055.000 y las cooperativas concentradas en la región patagónica presentan ingresos por \$40.958.215, o sea el 0,5% del VBP generado por dicha cadena.

En este sentido, podemos decir que las entidades cooperativas agropecuarias censadas presentan buenos niveles de inserción en las cadenas en cuanto al empleo que generan y a los servicios que prestan (productivos y comerciales) y no tanto respecto de los ingresos totales.

7. A modo de síntesis

Tal como afirma Anlló et al., (2010:7), “las actividades asociadas con el uso de la tierra se encuentran inmersas en profundas transformaciones técnicas, productivas y organizacionales”, ya que dichas actividades no sólo se orientan a la producción de alimentos cada vez más sofisticados, sino que se amplían hacia los biocombustibles y los insumos industriales.

Con estas nuevas demandas, además de transformar las materias primas, la etapa agroindustrial desarrolla una amplia logística de sus relaciones de producción y comercialización, que tiende a estructurarse en redes o cadenas globales de valor insertas en las actividades locales productoras de insumos para alimentos, alimentos terminados o insumos industriales de origen biológico (biocombustibles) (Anlló et al., 2010: 10).

En este escenario el sector cooperativo se inserta fundamentalmente como articulador entre productores e industrias y entre productores y empresas proveedoras de insumos y servicios. Hemos observado claramente que el sector cooperativo agropecuario es un actor fundamental en el apoyo a la producción primaria durante la etapa de comercialización, puesto que un porcentaje cercano al 60% de las entidades censadas realiza actividades de acopio y venta. En segunda instancia hemos podido mostrar cómo un poco más del 30% de estas entidades desarrolla algún tipo de procesamiento industrial de sus productos agropecuarios, sobre todo en las actividades vitivinícolas (vinos y mostos sulfitados) y lácteas (leche y queso), agregando valor a sus actividades primarias y realizando, en algunos casos, actividades de investigación agrícola-ganadera y de desarrollo tecnológico.

Teniendo en cuenta que la mayoría de las cooperativas privilegian el mercado interno por sobre el externo, podemos inferir que constituyen un eslabón fundamental del circuito comercial e industrial local. En este sentido, aportan al valor agregado de las diferentes cadenas productivas regionales ofreciendo servicios de asesoramiento y asistencia técnica a la producción, de transporte y carga, y garantizando la inserción de productos en los diferentes circuitos productivos y comerciales locales e internacionales.

Si bien puede observarse en el sector agropecuario una tendencia general a la agriculturización de la producción, sobre todo en el cultivo de soja por sus niveles de rentabilidad, el sector cooperativo tiende a una marcada presencia regional de acuerdo a las diversidades productivas de cada región. A pesar de que puede observarse cierta presencia en las regiones extrapampeanas del NOA y del NEA de producción y comercialización de soja, ésta es ínfima (1%), y las entidades de la región pampeana son las que participan activamente dentro de esta cadena productiva. La mayoría de las entidades censadas tiene una marcada línea de impulso a las economías regionales y ofrece alternativas a la oferta de bienes y productos de cada zona. Las cooperativas de la región pampeana se especializan mayoritariamente en las cadenas productivas y comerciales de granos (cereales y oleaginosas) y productos pecuarios (carne bovina y leche), las del NOA están especializadas en los cultivos industriales como el tabaco y el algodón, las del NEA en yerba mate y té, las de Cuyo en el cultivo frutícola de uva para vino y de olivos para aceite y aceituna, y la Patagonia se especializa en manzanos y perales.

Las entidades de la región pampeana son las que se insertan en las tres principales cadenas (soja, carne bovina y leche) teniendo en cuenta su valor agregado. Esto explicaría la mayor presencia cuantitativa de entidades y asociados en dicha región (y dentro de ésta, en las provincias de Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba) respecto de las demás. Estas entidades tienen mayor peso en la cadena de soja, puesto que la importancia del sector cooperativo ha tenido un rol histórico menos protagónico en la actividad ganadera por la fuerte presencia de la industria frigorífica privada en el país (Ressele y Silva, 2008).

A pesar de esta concentración de entidades en la región pampeana (debido a su trayectoria histórica y, actualmente, estimulada por los niveles de rentabilidad en la producción y comercialización de soja en la denominada zona núcleo), se puede ver un fuerte compromiso del sector cooperativo con el fortalecimiento de las economías regionales. Este sector se ha convertido en un actor fundamental en la comercialización e inserción de productos primarios de diversa índole en el mercado interno, potenciando circuitos comerciales e industriales locales. Ya sea en esta forma indirecta (como nexos entre productores en industria) o directamente realizando algún tipo de transformación de sus productos primarios, el sector cooperativo tiende a favorecer la producción agroalimentaria nacional.

La importancia de las cooperativas agropecuarias en la generación de valor debe observarse a partir de las relaciones productivas y comerciales que facilitan y promueven al interior de cada cadena y no tanto desde sus niveles de facturación específicos. Los niveles de empleos directos e indirectos que promueven, las facilidades organizacionales y técnicas que brindan a sus asociados, los procesos directos e indirectos de transformación de materias primas que generan y los intercambios productivos, comerciales y tecnológicos que propician entre productores, industrias y proveedores de insumos y de servicios, son algunos de los indicadores que debemos tener en cuenta a la hora de evaluar su importancia y participación en las cadenas globales de valor.

Capítulo V

ESTUDIOS DE CASO



1. Algunos aspectos teóricos a tener en cuenta

Como es sabido, las formas de representación socio-políticas más tradicionales se desvanecieron en la década de 1990. En el debate académico –y político– comienza a hablarse de una ciudadanía apática, de “baja intensidad” (O’Donnell, 1995), poco comprometida y, a la vez, de instituciones desprestigiadas, puestas en discusión y dudosas de la representación que fomentan. Las asociaciones del agro en general, y el cooperativismo en particular, no fueron ajenos a estas cuestiones (Lattuada, 2006). Como se ha podido observar en el capítulo I, los contextos político-económicos y las formas de organización se moldean mutuamente y, en un contexto de apertura y desregulación, las cooperativas tienden a distanciarse de los principios solidarios que les dieron origen para ubicarse en un perfil más empresarial, de gestión y, consecuentemente, como un tipo de organización económica capitalista en términos puros.

Existen siete principios doctrinales consensuados a partir de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) que data de 1895: las cooperativas son organizaciones voluntarias y abiertas, donde todas las personas pueden participar, no obstante se establezcan límites en el tipo (por ejemplo en el caso que estamos analizando, ya que son cooperativas de tipo agropecuarias). Deben ser gestionadas en forma democrática por sus socios. Esto es, quienes participan en forma activa en la toma de decisión son los socios. Recordemos que en las cooperativas primarias hay igualdad de derechos: “un socio, un voto”, no así en estructuras con otro rango en la escala organizacional donde este principio no posee tal pureza.

Otro de sus principios indica que deben ser organizaciones cuyo capital esté formado por la contribución equitativa de sus socios; deben ser autónomas y de autoayuda y gestionadas por aquellos. Además, tienen que poseer una función educativa importante que se refleje en el requisito de brindar educación, capacitación e información no sólo a sus socios, sino también volcando en la sociedad los beneficios de la doctrina cooperativista. Este principio se enlaza con el fortalecimiento a partir del trabajo mancomunado con otras cooperativas, para un desarrollo sostenible de sus comunidades.

Es sugerente el título escogido para un artículo sobre este tema, que refiere a la “reingeniería” del cooperativismo (Lattuada y Renold, 2004b). Esto es, una modificación institucional de las cooperativas, acorde a ciertos contextos de permanencia. De hecho, es posible distinguir las diferencias en la apropiación de estos principios - evidentemente tipos ideales - por parte de las organizaciones cooperativas en las distintas fases de un régimen social de acumulación. A partir de la “empresarización” de muchas cooperativas, más palpablemente en la década de 1990, la “identificación original entre los asociados y la institución ya no es la misma” (Lattuada y Renold, 2004a:78).

En este sentido hemos descrito en detalle, en el capítulo inicial de este texto, las características centrales del modelo de análisis morfológico propuesto por Lattuada y Renold (2004a).

Considerando dicho modelo y con la descripción hasta aquí realizada, se infiere - en términos generales - que el movimiento cooperativo se ha transformado en uno de tipo empresarial, aunque esto no signifique, sin embargo, eludir completamente los principios de la cooperación económico - social que lo sustentan. De este modo, es posible distinguir ciertos matices en los modos de ejercer tal cooperativismo a lo largo de los agentes que lo conforman y también hacia fuera de ellos, es decir, con otras instituciones. En el sentido weberiano, prevalecen en las cooperativas, como organizaciones económicas, las acciones racionales con arreglo a fines sobre las con arreglo a valores, contrariamente a lo ocurrido durante las primeras décadas de la creación y consolidación del movimiento en cuestión.

Pero no sólo lo referido a la caracterización morfológica de estas organizaciones redunda en el análisis del cooperativismo como forma asociativa. Últimamente, en el marco del estudio general sobre prácticas asociativas en el mundo rural, varias investigaciones consideran relevante la capacidad que poseen las organizaciones cooperativas para desarrollar prácticas vinculadas al capital social. En este sentido y siguiendo a Moyano Estrada (2006), será posible observar cómo en determinadas fases del desarrollo de estas organizaciones, el capital social que el cooperativismo reproduce puede significar una oportunidad o una limitante, según el contexto. Volveremos a este punto más adelante.

Como indican Acosta y Verbeke (2005), la cooperación empresarial es un recurso estratégico. En este sentido las autoras plantean la necesidad de tener en cuenta la cooperación como una “construcción social” no necesariamente equivalente a las fuerzas del mercado, sino como una estrategia que favorece el desarrollo y la calidad de las relaciones interinstitucionales entre actores gremiales, gobiernos, organizaciones civiles e instituciones científico - tecnológicas.

De esta forma, habría muchos modos posibles de generar asociaciones cooperativas que excluyen el formato de organización cooperativa al que nos venimos refiriendo. Las nociones de cadenas globales de valor - trabajadas en el capítulo previo -, red y *cluster*, por ejemplo, se acercan a esta perspectiva. Esta cooperación se encuentra en un nivel más elevado que la de los individuos (cooperativas de primer grado) y en cierto modo se ubica en la esfera de cooperación entre empresas u organizaciones (como es el caso de las federaciones de cooperativas de segundo grado, en el plano económico).

1.1. Redes y clusters

Mencionamos ya la larga tradición que tiene la Argentina en cuanto al desarrollo de organizaciones de tipo cooperativa. También nos referimos a los matices que, a la luz de otras perspectivas teóricas, es posible introducir para dar cuenta de este fenómeno. Esto se encuentra directamente relacionado con los regímenes sociales de acumulación, es decir, con los contextos, dados por distintas instituciones, que permiten la acumulación de capital.

Para el sector agropecuario, tener en cuenta estos contextos es fundamental ya que en el último tiempo, tal como explican Anlló et. al. (2010), producir y ofertar alimentos no ocurre de manera mecánica y dependiente de las otrora “ventajas comparativas” de la fertilidad de los suelos y lo templado de los climas, sino que se corresponde con un complejo conjunto de pasos coordinados en donde múltiples agentes - económicos y no económicos - toman posición.

Con estos supuestos, la relación entre los agentes ha variado y se generaron formas cooperativas no tradicionales vinculadas a una gestión coparticipada de los beneficios y riesgos. En palabras de estos autores, “...los agroalimentos van configurando tramos de cobertura global...”, que pueden ser analizados como redes, cadenas o *clusters*.

En nuestro país, y dado el alcance de los complejos agroindustriales, es preciso identificar cadenas globales de valor (en adelante CGV). En estas imperan las decisiones colectivas porque la suerte de cada eslabón no es responsabilidad exclusiva de la conducta individual sino de la evolución de las redes. Una red supone un espacio fluido construido a partir de las relaciones entre quienes lo conforman, y crea procesos de sinergia colectiva en la capacidad de transformación de cada parte según su relación con las demás. Se trata de un conjunto de empresas que, sobre un producto básico, desarrollan prácticas cooperativas para el logro de objetivos colectivos, lo cual les permite cooperar para competir.

Esta situación posibilita introducir la problemática de las Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias (OIA) en el contexto de la Unión Europea. Se trata de un tipo de vertebración que permite hacer más eficaz el funcionamiento de un sector. Según García y Langreo (1995), aunque existen variaciones de país en país, las OIA permiten establecer formas de coordinación entre los diferentes eslabones que intervienen en la producción de alimentos. Su principal objetivo es regular los mercados y las relaciones al interior de la cadena y, adicionalmente, definir las estrategias para mejoras en la calidad de los productos, realizar estudios de mercado, evaluar la introducción de proyectos de inversión y desarrollo, etc. No obstante, como indican las autoras, estas organizaciones se constituyen como auténticos grupos de presión para la defensa de los intereses comunes.

De este modo, y en palabras de Moyano (2007), las OIA muestran claramente los modos de interdependencia sectoriales y, asimismo, sus grados de vertebración. En España, por ejemplo, la temática de las OIA se reintrodujo en la agenda a partir de una nueva ley en 1994. Es importante destacar que esta ley se elabora en un contexto de vertebración muy débil en el sector agroalimentario, en el que las Organizaciones Profesionales Agrarias (OPA)³⁶ tienen una función de representación muy cuestionada y el movimiento cooperativo no está totalmente integrado a la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCA). Aún con cierto parentesco con el concepto de integración, las relaciones interprofesionales muestran un estadio más complejo - y avanzado - de integración, puesto que al institucionalizarse se vuelven actores colectivos, representantes de los intereses que vertebran. Se trataría de una gestión privada de asuntos públicos.

Lo dicho en relación a las OIA plantea, sin embargo, algunas diferencias con el caso argentino. Si bien la idea de la cooperación - especialmente la de “cooperar para competir” - está presente en la noción de red presentada, no necesariamente los sujetos que forman parte de cada eslabón poseen representación institucional y, en consecuencia, peso político. Puede ocurrir, de hecho, como veremos a partir de algunos casos, que algunas organizaciones cooperativas -y no cooperativas-, por su peso económico y comercial terminen siendo actores privilegiados en los diálogos sectoriales, aún cuando la representación política se canalice por la entidad de tercer grado, la CONINAGRO (en el caso español, esta figura es la CCA). Esto será un dato a tener en cuenta en el análisis de los casos en cuestión.

Por otra parte, el término *cluster* supone una “concentración en un mismo espacio geográfico de empresas e instituciones interconectadas en un campo particular” (Acosta y Verbeke, 2005). Este anclaje geográfico es el atributo que los diferencia de las redes, puesto que los *clusters* poseen una perspectiva más amplia y sus logros están con frecuencia vinculados a la localización que poseen; tal es el caso de los distritos industriales (Anlló et. al., 2010).

Tanto la noción más amplia de CGV, como las más específicas de red y de cluster comparten algunos aspectos en común que Anlló et. al. (2010) distinguen como sigue:

- Presencia de intercambios sostenidos en el largo plazo
- Continuidad para establecer acuerdos de cooperación
- Pujas por mayor obtención de rentas pero también, generación de mayores espacios de cooperación con el objetivo de aumentar el beneficio sobre la renta total
- Variables definitorias: además de precios, se destacan otros factores como calidad, plazos de entrega, etc.
- Coordinación entre etapas

.....
³⁶ Para nuestro caso, las OPA estarían homologadas en la figura de las organizaciones gremiales empresarias y los sindicatos.

1.2. Capital social y prácticas cooperativas

Otra de las cuestiones a tener en cuenta en relación a la cooperación y a las alianzas estratégicas entre organizaciones, es la disponibilidad de capital social. El uso de este término fue muy tenido en cuenta en los últimos años para dar cuenta de algunos de los beneficios del asociativismo en el mundo rural, de cara a los programas de desarrollo (Cfr. Putman, 1993; BID/PNUD, 1998; Banco Mundial, 2001; Kliksberg y Tomassini, 2000).

Al observar las organizaciones cooperativas, sus vinculaciones intra e intercooperativas y las relaciones de estas con otras organizaciones del medio, observaremos que el desarrollo de capital social promueve beneficios frente a oportunidades, pero también supone constricciones con costos en las diferentes etapas de la trama. Para poder definir mejor este concepto y observarlo a partir de los casos propuestos, retomaremos el enfoque de Moyano Estrada (2006) mencionado en el capítulo I. Como hemos visto allí, se señala la existencia de dos niveles de análisis para el capital social. Uno macro, referido a las organizaciones, y uno micro, referido a los actores individuales. Esto es importante porque pone de manifiesto la necesidad de articular perspectivas y así poder contextualizar los fenómenos sociales.

La perspectiva de Moyano Estrada (ídem) hace una síntesis de las ideas de enraizamiento y autonomía que mencionamos antes. Su propuesta³⁷, ya introducida en el capítulo I, propone considerar para el análisis los siguientes niveles y dimensiones:

Indicadores de la dimensión asociativa del capital social en la agricultura

Nivel Micro	INTEGRACION INTRACOMUNITARIA	<ul style="list-style-type: none"> • Participación de los agricultores en la creación de asociaciones a nivel local. • Identificación de los agricultores asociados con el proyecto asociativo.
	CONEXIÓN EXTRACOMUNITARIA	<ul style="list-style-type: none"> • Participación de los agricultores en asociaciones agrarias que trascienden el ámbito local. • Participación de los agricultores en los grupos de desarrollo rural.
Nivel Macro	SINERGIA INSTITUCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperación entre asociaciones agrarias y no agrarias. • Interacción de las asociaciones agrarias con las instituciones políticas.
	EFICIENCIA ORGANIZATIVA	<ul style="list-style-type: none"> • Valoración de los servicios prestados por las asociaciones a los agricultores asociados. • Reconocimiento social e institucional de las organizaciones agrarias por parte de los poderes públicos y otros grupos de intereses.

Fuente: Moyano Estrada (2006)

³⁷ En realidad, la perspectiva que se presenta es mucho más compleja. A los fines explicativos presentamos aquí esta breve introducción. Como se indica, existe un acuerdo teórico al considerar, en términos de capital social, tres aspectos: las normas sociales de confianza, los vínculos de cooperación y las redes institucionales. Aún cuando desde distintas perspectivas, el capital social aparece vinculado indistinta o complementariamente a individuos y/o instituciones, lo cierto es que constituye un capital en el sentido del capital productivo, humano y financiero. Pero también es un bien colectivo –construido– que puede utilizarse como variable diferencial en el análisis de, por ejemplo, territorios rurales que con idénticas estructuras económico-productivas, poseen grados muy distintos de desarrollo.

Con estos elementos teóricos: por un lado los análisis de corte morfológico y, por otro, respecto de las alternativas a las organizaciones cooperativas en otras formas asociativas y, a la vez, en el capital social que aquellas generan, describiremos a continuación tres casos para ejemplificar las transformaciones que hemos ido relatando. Tomaremos tres producciones centrales del sector agroalimentario nacional - la vid, los granos y los lácteos - y tres de las empresas más importantes en estas producciones que revisten formas cooperativas de distinto tipo: FeCoVita, AFA y SanCor respectivamente.

2. Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (FeCoVita)

2.1. La producción vitivinícola argentina en sus inicios

La producción vitivinícola se expandió dinámicamente en la región de Cuyo a partir de 1883, año en el que arriba el ferrocarril. Se trataba de una actividad semi artesanal (Schwarzer, 1996:206).

Tiempo después, en los albores del modelo estatal de corte intervencionista, se crearon una serie de organismos de regulación de las producciones nacionales: granos, azúcar, yerba, carne y vino, entre otras. La ley N° 12.137 de 1934 dio origen a la Junta Reguladora de Vinos para establecer mecanismos que impidieran las crisis excedentarias y regulasen los precios de acuerdo a los consumos.

Considerando lo anterior y a pesar de las dificultades, esta agroindustria otorgó a la región de Cuyo, especialmente a las provincias de Mendoza y San Juan, un notable dinamismo socio-demográfico. De hecho, fue receptora de una gran corriente migratoria que se constituyó como fuerza de trabajo del complejo en ascenso (Barsky y Fernández, 2008).

Entre los años 1965 y 1975 se expandió el área de cultivo y de producción de vinos, tendencia que se sostuvo hasta los años ochenta en un contexto inflacionario que favoreció la superproducción de vinos de mesa, complementado con la caída del poder adquisitivo de los consumidores (Neiman y Bocco, 2003).

Al igual que otras tramas productivas, la vitivinícola también se vio afectada por las estrategias de acumulación de corte neoliberal que se consolidaron en el país en la década de 1990. Pero en este caso, el efecto del ingreso de numerosos capitales internacionales productivos y la reinversión de los capitales locales tradicionales, experimentó una diversificación y un crecimiento excepcionales.

En este sentido, los procesos de desregulación y privatización de la economía tuvieron

consecuencias importantes. Al comienzo de esta etapa se desmanteló el aparato estatal que desde la ley N° 12.137 regulaba la actividad. Con esto se modernizó la producción de vinos, se expandieron distintas calidades y se alteró la organización empresarial tradicional. Por primera vez se exportaron vinos a España y las exportaciones se instalaron en la agenda comercial. Se desató entonces un proceso de expansión tecnológica y de desarrollo de altos niveles de competitividad. La mayor parte de la literatura acuerda que el aumento del producto y de la productividad está vinculado a dos factores centrales: 1) las exportaciones, 2) la demanda nacional refinada (Neiman y Bocco, 2003 y Lattuada, 2007).

2.2. Los orígenes de FeCoVita

La Bodega Giol fue un hito en la producción de vinos de la provincia de Mendoza. En 1887 Juan Giol y Bautista Gargantini adquirieron 33 hectáreas en Maipú para el cultivo de la vid. Luego construyeron la bodega “La colina de oro”, que producía la mitad de los vinos que se consumían a nivel nacional (Diario Uno, 28/03/09). En 1911, con una gran capacidad empresarial ya instalada, Bautista Gargantini dejó la sociedad. Juan Giol siguió adelante con la dirección comercial de la empresa bajo la forma de una sociedad anónima, que luego dejó en manos del Banco Español del Río de la Plata, cuando retornó a Italia en 1915.

Durante una crisis en la actividad en el año 1959, el Estado provincial le compró al banco el 50% de las acciones de Bodegas y Viñedos Giol para regular la vitivinicultura mendocina, pero luego esta tendencia se revirtió en 1988, cuando Giol se privatizó mediante un proceso no convencional. Luego de la promulgación del decreto N° 3.345 de octubre de 1988, se fijó el plazo para la licitación pública de las bodegas.

Allí comenzó una larga tarea de asociar en cooperativas de primer grado a los productores que vendían uva en forma individual a Giol y las cooperativas ya existentes (Neiman et al., 2006). FeCoVita tuvo un rol protagónico en ese sentido. Según indican Neiman et al., la segunda etapa de este proceso de privatización “asociado” consistió en lograr que la mayor parte de las organizaciones de primer grado se asocien a la federación. Integrada originalmente por 37 cooperativas que contaban con 3.000 productores vitícolas pequeños y medianos de Mendoza, la federación se presentó a la licitación y se le adjudicó la tradicional bodega.

2.3. FeCoVita como organización económica y cooperativa

La Asociación de Cooperativas Vitivinícolas (en adelante ACOVI) fue creada en 1970. Como organización de segundo grado que nuclea a pequeños y medianos productores

vitícolas, funciona con carácter gremial y no económico. A partir de la ACOVI, y con un propósito económico de mejora en las condiciones de producción para las cooperativas de primer grado, en 1980 se creó FeCoVita, la única federación de cooperativas en la producción de vinos, en parte a causa del proceso de privatización asociada de Bodegas Giol³⁸.

La creación de esta federación permitió a los pequeños y medianos productores continuar vendiendo su producción a la bodega para que esta sea elaborada, fraccionada y comercializada logrando escala, valor agregado y mayor competitividad en el mercado. Neiman (2006: 189) destaca que, aún con la debilidad institucional inicial, la respuesta asociativa fue una solución y una etapa superadora de la situación previa en la que se encontraban muchos pequeños productores vitivinícolas de la provincia. A partir de un proyecto asociativo de tipo cooperativo, la existencia de FeCoVita se convirtió, para los productores, en una vía de desarrollo e integración.

FeCoVita es una cooperativa de segundo grado que asocia, actualmente, a 31 cooperativas, integradas por un número mayor a 5.000 productores y elaboradores vitivinícolas. De ellos, unos 3.200 productores son asociados de las cooperativas de primer grado que la integran y los 1.800 restantes son no asociados que entregan la producción para elaborar a las cooperativas del complejo. Este conjunto de asociados representa el 30% de los vitivinicultores registrados en la provincia de Mendoza y controlan unas 28.000 hectáreas de viñedos. Alrededor del 80% de las fincas que conforman la red de asociados a las cooperativas de FeCoVita se encuentran a cargo de pequeños productores (hasta 10 hectáreas) y el otro 20% está a cargo de medianos productores (de entre 10 y 30 hectáreas), aunque existen casos excepcionales de productores grandes (entre 50 y 100 hectáreas) que también entregan su producción a las cooperativas que integran el sistema.

Cuando se privatizaron las Bodegas Giol, FeCoVita adquirió su unidad de fraccionamiento y comercialización, logró la integración para el mercado local y, a la vez, la posibilidad de consolidar y extender las exportaciones vitivinícolas.

FeCoVita posee en su distribución regional los siguientes centros: Norte, Este, Gral. Alvear, San Rafael y Valle de Uco. Así, es posible observar las características distintivas a nivel territorial, establecer zonas enológicas y permitir un cuidado del vino que conserva sus características de aroma y sabor.

.....

³⁸ Es pertinente mencionar, tal como lo indican Lattuada (2007) y Lattuada y Renold (2004a) que durante el primer peronismo (1946-1955) el movimiento cooperativo fue muy beneficiado. Para afianzar el modelo político de corte corporatista, se exigió la conformación de una organización cúpula: en 1953 se creó el Consejo Intercooperativo Agrario de Coordinación y Arbitraje, con vigencia hasta 1955. En estos años surgió la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO) que se consolidó como una asociación de carácter reivindicativo especializada en la representación de los intereses del cooperativismo agropecuario argentino.

Cooperativas que integran FeCoVita

Ag. Real del Padre	El Cerrito	Tres Porteñas
Ingeniero Giagnoni	San Carlos Sud	Algarrobo Bonito
Rama Caída	De Mendoza	Maipú
Productores de Junín	Brindis	Vista Flores
Goudge	Sierra Pintada	Viñas de Uco
Las Trincheras	Tulumaya	Norte Mendocino
Del Algarrobal	Pámp. Mendocinos	Nueva California
Norte Lavallino	Altas Cumbres	Colonia California
El Libertador	El Poniente	Tres de Mayo
Agrícola Beltrán	La Dormida	Moluches

Como se ha mencionado, FeCoVita es la única organización cooperativa de este tipo en la producción vitivinícola y tiene rasgos que la presentan como una excepción a investigar. En un contexto de caída de la participación cooperativa en diversas ramas de la actividad, como fue la década de 1990, FeCoVita creció activamente - a través de sus cooperativas - en su participación en las exportaciones de vino, tanto en términos absolutos como relativos³⁹.

Algunos datos que hacen a la estructura económica de FeCoVita dan cuenta de lo dicho anteriormente:

Datos económicos para FeCoVita Ejercicio 2004

Cantidad de cooperativas que la integran	31 organizaciones de primer grado
Cantidad de productores asociados	5.000
Hectáreas promedio por productor	8
Cantidad total de hectáreas de productores asociados	20.000
Producción en quintales de uva por hectárea	25 millones (el 10% del total nacional y el 15% del total en la provincia de Mendoza)

³⁹ Al respecto véase Lattuada y Renold (2004a).

Marcas principales	Toro, Toro Viejo, La Colina, Canciller
Total de litros producidos	195.000.000
Facturación	\$335.589.600
Exportaciones de vino	11.829.000 litros
Exportaciones de mosto	9.325 toneladas
Participación en el mercado interno	16%
Personal	591 agentes
Capacidad de vasija	71.328.000 litros y 250.000.000 litros en cooperativas asociadas.

Fuente: Pozzoli (2006).

Mendoza produce el 68% de la producción nacional de uvas para vino. En el año 2005, la producción total de la industria vitivinícola fue de 1.522 millones de litros de vino, 610 millones de litros de mosto y 200 mil litros de otros productos. La elaboración de vinos ha sido, sin embargo fluctuante, pero con tendencia creciente. Dado este contexto, FeCoVita produce alrededor de un 13% del total de vinos, si contrastamos los datos anteriores con los de la federación. Algo similar ocurre con las hectáreas en producción, los productores asociados a las cooperativas vinculadas a FeCoVita poseen el 10% del total nacional y el 15% del provincial.

Observando los contextos generales en los que se produce la actividad, es posible inferir el peso que tiene esta federación en cuanto a: 1) cantidad de hectáreas que se cultivan para su producción, 2) el volumen de lo producido en relación a los totales nacionales y provinciales, homologable a los saldos exportables, 3) la relación favorable que existe entre a) el número de cooperativas y b) el total de productores y sus atributos socio-productivos articulados a la FeCoVita, que dan cuenta de buena parte de los productores vitivinícolas actualmente en actividad.

La incorporación de nuevas cooperativas al sistema FeCoVita no es abierto, ni espontáneo, aunque como ya se ha demostrado forman parte de esta federación la gran mayoría de cooperativas de la provincia. El ingreso de nuevas entidades asociadas está regulado por una racionalidad estrictamente económica. A mayor número de cooperativas asociadas, se debe distribuir un mercado finito, expresado en los cupos de entrega de vino, entre un mayor número de beneficiarios. Esta lógica puede comprobarse con mayor claridad en las situaciones de quiebra o retiro de una cooperativa del sistema FeCoVita. En esos casos el cupo que le correspondía se distribuye preferentemente entre las cooperativas que quedan, ampliando de este modo la cuota de mercado para cada una, en vez de incorporar nuevas cooperativas.

La forma en que se distribuye internamente ese cupo adicional ha sido generalmente en forma proporcional a los cupos existentes, y en algunas excepciones se ha optado por una distribución igualitaria entre el conjunto de cooperativas asociadas. En el primer caso se benefician más aquellas que disponían de mayores cupos históricamente, y en el segundo, se contribuye a reducir progresivamente la brecha o polarización interna entre las cooperativas asociadas. Esta es una cuestión a la que deberá prestarse atención destacada en función del modelo de desarrollo organizacional que se desee promover en el futuro.

La provisión de vinos a estas cooperativas es aportada por sus productores asociados, pero también, en una buena proporción, por productores o terceros no asociados.

El consejo directivo de FeCoVita está integrado por doce miembros, que representan a las cinco regiones de la provincia en que se encuentran las cooperativas de primer grado. Los delegados de esas cooperativas designan anualmente entre dos y tres titulares, y un número equivalente de suplentes por cada una de las regiones, de acuerdo a una ecuación que tiene en cuenta el número de cooperativas por zona, el número de asociados y el volumen que operan.

El consejo de doce representantes titulares funciona como consejo ampliado cuando participan los presidentes o representantes de la totalidad de las cooperativas que componen la federación. En estas reuniones de frecuencia quincenal se define y se da seguimiento a la política institucional y empresaria. La operatoria de participación ampliada se reconoce como compleja, especialmente por la demora en la toma de decisiones, pero se destaca como positiva la mayor seguridad y consenso en las decisiones adoptadas. Las decisiones respetan el principio de “un hombre, un voto”, para los doce representantes formalmente elegidos como miembros titulares del consejo.

La ejecución de las decisiones adoptadas por el consejo se encuentra a cargo de una mesa ejecutiva integrada por cinco miembros: presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y protesorero, que orientan y coordinan el nivel gerencial. De acuerdo a la opinión de algunos dirigentes de FeCoVita, los dirigentes cooperativos suelen tener una visión que trasciende el interés económico propio de la cooperativa, se comprometen con múltiples roles en las localidades o comunas de su zona (riego, club social, etc.) y participan activamente en su mejoramiento o desarrollo.

Las cooperativas asociadas al complejo FeCoVita y la federación misma no evidencian, al menos en expresión de sus actores, obstáculos formales a la participación de sus asociados. En todos los casos se reconoce que las reuniones de los consejos se encuentran abiertas a todos los asociados y no exclusivamente a los consejeros elegidos formalmente, aunque es posible que algunos temas sensibles se encuentren reservados sólo al núcleo de dirigentes (inversiones y cupos, por ejemplo).

En el complejo de cooperativas vitivinícolas, la participación real es proporcionalmente más alta que en otro tipo de cooperativas agrarias, si se mide por la participación de los asociados en las asambleas, que es del 30%. Pero la participación no sólo puede medirse por la cantidad sino también por la calidad, y en este aspecto, en el sector vitivinícola como en otros sectores de actividad agrícola resulta mayoritaria la presencia del denominado “socio sumiso”, quien delega las decisiones en un grupo dirigente que se mantiene en el control de las organizaciones por largo tiempo, con escasa o nula renovación.

Otro factor que contribuye en forma relevante a estas características de la participación societaria es el alto promedio de edad de los productores asociados y la relativa falta de interés de los jóvenes por integrarse a las actividades de las explotaciones y por extensión a las cooperativas. Este tampoco es un rasgo particular o exclusivo del sector vitivinícola o del complejo de cooperativas asociadas a FeCoVita sino que, por el contrario, bastante generalizado en el medio rural latinoamericano.

2.4. Comercialización

Según datos provistos por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (2007), entre los años 1990 y 2006 la exportación de vinos argentinos se multiplicó siete veces en volumen, pasó de 445.536 a 2.934.248 hectolitros, y 25 veces en valor, de algo más de 15 millones de dólares pasó a 379 millones de dólares durante este período. Esto es el resultado de importantes inversiones, de cambios operativos en las empresas argentinas y de un crecimiento sustancial de los precios por efecto de una ostensible mejora en la calidad de los vinos argentinos. Los mostos también tuvieron una tendencia creciente, pero no tan significativa: pasaron de 62.016 a 161.007 toneladas y su valor creció desde los 33.438 millones de dólares hasta los 117.733 millones de dólares en el mismo período.

En el año 2006 Mendoza era responsable de la exportación de 2.485.286 hectolitros de vino, que tenían un valor de 340.818 millones de dólares. Esto equivale al 84% del volumen y el 90% del valor de las exportaciones argentinas de este producto. De igual modo era responsable del 60% del volumen (713.921 hl.) y del 55% del valor (U\$64.930.000) de los mostos exportados.

Llama la atención el hecho de que también las exportaciones de vino a granel han crecido proporcionalmente más que las de fraccionado, las que pasaron del 25% del total exportado al 45% en el período 1998 - 2006.

No obstante, las exportaciones de vinos finos varietales, que ascendieron en el año 2006 a 1.201.150 hectolitros, y a 281.976 millones de dólares, representaban el 41% en volumen y el 74% en valor de las exportaciones de vinos argentinos.

De las más de 500 bodegas existentes en todo el país que elaboran vinos, unas 100 participaron en 1999 del comercio exterior, mientras que en la década anterior las que participaban eran menos de 10 bodegas. Para el año 2003 las bodegas exportadoras se duplicaron y llegaron a 220. Más del 80% son pequeñas y medianas empresas que han logrado penetrar en mercados muy exigentes. Aunque la venta de vinos al exterior explica algo menos del 10% del ingreso total vitivinícola, ha sido la responsable de buena parte de las transformaciones de la actividad.

En este competitivo mercado, FeCoVita no sólo ha resistido sino que ha crecido en forma significativa, tal como muestra la imagen que presentamos a continuación, donde se exponen sus principales destinos de exportación.



Sin embargo, y tal como indica FeCoVita, “el mercado externo constituye una meta a lograr por la empresa y año a año se incrementa la comercialización, desarrollando nuevos productos y nuevos mercados. Los logros han sido importantes y actualmente se exporta a más de 20 países. Las exportaciones incluyen vinos varietales y genéricos, envasados en botellas y en envases multilaminados, y también mosto concentrado y vinos a granel”⁴⁰.

Paralelamente, en ese período la Argentina como país tradicionalmente productor y consumidor de vino experimentó una caída brusca del consumo interno, especialmente de los vinos comunes o de mesa destinados al mercado nacional, que representa el corazón del negocio de FeCoVita.

El consumo per capita se aproximaba a los 90 litros en la década de 1970 y progresivamente disminuyó a 30 litros por persona por año en el 2006. Aunque el mercado doméstico continúa siendo el principal destino del producto de FeCoVita, al cual destina el 90% de su producción, este ya no puede absorber la totalidad de la producción nacional. No obstante, también aquí la federación se encuentra entre las pocas empresas competitivas (junto a Peñaflor y Cartellone) que han salido favorecidas de este proceso de reducción de mercado y concentración en un número reducido de proveedores.

2.5. Caracterización morfológica y capital social

FeCoVita es una Organización Institucional Paradojal (OIP) en una fase de transición hacia una Organización Institucional en Mutación (OIM) de tipo Organización Institucional de Competencia Económica Dinámica (OICED).

Es decir, es una OIP en la medida en que se desenvuelve en un contexto de desarrollo económico significativo en cuanto a la magnitud y a la diversidad de las operaciones y negocios que llevan adelante. Además logra permanencia en las cooperativas asociadas y tiene una complejidad técnica administrativa mayor, con múltiples instancias de vinculación interinstitucional, como veremos en el próximo apartado.

Esta densidad institucional supone ciertas transformaciones a nivel de las conductas de sus miembros, de la planificación y de los criterios de jerarquía interna. Varían, por ejemplo, los criterios y métodos de participación. Como mencionamos al principio, existe aquí una representación “fiduciaria” por la que los dirigentes alcanzan importante autonomía respecto de los intereses de sus representados, de acuerdo a los intereses de la institución. En esta etapa, “...si bien se mantiene un discurso de ‘corte mutualista’, que insiste en destacar los principios de la identidad cooperativa - solidaridad

.....
⁴⁰ Extraído de http://www.FeCoVita.com/institucional_comercio_exterior.asp. Consultado 07/01/2011.

mutua y gestión democrática - y cuya finalidad es mejorar el nivel de vida de los asociados, en la práctica se produce una escisión entre los principios y las acciones concretas” y una racionalidad en las acciones, esta vez ponderando medios y fines: “(...) desplazamiento de los objetivos originales a favor de los medios, que ahora constituyen unos nuevos medios institucionales” (Lattuada y Renold, 2004a: 89).

Aquí, aquella unidad representacional de las organizaciones de tipo “consecuente” se escinde y se convierte en una nueva unidad donde coexisten, usando la tipología weberiana, las acciones racionales con arreglo a fines y las acciones racionales con arreglo a valores. Esto, como aclaran Lattuada y Renold (2004a), supone una “tensión institucional” para resolver el dilema entre identidad y resultados.⁴¹

Por lo descrito hasta ahora, FeCoVita se encuentra en la transición desde una OIP hacia una OIM y está puesta en tensión por la tendencia hacia una OICED con resistencias de carácter de organización mutualista. De este modo, es posible distinguir ciertos matices en los modos de ejercer tal cooperativismo con los agentes que la conforman y también hacia fuera de ellos, es decir, con otras instituciones.

FeCoVita actúa - en base a sus antecedentes - como una “red”. Posteriormente a la privatización de Giol se ha convertido en una empresa líder, y adaptó estrategias empresariales y tecnológicas de fraccionamiento y embotellamiento de sus productos de última generación, provenientes de Francia, Alemania y otros países. Sin embargo, tal como sugieren Acosta y Verbeke (2005), estas capacidades no podrían haberse desarrollado plenamente, de no existir algunos prerrequisitos:

1. La cercanía y multidimensionalidad de las relaciones entre los pequeños y medianos productores que forman su base.
2. Las redes asociativas entre estos, que los identifican en el triple rol de clientes, proveedores y propietarios.
3. La posibilidad de llevar adelante una privatización asociada, consensuada entre el Estado provincial y los productores a través de la ACOVI.
4. El peso que posee FeCoVita en la representación sectorial y de cara a las negociaciones con el Estado a partir de COVIAR.

La federación forma parte de una red compuesta por las cooperativas de primer grado que la integran, por sus centros regionales, dentro y fuera de la provincia de Mendoza, y por sus vinculaciones en el plano tecnológico, económico y financiero con diversas entidades como INTA, COVIAR y Banco Credicoop, es decir, instituciones externas a la red.

.....
⁴¹ Es interesante mencionar las dos problemáticas que se mantienen irresueltas en este contexto: la presencia del *free rider*, que según la lógica de la acción colectiva de Mancur Olson son aquellos que no participan porque saben que igualmente se verán favorecidos por quienes participan más o menos activamente. La otra cuestión irresuelta es el proceso de “alteridad burocrática”, que se da cuando aparece una relación entre la institución y sus asociados que no difiere de la relación de mercado.

En estos intercambios - que a continuación describiremos en detalle - se distingue un comportamiento incremental, parafraseando a Acosta y Verbeke: no totalmente dependiente, tampoco completamente autónomo.

Asimismo, en términos de integración intracomunitaria, los productores asociados a la federación tienen acceso a líneas de créditos generadas a partir del fondo para la transformación de la provincia de Mendoza. El objetivo fundamental es lograr la integración de los productores mejorando su capacidad empresarial y de ingresos. En la misma línea, Mingo y Goldfarb (2005) plantean que la federación promueve iniciativas y genera proyectos que tienen como objetivo dar cuenta de algunas problemáticas y proponer mejoras a los productores que participan de ella.

Se trata de organizar un subsistema sectorial de modo cooperativo a partir de la red, reproduciendo el principio de intercooperación que permitirá: 1) la defensa y representación de los intereses de las organizaciones que la integran y de los productores miembros y 2) potenciar la acción empresarial que permite esta interconexión.

Al considerar las cuestiones relativas a la generación de capital social, es necesario observar las organizaciones cooperativas, sus vinculaciones inter e intracooperativas (antes mencionadas) y sus relaciones hacia fuera, con otras organizaciones. Observaremos que el desarrollo de capital social promueve beneficios frente a oportunidades, pero que también implica constricciones con costos en las diferentes etapas de la red.

En cuanto a la conexión extracomunitaria en el nivel micro, FeCoVita participa activamente de los programas de desarrollo rural territorial dispuestos en su área de influencia. En principio, existe un acuerdo INTA-FeCoVita en el marco de programas de desarrollo rural como PROFEDER, PROFAM y en su momento Cambio Rural, con el objetivo de proveer asistencia técnica a sus productores. Según Acosta y Verbeke (2005), la participación en tales programas estuvo orientada a 1) la transferencia tecnológica, 2) la innovación, 3) la articulación de redes con entidades y 4) el arraigo.

Teniendo en cuenta este último punto, también es posible vincular estos aspectos a la dimensión del nivel micro de integración intracomunitaria, puesto que la asociación a la federación ha revalorizado el trabajo agrícola, descentralizándolo - hasta que se privatizara Giol, estaba concentrado en la zona de Maipú - y generando un fuerte interés en participar de la organización cooperativa (Pozzoli, 2006).

Al considerar el nivel macro, esta federación muestra un alto grado de sinergia institucional a través de sus estrechos contactos y cooperación con organismos internacionales como la FAO, y nacionales como el INTA y el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), universidades y otras organizaciones científicas. Su objetivo es aumentar la productividad e incorporar tecnología. En cuanto a los aspectos gremiales, se vincula también con

ACOVI y con la entidad de tercer grado, CONINAGRO. En su interacción institucional también tiene una intensa actividad junto al gobierno de la provincia de Mendoza y distintos integrantes de la cadena vitivinícola en la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), así como con el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, organismo público nacional responsable de la promoción y control de cooperativas y mutuales.

En cuanto a la eficiencia organizativa, FeCoVita posee acuerdos con bancos cooperativos, como Credicoop, con el objeto de promover créditos razonables a los productores que conforman sus organizaciones de base y actúa como garante de estas transacciones. A ello se agrega la mediación y gestión de programas de apoyo en capacitación y financiamiento que otorga el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social. Además, ha ocupado un rol central en el desarrollo del Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI). Cuando en el 2004 se creó la COVIAR, la federación tomó su presidencia, de allí el peso que esta posee de cara a los procesos de concertación con el Estado nacional y provincial y que la introduce con un rol más gremial. Entre los objetivos de COVIAR destacamos los siguientes:⁴²

- Gestionar y coordinar la implementación del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020 a través de la organización e integración de los actores de la cadena productiva, y de la innovación de productos y procesos que acrecienten el valor agregado del sector.
- Llevar a cabo estudios e investigaciones de mercado para el desarrollo e impulso del consumo local de productos vitivinícolas y de las exportaciones.
- Coordinar actividades de asistencia técnica a empresas, organismos públicos o privados, relacionadas con la producción y el comercio vitivinícola.
- Coordinar acciones destinadas a promover la integración de los pequeños y medianos productores a fin de que accedan adecuadamente a cadenas de comercialización e innovación tecnológica.

2.6. Síntesis del caso

El caso de FeCoVita es muy sugerente en cuanto a los matices existentes entre su función económica y gremial. Hemos mencionado que se trata de una cooperativa de segundo grado, cuyas funciones están vinculadas a la comercialización, industrialización y exportación. De este modo, FeCoVita cumple un rol central en la industrialización vitivinícola y sin su intervención muchos productores pequeños y medianos habrían sido excluidos de los circuitos productivos actuales.

.....
⁴² Extraído de <http://www.vitivinicultura2020.com.ar/>. Consultado el 06/01/2011.

En sí misma, la creación de esta federación en la década de 1980 permitió la continuidad de la estructura ya instalada por Giol y el acceso al mundo cooperativo de muchos productores, que fueron integrados a las distintas etapas que supone la generación de capital social.

Hemos mencionado que, de acuerdo a su forma institucional, se trata de una organización con naturaleza económica y no gremial. La representación política - gremial está en manos de COVIAR en el nivel de segundo grado, y de la entidad de tercer grado a la que FeCoVita está asociada: CONINAGRO. Sin embargo, la federación ocupa un rol central en COVIAR y posee gran protagonismo en las decisiones sectoriales. De hecho, FeCoVita tiene un rol gremial que no condice estrictamente - en términos de modelo - con su estructura organizacional⁴³.

Consideramos que los contextos de transición por los que atraviesa el cooperativismo en términos generales son, esencialmente, los que permiten identificar los casos en cuestión a lo largo del *continuum* mutualista - empresarial o gerencial, mostrando las particularidades de esta OIM.

3. Agricultores Federados Argentinos (AFA)

3.1. La producción de granos en Argentina en sus inicios

A finales del siglo XIX se consolidó en la Argentina una forma particular de adaptación a la división del trabajo internacional. El país se incorporó básicamente como proveedor de materias primas de origen agropecuario, estableciéndose un modelo de corte agroexportador. La relación, por lo pronto bilateral (con Inglaterra), se limitaba a la importación de manufacturas que no se producían aquí y exportación de carnes y granos (teniendo en cuenta las preferencias de los compradores). Es posible decir que la reproducción del modo de producción capitalista a nivel nacional está directamente relacionada con los vaivenes del comercio internacional, de quien la economía argentina dependía casi en forma absoluta.

.....
⁴³ Cabe mencionar las diferencias que se plantean en este punto con algunos países de la Unión Europea. Mientras que en la Argentina existen federaciones dedicadas mayoritariamente a la actividad económica y en menor grado a la representación gremial y de intereses, la cual se reserva especialmente a una entidad de tercer grado (CONINAGRO), en la Unión Europea las federaciones son utilizadas por el movimiento cooperativo para representar sus intereses e influenciar a las instituciones en los sistemas de toma de decisiones, mientras que las relaciones o fines económicos se concentran en las organizaciones de primer y tercer grado (Cfr. Moyano, 2001 y Lattuada y Renold, 2007). En el caso argentino, dentro del cooperativismo agrario, CONINAGRO cumple las funciones que en Europa poseen las federaciones. Asimismo, el escenario es sumamente complejo pues 1) no todas las federaciones y/o cooperativas están asociadas a esta entidad, 2) no todas ellas poseen el mismo peso en la estructura de negociación con el Estado, aún estando integradas a CONINAGRO y 3) no todas representan homogéneamente a los distintos actores. El sector lácteo es un buen ejemplo de esto: en las negociaciones forman parte CONINAGRO y la Junta Intercooperativa. CONINAGRO tuvo a SanCor como miembro hasta el 2008 y en las disputas por los precios, por ejemplo, decididamente no fue lo mismo representar los intereses de la fase primaria (cooperativas y productores asociados) que los de la fase industrial si SanCor forma parte también del Centro de Industria Láctea (CIL). (Nogueira, 2010).

Hacia 1890 un giro en la demanda internacional funcionó como un importante factor exógeno para la consolidación del modelo agroexportador y de los diversos sectores sociales que le daban forma. El desarrollo de la agricultura como actividad complementaria de la ganadería o como actividad principal estuvo a cargo de arrendatarios y pequeños colonos, en su gran mayoría provenientes de corrientes inmigratorias europeas.

Buena parte de la producción de granos en nuestro país estuvo en manos de estos arrendatarios y colonos ubicados en la región pampeana, que pronto serían conocidos como “chacareros”. Como veremos a continuación, este sujeto agrario típicamente pampeano fue protagonista de la creación de la Federación Agraria Argentina (FAA) y varios años después, de la AFA.

3.2. Los orígenes de AFA

Como hemos dicho, la tradición cooperativa posee una larga trayectoria en la Argentina, en particular en el sector agropecuario. Las organizaciones cooperativas y mutuales surgen en nuestro país hacia finales del siglo XIX en un contexto caracterizado por el arribo de una gran masa de inmigrantes, y por el crecimiento demográfico y la urbanización que promovía el modelo agroexportador y la consolidación del Estado nacional bajo ese modelo.

Las corrientes migratorias fueron una variable central en el desarrollo de las organizaciones cooperativas, pues la cultura del trabajo y el abanico de ideas socialistas y anarquistas que poseían aquellos que llegaban al país nutrió a una serie de organizaciones que marcaron la génesis de la sociabilidad: mutuales, cooperativas, bibliotecas populares, sindicatos, etc. Los que contribuyeron a la creación de cooperativas de este tipo fueron productores rurales y grupos de obreros industriales y artesanos fuertemente politizados, que fomentaron este tipo de organización en el sector industrial y, en menor medida, comercial (Salminis, 2003).

La mayor parte de estos inmigrantes se radicó en la zona de la región pampeana, más precisamente en Buenos Aires y el Litoral. En los primeros años, el movimiento cooperativo no recibió un gran apoyo estatal, tampoco contó con una legislación específica y se constituyó, desde una perspectiva legalista, como una forma de cooperación social y económica. A esta altura todavía no habían producido un cambio profundo en la estructura económica y de poder, tenían un carácter “no revolucionario, sino más bien conservador” (Carracedo citado en Salminis, 2003:88).

Para ilustrar el contexto en el que surgió la organización Agricultores Federados Argentinos (en adelante AFA) y siguiendo a Salminis (ídem), es posible distinguir dos etapas: de 1890 a 1920, cuando el principal objetivo de las organizaciones cooperativas se vin-

culaba al aprovisionamiento de bienes de uso y comercialización interna, y de 1920 a 1990, momento en el que comienza a observarse una mayor integración institucional y empresarial, y la definición de un marco jurídico específico. En 1926 se sancionó la ley N° 11.388 de cooperativas, que rigió a estas instituciones hasta 1973, cuando se modificó por la ley N° 20.337, actualmente vigente.

Un tiempo antes, entre los años 1919 y 1921, se habían realizado congresos cooperativos que lograron resoluciones importantes. En palabras de Girbal-Blacha (2006), esto permitió a los productores recibir los beneficios de la reforma de la Carta Orgánica del Banco Hipotecario Nacional de 1919, de la ley de arrendamientos de 1921, que dio fin a los conflictos agrarios pampeanos, y de la ley de Cooperativas de la provincia de Buenos Aires en 1922. Todas estas normativas, en conjunto, prepararon el ambiente – propicio, por cierto– para dictar una legislación de alcance nacional que se cristalizara. Teniendo en cuenta este contexto, veremos a continuación como ha evolucionado AFA.

3.3. AFA como organización económica cooperativa

La Federación Agraria Argentina (FAA), surgida en el año 1912 en defensa de los intereses de pequeños y medianos productores, brindaba en sus inicios diversos servicios para el productor. En 1932, la federación funda Agricultores Federados Argentinos (Sociedad Cooperativa Limitada), instituyéndose como una cooperativa de primer grado de comercialización agropecuaria⁴⁴. En 1950, la estructura administrativa de AFA era bastante diferente a la actual. Desde entonces comenzó una etapa de consolidación institucional, se crearon los Centros Cooperativos Primarios con Sub-Consejos y los actuales Consejos Asesores Locales.

En la actualidad AFA tiene veintiséis Centros Cooperativos Primarios, distribuidos en las provincias de Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires, que dependen de una Administración Central ubicada en la ciudad de Rosario. Sus asociados directos son personas físicas, en un número que, según los datos aportados por la propia institución, alcanzaría los 30.000 productores.

AFA es considerada como la cooperativa agropecuaria de primer grado más importante en el acopio de granos del país, con una capacidad de 3.400.000 toneladas anuales.⁴⁵

⁴⁴ Otra de las iniciativas de FAA en la misma rama fue, en 1947, la Federación de Cooperativas Argentinas (FACA), cooperativa de segundo grado que llegó a ser la primera exportadora de granos del país, con puertos propios, plantas de refinamiento, etc. Quebró en el año 2000. Además, en 1939, la FAA fundó la primera empresa de previsión (FAA Seguros) y en 1953, la cooperativa FAA de Cooperativas de Seguros. Al respecto, véase Lattuada (2006:197 y siguientes).

⁴⁵ Extraído de <http://www.afascl.com/>. Consultado el 12/01/2011. Según la información provista por la cooperativa, en nuestro país se estima que la capacidad de almacenamiento fijo es de 68 millones de toneladas, de las cuales un 24% se encuentra en manos de los productores y el resto en distintas estructuras comerciales tales como exportadores, cooperativas y acopiadores privados.

A nivel institucional interno, AFA se organiza a partir del Reglamento Estructural Económico. Tal normativa “...sienta las bases de la solidaridad en la práctica entre los distintos Centros Cooperativos Primarios. Cuando uno de ellos tiene dificultades (ya sean económicas, financieras, institucionales, etc.) los demás Centros, solidariamente, aportan concretamente a la solución. En el aspecto financiero, el que es ayudado, cuando se reestablece, devuelve lo que le ha sido prestado. Realmente: Uno para Todos y Todos para Uno”.⁴⁶

Además de las mencionadas capacidades de producción y acopio de granos, AFA posee plantas de producción de alimentos balanceados, de aceites y metalúrgica propia. En cuanto a la industria aceitera, en 1993 la cooperativa comenzó con la industrialización de semillas oleaginosas a partir de la construcción de una planta de aceite por solvente en la localidad de Los Cardos, con una capacidad de acopio de semillas de 250.000 toneladas y una planta permanente de 51 empleados. Allí se procesa un total de 500 toneladas de soja diarias, produciéndose aceites crudos y harinas proteicas de soja, de media y alta proteína⁴⁷. La totalidad de esta producción se realiza con el grano entregado por los asociados a la cooperativa.

En el año 2005 se creó una planta de aceites refinados de soja, girasol y colza. El objetivo central de este emprendimiento fue la búsqueda de valor agregado en el producto final destinado al consumo humano.

Una de las transacciones comerciales de mayor relevancia de AFA en el último tiempo, fue la adquisición en el año 2009 de la Aceitera Litoral S.A. y sus marcas comerciales: Zanoni, Don Pepe, Formidable y San Marcos. La planta cuenta con seis líneas de envasado y una capacidad de procesamiento de 2.000 toneladas mensuales. “Con este emprendimiento la Cooperativa completa el último eslabón de la cadena productiva que se inicia por la provisión de las semillas a sus asociados para la siembra, y se extiende hasta la elaboración del aceite envasado para consumo humano, asegurando una excelente calidad en todas sus etapas y haciendo realidad la frase de sus pioneros: ‘de la semilla a la mesa’”.⁴⁸

En la década de 1990 se puso en funcionamiento una planta de fabricación de alimentos balanceados en la localidad de Arteaga, provincia de Santa Fe. Allí se producen distintos tipos de alimentos balanceados: concentrados, *pellets*, sustitutos, etc., destinados a bovinos, porcinos, aves, conejos, caninos y equinos. Esta planta se concentra en el abastecimiento de los Centros Primarios, que funcionan como puntos de venta, logrando la comercialización entre sus asociados y también por fuera de la cooperativa, al mercado interno en su totalidad.

.....
⁴⁶ Extraído de <http://www.afascl.com>. Consultado el 12/01/2011.

⁴⁷ Véase <http://www.afascl.com/afaw/aceitera.vsp>. Consultado el 12/01/2011.

⁴⁸ Extraído de <http://www.afascl.com/afaw/aceitera.vsp>. Consultado el 12/01/2011.

Por su parte, en la tradicional zona de producción de maquinaria agrícola de la provincia de Santa Fe, la cooperativa posee una metalurgia cuya actividad comenzó en la década de 1970. Se construyen allí los mecanismos (norias, elevadoras a cangilones, transportes a sinfines, a cadenas, cintas transportadoras, aireaciones, plataformas volcadoras, etc.) necesarios para el funcionamiento y mantenimiento de las plantas de acopio distribuidas en los Centros Primarios. En este caso, la producción es utilizada a nivel interno de la cooperativa, duplicando la capacidad de almacenaje en silos.

En el último tiempo, AFA se ha orientado a la producción de biodiesel. El plan piloto de la planta de biodiesel se desarrolla en uno de los Centros Primarios de la provincia de Santa Fe ubicado en Salto Grande y su objetivo es la obtención de combustible propio. Esta iniciativa forma parte del Proyecto BIOFAA, que procura la autoproducción de combustible y de harina proteica. Para el desarrollo tecnológico se contó con el apoyo fundamental de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica de la Secretaría de Ciencia y Técnica de la Nación. En la actualidad, el Proyecto BIOFAA funciona en el marco de un convenio entre la FAA, la Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Villa María e IMEGEN, de Tancacha. Además, FAA llevó adelante convenios con INTA Rafaela e INTA Marcos Juárez para ensayos de colza y otros.

Al considerar la información económica disponible en los estados financieros de la asociación, encontramos que tanto la cantidad de granos comercializados, como la de aquellos sin comercializar en propiedad de los productores asociados y el volumen de acopio, tuvieron, aún con oscilaciones –en algunos casos vinculadas al contexto socio-político– un comportamiento positivo desde la campaña 2004/2005 a esta parte, especialmente en lo que tiene que ver con las toneladas de granos comercializadas. Esto puede apreciarse en el cuadro que sigue. No obstante, en términos relativos su porcentaje de crecimiento es significativamente menor al experimentado por la producción de granos y oleaginosas en el país durante ese mismo período.

AFA. Acopio y comercialización 2004-2009

Ejercicio	Toneladas comercializadas*	Granos sin comercializar (en toneladas)*	Acopio (en toneladas)*
2004/2005	3.061.435	798.098	3.199.786
2005/2006	3.037.518	540.758	2.894.016
2006/2007	3.258.586	650.054	3.470.433
2007/2008	3.054.952	1.288.845	3.851.619
2008/2009	3.349.704	665.752	2.800.669

Nota: * Los totales corresponden a: trigo, maíz, girasol, soja y varios.
Fuente: INAES, Censo 2007 b).

En el ejercicio 2009 AFA declaró un total facturado de \$139.544.450,32. En el 2010 sus balances dan cuenta de un crecimiento significativo, alcanzan los \$210.885.631,29.

La descripción económica de la AFA la presenta como una asociación con extensa tradición productiva, aprovechamiento de las oportunidades de crecimiento económico, incremento en su densidad y organización institucional, y con fluidez en el contacto con sus asociados.

3.4. Comercialización

En las últimas dos décadas la producción de cereales en el mundo se mantuvo estanca. Por el contrario, la producción de oleaginosas, especialmente de soja, se expandió en más de 20 millones de hectáreas. Recién en las campañas de 2004/2005 se pudo observar en los cereales un aumento de alrededor de 160 millones de toneladas, entre maíz, trigo y cebada. Por otra parte, los consumos de oleaginosas crecieron mucho más (un 2,3%) que los de cereales. Los países en donde se registran mayormente estas tendencias son China, la India y algunos países del sudeste asiático (Obschatko et al., 2006).

Los autores señalan que, en Argentina, el área que se destinó a la producción de granos estuvo en ascenso, sumándose alrededor de 3 millones de hectáreas durante las décadas mencionadas. La producción de granos creció hasta llegar a los 20,3 millones de toneladas, y logró en la campaña 2004/2005 un récord de 84,5 millones. En ese total se observa una predominante presencia de oleaginosas, soja mayormente, mientras los cereales continuaban su tendencia decreciente.

Estas variaciones en la composición de la producción entre cereales y oleaginosas se reproducen también en la operatoria comercial de la AFA, como podemos observar en el cuadro a continuación sobre los volúmenes embarcados durante ese período con destino a exportación directa.

AFA. Exportaciones directas 2006/2010 (en toneladas)

Ejercicio	Pellets de soja	Harina de soja	Aceite de soja crudo	Trigo	Maíz duro
2006/ 2007	91.881	26.300	34.280	105.000	s/d**
2008/ 2009	12.290	158.200	51.809	s/d**	48.562
2009/ 2010	155.645*		35.900	43.456	s/d**

Nota: *La información disponible incluye pellets y harinas de soja en un mismo rubro. / ** Sin datos

Fuente: elaboración propia en base a los estados contables de AFA (2006/ 2010).

Como es posible apreciar con los valores generales descriptos y en relación con lo mencionado en el análisis de los datos cuantitativos presentados, aunque con oscilaciones, la situación de AFA ha sido muy buena en el último tiempo. Su crecimiento empresarial y densidad institucional es muy relevante, y explica buena parte del producto originado en el movimiento cooperativo.

3.5. Caracterización morfológica y capital social

En el caso anterior - FeCoVita - describimos la cooperación como una construcción social que nos permitiría distinguir la configuración de redes a lo largo de una organización empresarial, en relación a los contextos en los que esta se desarrolla. A partir de esto, observamos el gran peso que tiene AFA como organización empresaria pura, pero también como garante de prácticas cooperativas tradicionales, aquellas que en definitiva le dan origen. AFA ha sabido explotar la estructura de oportunidades para ganar en producto y productividad, pero también en racionalidad social en sus acciones.

La densidad organizacional de la cooperativa y el gran número de operaciones que realiza le brinda a esta organización ciertos atributos que hacen a la operatoria empresarial. Algunos de sus miembros plantean que la cooperativa ha tomado un perfil “gerencialista”. Considerando los tipos morfológicos, estaríamos frente a una OIM con tendencia a transformarse en una OIECD, en tanto reorienta sus objetivos y necesidades en base al contexto de acumulación del capital. Con este fin, intenta resolver la paradoja fines/valores y adquirir la forma de organización racional con arreglo a fines, aunque con algunas acciones que permiten distinguir elementos sostenidos en el discurso cooperativo de tipo mutualista.

Puede inferirse, a partir de lo anterior, la presencia de una racionalidad social del modo en que la explica Cella (2000); es decir, como la adopción por parte de los individuos de una lógica decisional que supera lo individual y que no se limita al corto plazo. Esto supone tomar en cuenta las consecuencias que las decisiones adoptadas tienen sobre los demás, sobre la convivencia social.

AFA ha generado una serie de prácticas institucionales y comunitarias en el plano estrictamente social, que pueden ser consideradas desde este tipo de racionalidad, sin dejar de lado el “éxito” económico, como prácticas impulsoras de capital social, según el mencionado modelo propuesto por Moyano Estrada (2006). Al tener esto en cuenta, es posible distinguir las prácticas de la organización desde los dos niveles planteados: macro y micro.

A nivel macro, probablemente el mayor indicador de sinergia institucional proviene de la siempre tensa⁴⁹ relación que mantiene AFA con la entidad gremial fundadora, la Federación Agraria Argentina, en particular en la vinculación con los sectores públicos

y políticos en el ámbito nacional. No obstante, AFA mantiene autonomía y fluidas relaciones con los gobiernos locales y provinciales, y tiene además, una cooperación activa con instituciones locales, como escuelas y cooperativas de servicios, así como con organismos nacionales con presencia regional, como el INTA, y organizaciones financieras nacionales (Credicoop) e internacionales (Rabobank).

En cuanto al nivel de eficiencia organizativa, un indicador del nivel alcanzado por la cooperativa en el territorio son los resultados del balance social que realiza periódicamente. Se trata de un instrumento cuanti-cualitativo que permite distinguir el cumplimiento de los principios cooperativos y, más específicamente, la responsabilidad social que tiene el rol de la organización como vehículo de mejoras en la sociedad en general.

El balance social puede caracterizarse como un diagnóstico institucional vinculado a los principios cooperativos, que da cuenta de la situación organizacional a nivel interno y a nivel externo, con otras instituciones cooperativas y no cooperativas. Es, además, un instrumento que permite distinguir demandas para detectar debilidades y fortalezas que son observadas anualmente. Es acumulativo, esto quiere decir que al realizarse entre tres y cinco ejercicios, podrán tomarse cada uno de ellos como sistema evaluativo y de control, y permitirán observar las acciones de responsabilidad social llevadas adelante por la cooperativa.

Como práctica, el balance social permite un contacto fluido con los asociados por la metodología sobre la que se construye. Se realiza a partir de cada Centro Primario, en donde se disponen informantes clave que realizan los relevamientos de información del ejercicio de la cooperativa, de sus empleados y asociados y de sus familias.

En cuanto al nivel micro y en relación a la integración intracomunitaria, las funciones desempeñadas por la Fundación AFA creada en 2004⁵⁰ resultan una contribución significativa para este objetivo. La fundación se ocupa de la promoción, formación y capacitación, en el marco del cooperativismo, de sus aspectos filosóficos, sociales, institucionales, jurídicos, económicos, financieros y administrativos. Para esto, la labor de la fundación se hace en forma articulada y coordinada con los distintos Centros Primarios que forman la cooperativa, y se traduce en la puesta en marcha de una serie de programas:

- Perspectivas de Género en Cooperativas
- Formación y Capacitación de Dirigentes de entidades sin fines de lucro
- Fortalecimiento del cooperativismo escolar

.....
⁴⁹ Históricamente, asociados y funcionarios de AFA tienen participación en las disputas internas por el poder en la entidad gremial.

⁵⁰ Antes de esa fecha, las funciones adoptadas por la AFA eran desempeñadas por la Fundación de FAA, para lo cual AFA transfería el 5% de sus resultados económicos que por ley estas organizaciones deben destinar a la educación y capacitación cooperativa (Infocampo, 10/02/2011).

- Promoción y difusión del cooperativismo en la comunidad
- Capacitación de funcionarios y personal de cooperativas y mutuales
- Becas de estudio a hijos de asociados a cooperativas para estudiar la Licenciatura en Cooperativismo

La participación de los asociados se destaca en áreas diferenciales, tales son los Grupos de Mujeres y la Juventud AFA. En los grupos de mujeres se encuentran las esposas e hijas de los asociados vinculadas a la cooperativa. El primero se creó en 1989 en Cañada de Gómez, provincia de Santa Fe, y existen en la actualidad más de una veintena de ellos, con más de trescientos integrantes. Las mujeres tienen un modo de acción en campo a partir de tres ejes: a) formación integral de la familia agraria, b) problemáticas vinculadas a la salud y c) colaboración en las tareas de la comunidad.

Por su parte, la Juventud de AFA está formada por hijos de asociados y de empleados de la cooperativa o relacionados al medio rural. Existen alrededor de trescientos jóvenes integrados a las prácticas de los Centros Primarios locales. Los objetivos de este grupo son:

- Representar a todos los grupos y centros juveniles de AFA ante la propia cooperativa y ante terceros.
- Participar activamente para intensificar la educación y capacitación de los jóvenes como futuros dirigentes cooperativos, asociados comprometidos y buenos productores.
- Promover la participación juvenil en los diferentes ámbitos de la cooperativa.
- Fomentar la creación de nuevos centros juveniles.
- Colaborar para consolidar una conciencia cooperativista en el medio agropecuario y en las comunidades en las que están asentados los grupos.

Finalmente, en cuanto a la conexión extracomunitaria, las principales tareas en esta dimensión son promovidas por AFA y su fundación. La intención es que sus asociados se vinculen con distintos espacios de la sociedad civil, que formen parte de los Consejos Asesores de diversas actividades gubernamentales y no gubernamentales, e incluso de actividades de formación e investigación vinculadas a la universidad, así como de grupos de asistencia técnica organizados por los programas de desarrollo rural, como fue Cambio Rural en su momento.

3.6. Síntesis del caso

En términos institucionales, AFA es una Organización Institucional en Mutación con tendencia a constituirse en su variante OICED. Esto se debe al crecimiento de su actividad económica principal, el acopio y la comercialización de granos, y de sus actividades complementarias, que han dotado a esta organización de una complejidad institucional sin precedentes desde el momento de su creación.

Aún con este perfil, los modos cooperativos solidarios aparecen en algunas prácticas que aquí hemos vinculado al capital social, no ya por las normas sociales de confianza –que pasan un poco desapercibidas–, sino sobre todo por los vínculos cooperativos que la organización promueve a partir de la fundación o de los grupos de jóvenes o mujeres.

Aunque no sean excluyentes, es posible identificar las prácticas cooperativas para mantener el nivel de actividad actual. Se trata, en palabras de Lattuada y Renold (2004b), de una integración cooperativa suave entre productores que actúan como clientes de las cooperativas, sin exigencia de consecuencia ni otros requisitos.

4. SanCor Cooperativas Unidas Ltda.

4.1. La producción láctea en la Argentina

Originalmente, la lechería estuvo ligada a colonos recién arribados al país hacia finales del siglo XIX y primeros años del XX. Se mantuvo como una producción predominantemente familiar hasta no hace mucho en buena parte de la región pampeana.⁵¹

Se trata de una actividad ligada a tiempos productivos no flexibles. El ordeño de los animales debe realizarse adecuadamente para preservar la calidad de la materia prima. La alimentación del rodeo es determinante. Además, tiene una particular relación con el contexto natural, dado que la calidad del producto se modifica ante diferentes climas y condiciones agroecológicas. En este sentido, existe un comportamiento cíclico que provoca una disminución de materia prima en los meses de invierno, compensada con tecnología para aumentar la productividad por animal. Por estos motivos, las inversiones de capital fijo en los inicios de la actividad son altas - lo cual encarece también su salida en contextos no favorables - y, en cierto punto, inflexibles a los movimientos coyunturales de oferta y demanda.

Las innovaciones tecnológicas - realizadas con constancia por parte del sector privado, en sus comienzos - no son suficientes, sin embargo, en un contexto con dificultades de diverso tipo, sobre todo financieras. Durante la década de 1980 el problema más serio que atravesó el sistema lácteo fue la pérdida de valor del producto durante los procesos de hiperinflación, lo cual tuvo algunas consecuencias drásticas.

Entre los años 1991 y 2001, en el marco de un régimen social de acumulación, de apertura y desregulación, se produjo una estabilización de los precios de los productos de este origen y sus derivados. Hasta entonces el ciclo plurianual se constituía como la base

.....
⁵¹ Al respecto, véase Nogueira (2008 y 2010).

de adjudicación de precios, que eran más altos en invierno y más bajos en verano, en consonancia con el ciclo anual⁵². En estos años la consideración de ese ciclo desapareció y los precios se fijaron en la relación privada productor-usina, desapareciendo también los precios de base (para otoño e invierno) y excedente (para primavera y verano).

Vale destacar que la industria es la única formadora de precios, en base a ciertos atributos de calidad, medidos por la composición de grasas y proteínas del producto en cuestión. Los “...parámetros que componen el precio de la leche son de fijación unilateral por parte de la industria, mientras la producción toma o deja el contrato de adhesión propuesto” (Bisang et al., 2008:11).

Durante la década de 1990 se dio un período de crecimiento del producto en base a un fuerte proceso de inversión tecnológica que, en cierto modo, precipitó la posterior desaparición de la actividad de productores medianos y pequeños junto a una transformación del patrón productivo. Los requisitos de calidad y cantidad⁵³ para la materia prima - especialmente a nivel del mercado mundial al cual la Argentina quería ingresar y permanecer - se alcanzaron a través de la incorporación de tecnología moderna, cuyos aranceles de importación se habían reducido al mínimo, razón por la que muchos productores tomaron créditos para poder adquirirlas.

Para lograr rentabilidad fue entonces necesario producir con tecnología pero a costa de que un importante número de productores quedaran excluidos, especialmente aquellos con formas de organización familiar de la producción, y aquellos cuyas explotaciones eran tamberas puras (es decir, no hacían agricultura).

Las estadísticas oficiales provenientes del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) señalan que entre los Censos Nacionales Agropecuarios (CNA) de 1988 y 2002, la cantidad de explotaciones agropecuarias se redujo en un 24,5%. Pasó de 421 mil explotaciones a 318 mil en el total del país. Esto indica que más de 100 mil explotaciones agropecuarias desaparecieron.

En cuanto a las explotaciones tamberas en particular, el CNA de 2002 registró 15.662 explotaciones tamberas con un rodeo total de 3.571.299. Si se observa la realidad por

.....
⁵² Existen dos ciclos productivos en lechería: uno es el anual, ligado a la alimentación y disponibilidad de pasturas, de allí la importancia de la alimentación. El otro, plurianual, equivale a un lapso de alrededor de cinco años, y es considerado el ciclo económico del productor, ya que muestra los promedios de altas y bajas en los precios pagados en tranquera.

⁵³ Particularmente, el manejo sanitario del rodeo comenzó a ser determinante no sólo teniendo en cuenta la comercialización -de leche fluida y derivados- en el mercado interno, sino también en cuanto a la posibilidad de ubicar saldos exportables de cara al Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Los requisitos de calidad en la materia prima se perfilaban, según lo indicado, como los grandes protagonistas de todo el período de referencia. Las exigencias eran constantes y se relacionaban en todos los casos con los porcentajes de proteínas y grasas, por lo que existía una tendencia a aumentar la cantidad de proteínas y bajar el tenor graso. Lógicamente, en estos resultados intervienen la genética animal, por un lado y, por otro, la alimentación, de manera que existe una relación estricta entre la calidad de la leche y las diversas tecnologías, tanto de proceso como de producto.

provincias, en Córdoba se pasó de 10.102 tambos en 1988 a 7.926 en 1993, o sea que hubo una reducción del 21,5% en no más de cinco años (Rodríguez, 2005). Una situación similar podría estimarse para los tambos del resto del país, aunque no se cuenten con datos oficiales para su confirmación. En síntesis, en una década se produjo un intenso proceso de concentración de la producción láctea en un número reducido de tambos.

4.2. Los orígenes de SanCor

La primera experiencia de cooperativismo lechero en la Argentina tiene lugar en la provincia de Santa Fe. En 1918 surgió en Rosario la Cooperativa de Lechería de Zavalla. El propósito de esta unión, que en ese entonces tenía pocos asociados, era valorizar la materia prima a partir de la elaboración propia de productos, en principio crema.

Las condiciones de los campos de la zona para este tipo de producción junto al crecimiento de la demanda de productos lácteos contribuyeron a la creación de otras cooperativas. Tiempo después, sobre lo que luego se conocería como la “cuenca centro-oeste santafesina”, se crearon entre 1925 y 1940 un gran número de asociaciones cooperativas de productores inmigrantes, especialmente suizos, donde los principios cooperativos estaban fuertemente arraigados.

Luego de varios encuentros, el cooperativismo se consolidó como estrategia para introducir mejoras en los precios y en la materia prima y para lograr una diversificación productiva. Este objetivo se cristalizó con la creación de la cooperativa de segundo grado que comenzó con una fábrica de manteca en Sunchales, y luego se expandió en productos y distribución a todo el país: SanCor.

La cooperativa de cooperativas se funda en esa ciudad santafesina en 1938 con dieciocho cooperativas de las provincias de Córdoba y Santa Fe: Cooperativa Limitada de Tamberos de Sunchales, Cooperativa Limitada de Tamberos de Ataliva, Cooperativa Limitada de Tamberos de Raquel, Cooperativa Limitada de Tamberos Colonia Frías, Cooperativa Limitada de Tamberos Las Tres Colonias, Cooperativa de Tamberos Unidos Wavelberg Limitada, Cooperativa Limitada de Tamberos Unidos Las Palmeras, Cooperativa Limitada de Tamberos Las Dos Provincias, Cooperativa Limitada de Tamberos Las Dos Colonias, Cooperativa Limitada de Tamberos Tacurales, Cooperativa Limitada de Tamberos de Virginia, Cooperativa Limitada de Tamberos La Bonita, Cooperativa Limitada de Tamberos Sunchales Norte, Cooperativa Limitada de Tamberos Morterense, Cooperativa Limitada de Tamberos La Unión y Cooperativa Limitada de Tamberos La San Pedrina.

Según los datos presentados por Fernández et al. (2004), para mediados de la década de 1990 - más de medio siglo después -, la cooperativa contaba con 107 cooperativas

asociadas, 4.540 productores, y con un stock ganadero de 300.000 cabezas que producían, anualmente, 1.700 millones de litros de leche fluida.

4.3. SanCor como organización económica y cooperativa

Actualmente SanCor posee una estructura comercial de gran envergadura. Su capacidad industrial permite un procesamiento de 4 millones de litros de leche diarios. Está constituida por dieciséis plantas de diversos tipos: una de manteca, once para quesos (rallados, procesados, trozados, etc), dos para leche refrigerada, una para crema, una para yogur, postres y flanes, seis para leche en polvo, una para dulce de leche, dos para leche esterilizada (U.A.T), una para leches especiales y, finalmente, una de leche fluida.

Dada su densidad institucional, SanCor pudo sostener, por un lado, el desarrollo tecnológico requerido por sus cooperativas asociadas. Con este fin, facilitó la incorporación de maquinarias y procesos para la mejora de la calidad del producto a través de la asistencia técnica en el marco de estrategias económicas y de organización empresarial y de instalaciones de equipos de ordeño y enfriado. Por otro, desarrolló una serie de servicios institucionales a través de convenios de integración y vinculación tecnológica con Estaciones Experimentales de INTA y universidades, entre otros.

La transformación económica de la década de 1990 fue acompañada por el inicio de una modificación del carácter asociativo de la organización, que comenzó a tornarse más vinculado al éxito empresarial que a los principios cooperativos. En este sentido, SanCor no estuvo ajena al proceso de concentración de la economía que atravesó el país, sino que fue partícipe activo. Las cooperativas asociadas se redujeron drásticamente: en 1984 había 353 organizaciones asociadas, mientras que poco más de un lustro después, sólo llegaban a un centenar. Esta disminución en el número de entidades asociadas no se produjo necesariamente por desafiliación o desaparición de las cooperativas, sino que en la gran mayoría de los casos se trató de fusiones de las cooperativas de primer grado a partir de un "...proceso promovido por SanCor con el objeto de hacer más eficiente y competitivo el sistema en su conjunto" (Fernández et. al. 2004 :58).

La consecuencia de las inversiones orientadas a las mejoras de calidad y provisión tecnológica y a la retracción del mercado lácteo por esos años, fue el elevado endeudamiento financiero asumido por la organización. A partir del año 2004 la situación se agravó. SanCor tenía para el 2005 una deuda de 167 millones de dólares. Hacia finales de ese año, se firmó un preacuerdo comercial con el Grupo Soros (Adecoagro) intentando un "salvataje" financiero.

El preacuerdo sostenía que Adecoagro controlaría el 62,5% de las acciones de la cooperativa, transformándola en una Sociedad Anónima, a cambio de 120 millones de dóla-

res que se requerían para enfrentar la deuda más urgente. Esto puso a las cooperativas asociadas en una situación contradictoria. Para muchos esa posibilidad de “salvataje” de la empresa resultaba positiva, mientras que otros la repudiaban fervientemente defendiendo los principios cooperativos que le dieron origen.

La situación se modificó tiempo después, en diciembre de 2006, cuando se dio a conocer que la recuperación de SanCor provendría del gobierno de Venezuela⁵⁴, que a través del Banco de Desarrollo Económico Social entregaría 80 millones de dólares a cambio de la provisión de leche en polvo y mejoramiento tecnológico. Con esta nueva opción, SanCor continuó siendo una cooperativa controlado por socios argentinos (Cfr. La Nación, 12/12/06). El acuerdo, por el contrario de lo preacordado con Adecoagro, sería un traspaso financiero y no de acciones, acción que no necesita aprobarse por el Consejo de Administración de la Cooperativa.

Este proceso dejó su marca en la morfología institucional. A partir del año 2005, a través de una reforma del estatuto, SanCor pasó a una situación híbrida o de transición entre una cooperativa de segundo grado y una de primer grado, puesto que sus asociados pueden ser tanto socios directos (preferentemente), como cooperativas, pero estas cooperativas tienden a ser vaciadas de sus productores asociados y reorientadas en sus funciones a actividades ajenas al acopio e intermediación de leches entre los productores y SanCor.

4.4. Comercialización

Esta cooperativa se constituye como la segunda productora del país para el consumo interno, después de Mastellone, y la primera exportadora. Esto último se materializó con la incorporación de filiales en otros países: SanCor Dairy Corporation (en 1953) en Estados Unidos y SanCor do Brasil (en 1986).

En este sentido, la organización comercial que ha llevado adelante es fundamental. SanCor cuenta con un circuito interno de comercialización integrado por distintos tipos de comercios: almacenes, granjas, hoteles y restaurantes, entre otros. Para el año 2006, la facturación estimada de la cooperativa era de 1.800 millones de dólares, se conformaba de 70 cooperativas, 17 plantas industriales y 5.000 empleados.

En el primer lustro del siglo XXI la producción de leche tuvo un comportamiento muy positivo a nivel mundial. Argentina no ha sido tradicionalmente un país exportador de

⁵⁴ Este vínculo permite observar la clara incidencia de los regímenes sociales de acumulación y, particularmente, de la estrategia llevada adelante por un gobierno en determinado régimen político. En este sentido, recordamos el vínculo positivo que mantuvo la administración de Néstor Kirchner con la de Hugo Chávez, esto es, las relaciones Argentina/Venezuela.

lácteos, pero en el último tiempo, aun con fluctuaciones, esta tendencia se ha revertido (Obschatko et.al, 2006).

Las mejores condiciones económicas a nivel mundial y el cambio de las condiciones macroeconómicas en la Argentina posibilitaron un crecimiento sostenido a partir del año 2004, motorizado por un crecimiento de la demanda - vía aumento del poder adquisitivo de los consumidores - y por un aumento de la demanda internacional y de las exportaciones. SanCor es un buen ejemplo de la explotación de la capacidad exportadora en el último tiempo.

4.5. Caracterización morfológica y capital social

Como hemos descrito, desde sus orígenes SanCor fue una cooperativa de segundo grado, es decir, una cooperativa de cooperativas. Sin embargo, esta situación se modificó a partir de la reforma de su estatuto en 2005 para reconstituirse en una organización de primer grado.⁵⁵

Con esta transformación estatutaria, se introdujeron algunas modificaciones que permitieron reproducir vínculos al modo de una cooperativa de primer grado, en determinados casos con una relación directa con sus productores asociados. Las cooperativas que inicialmente conformaron la organización pasaron a ser prestadoras de servicios (inseminación, seguros, transporte, etc.), pero dejaron de intermediar en la relación comercial y técnico-productiva entre SanCor y los socios directos.

Esta modificación dio como resultado un sistema que podríamos caracterizar como “mixto”. En este sistema, no todos los productores se integran directamente a SanCor y las cooperativas aún pueden ser socias, como puede verse en el listado de opciones que plantea la entidad a sus asociados en esta nueva etapa:

- a) Cooperativas del sistema tradicional: sus asociados aún no han optado por la asociación directa.
- b) Cooperativas del sistema tradicional con entregas parciales de producción: sólo en algunos casos los productores se han asociado en forma directamente.
- c) Cooperativas en liquidación directa: continúan con entrega directa en tambos.

.....
⁵⁵ El primer antecedente mencionado por las fuentes entrevistadas al respecto, data de una auditoría realizada en 1987 por el Rabobank. Los asociados se mostraron reticentes a los resultados pues allí se indicaba que no existían, a nivel mundial, cooperativas en el sector lácteo organizadas como de segundo grado, dado que la actividad y el producto requerían de una organización directa y controlada.

d) Cooperativas en liquidación directa con entregas parciales de producción: cooperativas que continúan entregando a tambos directamente, con algunos socios directos.

e) Cooperativas originarias sin entrega de leche: la totalidad de sus miembros se asociaron a SanCor.

f) Productores asociados provenientes de cooperativas asociadas: productores asociados que integran los tipos b) y d)

g) Otros productores: productores que provienen de cooperativas que han formado parte de SanCor.

Esta situación supone, independientemente del tipo de cooperativa, que SanCor establece una relación directa del socio con la organización y, a la vez, mantiene algún tipo de relación con las cooperativas que permanezcan asociadas, pero estas cumplen otra función. Esto por un lado permite observar una representación más explícita en cuanto a la identificación del productor-socio, su compromiso directo y pertenencia en SanCor, pero por otro lado complejiza la organización institucional porque modifica el carácter de sus asociados y requiere nuevos modos de negociar las decisiones y acciones a tomar.

Aún con estos matices, SanCor ha ingresado claramente en la categoría de OIM en su variante OICED. De hecho, actúa como un holding de empresas (Lattuada y Renold, 2004a), con una gran operatoria comercial que no sólo se orienta a la actividad láctea, sino también a otros rubros: seguros de retiro, aseguradoras de riesgos de trabajo, insumos, etc. Esto comprueba la existencia de actividades directamente vinculadas a la racionalidad empresarial capitalista tipo. Sin embargo, aquellas actividades vinculadas a la racionalidad de tipo valorativa, inspirada en los valores que le dieron origen, también son sostenidas por las prácticas y discursos que SanCor promueve.

En este sentido, es posible distinguir aquí acciones vinculadas a la noción de capital social sobre la que vinimos trabajando. En el nivel macro, especialmente en materia de sinergia institucional, SanCor mantiene una relación muy estrecha con instituciones públicas y privadas, fundamentalmente con las vinculadas a la producción y promoción de mejoras tecnológicas orientadas a mejorar la calidad de los productos.

La puesta en el mercado de la línea *Bio*, por ejemplo, es el resultado de un convenio con el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET). Asimismo, la cooperativa mantiene convenios de este tipo con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y con los Ministerios de Agricultura provinciales.

Existe además una vinculación con otras empresas, en un sentido de red, con el objetivo de generar nuevos productos y de mayor calidad. En el año 2000, por ejemplo, se

constituyó la *Arla Foods Ingredients S.A.*, un emprendimiento conjunto entre SanCor y la cooperativa sueco-danesa *Arla Foods* para elaborar y comercializar productos en Argentina y en el mercado internacional. Las leches enriquecidas desarrolladas especialmente para uso medicinal, por otro lado, fueron posibles por un acuerdo con Farmacia Nutricional S.A.

Uno de los ejemplos más relevantes de esa sinergia institucional en el plano político nacional e internacional ha sido el acuerdo con el gobierno venezolano para la obtención del financiamiento que posibilitó su continuidad como cooperativa integrada por socios argentinos.

En cuanto a la eficiencia organizativa, a partir de la renovación del estatuto, la organización de la cooperativa lógicamente se modificó y pasó a ser determinante la consecución de un nuevo tipo de vinculación para lograr sinergia. En principio, el trato directo con los productores asociados permite una mayor flexibilidad en la toma de decisiones sostenida sobre el vínculo directo asociado - cooperativa, por lo que en este sentido resulta muy positivo. Como indican las fuentes entrevistadas, la nueva forma de organización facilita alianzas estratégicas que contribuyen a la sinergia institucional antes descrita y que permiten instrumentar las lógicas de segundo o primer grado, de acuerdo a los beneficios de las acciones a realizar⁵⁶. Esto también altera la relación de los productores con los precios, puesto que antes las cooperativas actuaban como intermediarias en el pago de la materia prima, y podían optar por pagar precio completo o retener y destinar márgenes a otras acciones institucionales.

En el nivel micro de la formación de capital social, al considerar la variable integración intracomunitaria y los atributos que implica una entidad de segundo grado, la cuestión se presenta más compleja. Por otra parte, la identificación con los principios cooperativos ha quedado, a nuestro criterio, relegada a un plano más bien residual. Actualmente la racionalidad instrumental en cuanto a la obtención de rentabilidad se constituye como el móvil “cooperativo”. No obstante, la reforma de estatutos con la intención de incorporar a los socios en forma directa, resulta un avance sustantivo respecto de las posibilidades de una mayor integración intracomunitaria.

Por último, en cuanto a la conexión extracomunitaria, la institución ocupa un lugar des-

⁵⁶ Se menciona como ejemplo el caso de Milkaut, en la provincia de Santa Fe. Esta es una empresa constituida y controlada originalmente por la Asociación Unión Tamberos Coop. Ltda. Esta sociedad anónima cuenta con la participación de capitales privados para las acciones de comercialización y transformación de la producción, mientras que mantiene el sistema de primer grado para la producción y el acopio. Hacia principios del año 2011, Milkaut fue adquirida totalmente por el grupo francés Bongrain, operación aceptada por unanimidad en la asamblea de accionistas de la cooperativa. La operación se cerró en 50 millones de dólares. Su gerente indicaba que se haría una “transición progresiva y sólida” y que “la cooperativa va a quedar haciendo un poco lo que sabe, que es la parte de producir e incrementar la producción y brindar los mejores servicios a sus socios para que éstos sigan creciendo y desarrollándose. Milkaut a través de su nuevo socio y con una nueva capitalización va a poder seguir siendo líder en el mercado lácteo y consolidando su negocio. Además, va a poder tecnificarse para avanzar en lo que es el mercado de alimentos” La Capital 29/01/2011.

tacado en la comunidad de origen y en su identificación con las distintas instituciones del medio local. La principal expresión territorial de ello es la localidad de Sunchales, en la provincia de Santa Fe.

Por otra parte, desde el punto de vista de representación de intereses, SanCor expresa una situación de tensión o ambivalencia que se traslada a los espacios institucionales de participación, como CONINAGRO, única entidad de tercer nivel con representación de las cooperativas agropecuarias en las instancias de negociación de políticas públicas. SanCor tradicionalmente disputó con la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) la conducción de CONINAGRO, ya que fue uno de los soportes económicos más importantes de esta entidad. No obstante, en pleno conflicto del “campo” con el gobierno de Cristina Fernández a raíz de la frustrada incorporación del sistema de retenciones móviles a las exportaciones, SanCor no dudó en anunciar su retiro de CONINAGRO a fines del año 2008. Pero SanCor, además de capacidad propia de representación, tiene otras instancias de participación, ya no en representación de cooperativas de productores tamberos, sino de un eslabón muy importante de la cadena de transformación láctea. En este sentido, SanCor participa del Centro de Industria Láctea (CIL), entidad sectorial tradicional representativa de la fase industrial, y tiene allí un gran peso. El CIL es la instancia representante de la industria en los diálogos sectoriales introducidos por el Estado nacional, la Junta Intercooperativa de productores lácteos, las Mesas de Lechería y demás entidades.

Por su peso económico y densidad organizacional, SanCor, al igual que FeCoVita, tiene un rol político que trasciende los lugares que ocupa en las entidades representativas del sector. En este caso ese rol es de mayor importancia aún, pues esta tradicional empresa láctea argentina ya no tiene un lugar en la institución política por excelencia del sector agroalimentario, CONINAGRO.

4.6. Síntesis del caso

SanCor se presenta en la actualidad como un ejemplo de Organización Institucional de Competencia Económica Dinámica (OICED). Las nuevas exigencias suponen una alta eficiencia en la organización empresarial, capitalización, financiamiento y distribución de los beneficios, típicos de la operatoria comercial capitalista actual. En tal contexto, no resulta paradójica entonces la tendencia a revertir los objetivos con los que se consolidó como una organización económica cooperativa: la introducción de mejoras en los precios y en la calidad de la materia prima de cara a los productores más atrasados.

Como en otros casos, pero en SanCor probablemente con mayor visibilidad, el recorrido de la cooperativa también refleja el de la actividad láctea en el país y la suerte de los sujetos sociales que de ella participan. Esta actividad se ha concentrado en los últimos

veinte años en unas pocas usinas y cadenas de la gran distribución, con gran capacidad de presión sobre los precios al consumidor. Asimismo, al crecer la capacidad de exportación a nivel nacional, también crecen los requisitos de calidad para esos nuevos mercados, dejando fuera del circuito productivo a aquellos productores y usinas de baja capitalización y poca tecnología que no han podido reconvertirse y que forman hoy los eslabones más vulnerables de la actividad.

En definitiva, y en su pasaje a una OICED, SanCor se ha convertido en una empresa capitalista flexible, adaptable a las necesidades de los modos de producir y los mercados actuales, dejando de estar entre sus acciones más concretas la introducción de mejoras en los precios pagados a los tamberos y a la calidad de la materia prima obtenida por ellos.

5. Comentarios finales

En este trabajo hemos podido apreciar las características que adquiere el movimiento cooperativo en general a partir del análisis de la información censal del año 2007. Con el objetivo de hacer más evidentes algunas nuevas realidades – siempre vinculadas con el régimen social de acumulación vigente– optamos por la presentación de tres casos por su historia y trascendencia en los complejos agroindustriales que representan.

Las acciones de estas organizaciones de primer y segundo grado en cuanto a su estructura organizacional, no operan en el vacío, sino en contextos económicos, sociales y políticos que contribuyen a moldearlas, tanto en los roles de quienes las componen como en los aspectos que hacen a la dimensión normativa vinculada a los valores, los objetivos económicos y empresariales, sus discursos y las acciones implementadas para alcanzarlos.

Hemos visto, en todos los casos, procesos de mutación de los principios cooperativos. Estos principios no se anularon absolutamente, sí entraron en tensión, se complementaron o, en todo caso, pasaron a un segundo lugar frente a la lógica empresarial “racional instrumental”, en términos weberianos, que sostienen las organizaciones cooperativas como organizaciones puramente económicas.

Como expresa uno de los informantes calificados entrevistados “...la empresa le gana a la cooperativa...”, y esta dejó de ser “...la extensión de la chacra...”. Lo referido a ser la extensión de la chacra se sostiene como imaginario consecuente con el plano normativo, que no necesariamente se corresponde con las acciones concretas (ni las que hacen a la dimensión morfológico-normativa, ni las que están ligadas a la representación o incluso a lo individual en cuanto al carácter de la participación en la coopera-

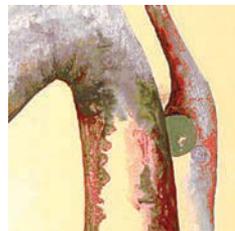
tiva). En este escenario, aparece como relevante la pérdida de confianza y credibilidad en las instituciones que ha atravesado nuestro país, especialmente durante la década de 1990, que actualmente parece estar revirtiéndose, al menos desde algunos sectores de la sociedad.

De este modo es evidente que la idea de “asociarse” que prevalece en los conceptos de red o *clusters* que hemos mencionado, no implica, necesariamente, acciones cooperativas en el sentido tradicional, aún cuando sí es posible encontrar acciones vinculadas a la producción de capital social del modo en el que hemos tratado de analizarlo.

Los casos expuestos muestran una transformación del modo cooperativo al modo gerencial que aparece en todas las organizaciones con distintos matices. El caso de FeCoVita es muy representativo a nivel discursivo, donde los principios cooperativos aparecen poco en las instancias institucionales. Sin embargo, el caso de la AFA se presenta distinto. Allí existe una valoración más explícita de los valores cooperativos de origen, que se sustenta en algunas prácticas concretas (los balances sociales, la integración de los Grupos de Mujeres y Jóvenes, etc.), aún manteniendo su tendencia a consolidarse como una OICED. El caso de SanCor es quizá el más heterogéneo en términos morfológicos, pues se presenta como transicional a partir del tipo y de los modos de vinculación con los asociados - sean productores o cooperativas -.

Evidentemente, los modelos y cuestiones teóricas aquí presentadas representan casos puros. La observación de los casos concretos es un sincretismo y el análisis de los que aquí presentamos no es una excepción. La combinación entre contextos y prácticas nos lleva a considerar un modelo cooperativo con proyección al tipo OICED. A mediados de la década muchos autores coincidían en calificar esto como de carácter transicional, pero hoy, más de un lustro después, es necesario preguntarnos si estos rasgos se constituyen como estructurales y, a la vez, si representan un desafío para los actores que forman hoy el universo cooperativo.

CONCLUSIONES



El cooperativismo agropecuario ha ejercido un rol destacado desde el punto de vista territorial, económico y social en muchos países, en particular en el sector de los pequeños y medianos productores agropecuarios de la Argentina, en donde se ejerce desde fines del siglo XIX hasta el presente.

En la Unión Europea, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Brasil, entre otros países, las cooperativas agrarias, sus federaciones y confederaciones son actores centrales en el desarrollo regional, aliados confiables en la ejecución de las políticas públicas destinadas a los territorios, y constituyen redes sociales, económicas y comerciales relevantes en la regulación de la actividad económica de sus países.

A pesar de la evolución del número de entidades cooperativas reflejadas en trabajos anteriores (Lattuada y Renold 2004a), la situación cooperativa para el año 2007 muestra una tendencia de estabilización respecto del número de cooperativas del censo de 1998, pero refleja una clara disminución del número de asociados, que se vincula con el proceso de concentración económica operado en la década de 1990 (en un contexto de convertibilidad, apertura y desregulación de la economía) y de expulsión o desplazamiento de pequeños y medianos productores de la actividad productiva a partir de las transformaciones tecnológicas y financieras asociadas a la expansión del cultivo de soja y al sistema de siembra directa, que transformó buena parte de la agricultura familiar en la zona pampeana.

La comparación intercensal (1998-2007) desarrollada en el primer capítulo nos permitió observar cómo las cooperativas y sus asociados continúan su tendencia histórica de predominio y concentración en la región pampeana (63% de las entidades y 84% de los asociados sobre el resto de las regiones del país). Dentro de esta región, Santa Fe es la provincia que recoge mayor cantidad de casos, aún considerando el anclaje territorial extrapampeano.

Al examinar la composición interna por tipo de producto, encontramos algunas variantes en el período comprendido entre ambos censo. Las cooperativas agrícola-ganaderas continúan siendo las de mayor relevancia y están muy orientadas al acopio y la venta. Más de la mitad del total de las cooperativas (70%) se especializa en la actividad agrícola, les siguen en importancia aquellas dedicadas a cultivos industriales (12%), desplazando a un tercer lugar por la fuerte reducción de su número a las tamberas o lácteas (7%), mientras que las vinifrutícolas (5%), las hortícolas (4%) y otras sin especificar (2%) se han mantenido registrando una disminución.

Hemos destacado también que la tercera parte (160) de estas cooperativas de primer grado desarrollan algún tipo de agregado de valor a partir de la transformación agroindustrial de sus productos y, en algunos casos, realizan actividades de investigación agrícola-ganadera y de desarrollo tecnológico.

A ello se añade que un porcentaje de las cooperativas agropecuarias se encuentran asociadas a federaciones o cooperativas de segundo grado, que constituyen poderosas redes de comercialización, transformación y provisión de insumos, tecnología y financiamiento, como lo ejemplifican los casos de la Asociación de Cooperativas Argentinas y la Federación de Cooperativas Vitivinícolas, entre otros.

Los datos censales sobre comercialización muestran cómo la mayoría de las cooperativas privilegian el mercado interno por sobre el externo y se constituyen en eslabones fundamentales del circuito comercial e industrial local. En este sentido, las entidades censadas en el 2007 presentan una marcada línea de impulso a las economías regionales ofreciendo alternativas a la comercialización de bienes y productos en cada región del país. Las entidades de la región pampeana se especializan mayoritariamente en las cadenas productivas y comerciales de granos (cereales y oleaginosas) y productos pecuarios (carne bovina y leche), las del NOA en los cultivos industriales como el tabaco y el algodón, las del NEA en yerba mate y té, las de Cuyo en el cultivo frutícola de uva para vino y de olivos para aceite y aceitunas, y las de la Patagonia en manzanos y perales. Por ello hemos afirmado que, ya sea en forma indirecta (como nexos entre productores en industria) o directa (realizando algún tipo de transformación de sus productos primarios), el sector cooperativo tiende a favorecer la producción agroalimentaria nacional.

Así como existe heterogeneidad en las actividades y dimensiones económicas, las cooperativas agrarias también han expresado diferencias organizacionales significativas. Lattuada y Renold (2004a) han sistematizado estas diferencias a partir de la creación de una tipología que va desde las denominadas Organizaciones Institucionales Consecuentes (OIC), pasando por las Organizaciones Institucionales Paradojales (OIP), hasta las Organizaciones Institucionales de Competencia Económica Dinámica (OICED), según el grado de prevalencia en términos de tensión y/o de resolución en la dialéctica entre una organización con arreglo a valores o con arreglo a fines –siguiendo la clásica definición de Weber–. En otras palabras, se puede diferenciar claramente entre aquellas cooperativas que se organizan con mayor énfasis en lo social, solidario y mutual por sobre lo económico/empresarial (OIC), aquellas que tratan de administrar la tensión entre ambas esferas (OIP) y finalmente, las que en sentido inverso a las primeras priorizan lo empresarial sobre los principios y valores tradicionales del cooperativismo (OICED). Para unas y otras existen contextos históricos en los que cuentan mayores o menores condiciones propicias para su expresión.

Aún con la diversidad económica, territorial y organizacional mencionada, el cooperativismo agrario en la Argentina ha sabido generar en sus inicios un alto grado de identificación de los socios con el proyecto cooperativo, así como consiguió instalarse como un destacado referente ideológico y simbólico de las comunidades del interior donde se asienta. Claramente los modelos OIC son favorables a esta integración, ya que generan una red de confianza e identificación con la institución, mientras que esto se vuelve más

laxo en la medida en que las cooperativas transitan hacia modelos paradójales (OIP) y/o empresariales (OICED). No obstante, aún en estos casos de mayor distanciamiento entre asociado y cooperativa, en ciertos casos las vinculaciones contractuales pasan a desplazar y reemplazar las condiciones de seguridad y compromiso que anteriormente se obtenían por el reducido número de integrantes, por la relación “cara a cara” cotidiana, y por una mayor identificación ideológica. En otros casos, la creación de fundaciones o áreas destinadas a la generación de numerosas actividades con los asociados y con jóvenes y mujeres de su grupo familiar, o la realización de un balance social junto a la comunidad en la que se encuentran insertas, intentan reconstruir los lazos debilitados por una mayor alteridad burocrática de las organizaciones.⁵⁷

El crecimiento económico de las cooperativas, la expansión en volumen y complejidad de sus negocios y sus transformaciones organizacionales tienden a debilitar los lazos intracomunitarios, pero suelen favorecer la conexión extracomunidad porque requieren una integración a estructuras de segundo grado, generar alianzas estratégicas con otras empresas para diversificar sus actividades y servicios o ganar nuevos mercados⁵⁸. De este modo las entidades abren a sus asociados un abanico de interrelaciones técnicas, de información, de capacitación, financiamiento y desarrollo que trasciende el contexto de la organización y la propia comunidad. También es reconocida la participación de las cooperativas y sus asociados en las iniciativas de desarrollo rural –como los programas Cambio Rural y Programa Social Agropecuario, entre otros en la Argentina–, así como las actividades vinculadas a la capacitación técnica en grupos vinculados a las organizaciones de segundo grado o federaciones (grupos Asociación de Cooperativas Argentinas), y de promoción cultural y gremial (grupos Agricultores Federados Argentinos y Federación Agraria Argentina).

Por otra parte, el cooperativismo en su nivel macro, expresa un alto grado de sinergia institucional con las entidades locales privadas y públicas –escuelas, entidades financieras, cooperativas de servicios locales–. Esta sinergia se da a partir de los mecanismos de regulación públicos en los que se encuentra enmarcado –leyes y resoluciones– y a través de sus vinculaciones con los gobiernos locales y municipales, y las de sus federaciones y confederaciones con el gobierno nacional y con los gobiernos provinciales. La participación en planes estratégicos sectoriales –como el Plan Estratégico Vitivinícola 2020 de Mendoza, que tuvo entre sus actores principales a la Federación de Cooperativas Vitivinícolas (FeCoVita)– y los compromisos asumidos en la ejecución de políticas

.....
⁵⁷ Sobre las conductas de “alteridad burocrática” en organizaciones cooperativas que implican un mayor distanciamiento entre asociados y cuerpo gerencial véase Lattuada y Renold (2004a).

⁵⁸ Tanto en el sector lácteo como en el de acopio y venta de granos e insumos, las grandes cooperativas y federaciones han realizado acuerdos con empresas transnacionales para el desarrollo de nuevos productos y crecimiento de sus redes comerciales. Por ejemplo SanCor y la cooperativa sueco-danesa *Arla Foods Ingredients SA*; o *ACA* y *Mitsubishi Corporation* de Japón. A ello se agrega en muchos casos la prestación de servicios y generación de empresas en rubros que no están asociados directamente al objeto principal de las mismas, como seguros, salud, etc.

de calidad o certificaciones de origen de incipiente desarrollo, son sólo algunos ejemplos de las experiencias en las que intervienen. A ello se agrega su estrecha vinculación y cooperación con universidades nacionales y organismos de ciencia y tecnología, ya sea formando parte de sus organismos de conducción regionales o nacionales, como en el caso del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), o en el desarrollo de insumos y productos para el sector - desde semillas y variedades mejoradas con el mismo INTA hasta alimentos funcionales diseñados por SanCor y el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de la Argentina -.

Finalmente, en cuanto a su eficiencia organizativa, las cooperativas suelen tener diversos grados de eficacia en la prestación de servicios a sus socios, y rinden cuentas en sus asambleas y consejos directivos. El crecimiento en escala y los cambios en la morfología institucional consecuente suelen estar acompañados de un aumento de la eficiencia en los servicios prestados. El crecimiento de algunas de ellas las han ubicado como actores económicos de primer nivel en las cadenas de valor agroindustriales -caso lácteos, vitivinicultura y granos por ejemplo-, lo que da cuenta de la eficiencia en las actividades principales que definen su misión. A ello se agrega el reconocimiento como referente e interlocutor válido y confiable por otros actores sociales públicos y privados en cuestiones comerciales, sanitarias y tecnológicas, especialmente a aquellas cooperativas de mayor importancia económica y organizacional, así como a las federaciones o asociaciones de segundo grado. No obstante, durante la década de 1990, las condiciones de apertura y desregulación de la economía, convertibilidad monetaria y retracción del Estado contribuyeron a una crisis del sector de pequeños y medianos productores agropecuarios que, como mencionamos, constituyen el grueso de los asociados de las cooperativas.

El proceso de concentración y exclusión de pequeños y medianos productores que afectó a casi 100.000 explotaciones agropecuarias (el 20% del total existente en el país) no resultó ajeno a la situación de estas organizaciones. Un número significativo de ellas fueron llevadas a la quiebra, mientras que otras resistieron en un contexto poco amigable. Esto afectó la confiabilidad sobre las cooperativas, así como sobre otros actores privados del comercio. No obstante, la solvencia demostrada en algunos casos a pesar de la crisis y las fusiones o absorciones entre cooperativas para evitar consecuencias negativas sobre los asociados, contribuyeron a que esa falta de confianza no se profundizara alcanzando al sistema en su conjunto. El cambio de las condiciones macroeconómicas y del rol del Estado respecto de su intervención en la economía a partir del año 2002 posibilitó que se invirtiera la tendencia. El sector agropecuario y en especial los pequeños y medianos productores y sus organizaciones se vieron fortalecidos, por lo que las cooperativas recuperaron las condiciones propicias para su consolidación y crecimiento.

En síntesis, el cooperativismo agrario en la Argentina, aún con el grado de heterogeneidad existente en el plano económico y organizacional, es una de las formas asociativas del medio rural con un capital social significativo para cumplir un papel relevante como

agente de desarrollo local y regional. Esto es así en tanto expresa: a) un elevado nivel de integración comunitaria, b) una fluida conexión extracomunitaria, c) un reconocimiento interno y externo de su nivel de sinergia institucional y d) un aceptable grado de eficiencia organizativa. Capacidades que aún no han sido reconocidas adecuadamente por parte de las agencias estatales para instrumentar políticas públicas en el marco de estrategias nacionales de desarrollo rural en los territorios. Probablemente esta realidad sea compartida por otras regiones latinoamericanas, sólo los aportes de otros estudios sobre el capital social que disponen los actores del desarrollo rural en otros territorios podrá esclarecerlo.

Estas organizaciones están en condiciones de expandir su actividad incorporando a una masa de asociados más numerosa⁵⁹, y de generar nuevas actividades o áreas de negocios que impliquen una oportunidad de sumar a pequeños productores y trabajadores rurales, diversificar las actividades y agregar valor para la mejora directa de sus asociados, e indirecta para el territorio donde se encuentran radicadas. A la extensa red territorial que ocupan, se agregan en buena parte de ellas, sus activos consolidados, sus capacidades gerenciales y comerciales, la cobertura de negocios, que se extiende más allá de lo local (regional, nacional e internacional), y en muchos casos, actividades de extensión y de servicios complementarias.

En el escenario de fuerte demanda de bienes agroalimentarios, agroindustriales y energía basada en recursos biológicos, una estrategia de consolidación y expansión de las cooperativas agrarias posibilitaría:

- a) diversificar y agregar valor a la producción primaria;
- b) integrar un mayor número de productores a partir de la generación de nuevas áreas de negocio;
- c) generar capacidades comerciales en mercados internacionales reduciendo la dependencia de los *traders* internacionales;
- d) diversificar riesgos y consolidar las organizaciones cooperativas en el interior, así como la de sus productores asociados;
- e) generar mayor actividad económica y más puestos de trabajo en sus territorios;
- f) aportar a una política de sustentabilidad del ambiente y de los recursos naturales en función de sus condiciones para la extensión y asesoramiento;

.....
⁵⁹ Alrededor del 20% de las explotaciones de pobres rurales radica en proximidades de alguna cooperativa, pero resulta escasa su participación entre el 50 y el 60% de los productores del territorio que se asocian a ellas. Esto genera un sesgo de servicios y asistencia técnica a quienes disponen de mayores recursos (Banco Mundial, 2000 citado por Torres 2002:8).

g) contribuir a una política de regulación de los mercados;

h) constituir una red de cooperación territorial para la ejecución de políticas públicas destinadas al desarrollo local y regional.

Como hemos visto, muchas de estas cooperativas son altamente exitosas en las actividades tradicionales a las que se dedican. Para incorporar nuevos productores requieren que estos puedan hacer su aporte de capital social, y es necesario contar con recursos para asistirlos técnica o financieramente en la primera etapa, y de ese modo brindarles los beneficios de la asistencia técnica, la provisión de insumos y la comercialización de los productos.

Algunas de estas entidades, además de aumentar la actividad tradicional, están en condiciones de generar nuevas áreas de negocios. En ciertos casos esto requiere además del recurso financiero, la incorporación a su capital social tanto de nuevos profesionales que puedan detectar y organizar esas áreas de negocios, como de aquellos que deberán prestar la asistencia de organización y técnica para la producción (por ejemplo para la producción de miel o de cerdos,)⁶⁰.

Si además de estas posibilidades de crecimiento horizontal se agregan procesos de transformación local, se puede generar un efecto multiplicador directo e indirecto de la demanda de mano de obra estable y en condiciones formales. En otras palabras, el impacto no sólo puede ser positivo en productores sino también en trabajadores sin tierras e hijos de productores tradicionalmente expulsados a integrar las corrientes migratorias transitorias y/o permanentes.

En un contexto de régimen social de acumulación de economía regulada como el actual, el movimiento cooperativo en el agro puede convertirse en un socio estratégico del Estado en programas de cooperación pública-privada para el desarrollo de los territorios rurales.

Un programa de consolidación de las organizaciones cooperativas agropecuarias en la búsqueda de ese objetivo debería contemplar al menos tres componentes centrales en su financiamiento:

1. Comunicacional: cuyo objetivo sea promover un mayor y mejor conocimiento por el conjunto de la sociedad de la importancia de las cooperativas en función de su rol económico, social y territorial.

.....
⁶⁰ Existen experiencias en Brasil muy exitosas que pueden ser replicadas. Puede citarse el caso de la COTRIMAIO, *Cooperativa Agropecuaria Alto Uruguai Ltda.*, de Rio Grande do Sul, con más de 7.000 productores con superficies que no superan las 50 hectáreas, que ha implementado por una parte los Planes Programados de Producción (PPP) y además formó otras sociedades cooperativas y sociedades anónimas controladas por la cooperativa para participar de otros eslabones de la cadena agroalimentaria.

2. Inteligencia de mercado y nuevos negocios: que contribuya por una parte a expandir y consolidar a nivel de los mercados internacionales los negocios tradicionales y, a su vez, explore posibilidades para nuevos negocios y la incursión en actividades de mayor valor agregado.

3. Infraestructura, equipamiento y financiamiento para proyectos que signifiquen la apertura de nuevas unidades de negocio con destino internacional que posibilite: a) agregado de valor a la producción local, b) la incorporación de nuevos productos generados en la zona y c) la inclusión de pequeños productores y trabajadores rurales en situación de pobreza.

Finalmente, deberá tenerse en cuenta en la estrategia a implementar la heterogeneidad de situaciones existente entre las cooperativas, así como los compromisos de contraparte que deben obtenerse para el cumplimiento efectivo de los objetivos de una política pública con sentido productivo y socialmente inclusiva en el medio rural.

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA



Fuentes

Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutualismo (INACYM) 1998. *Datos de la encuesta a cooperativas 1998*.

Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) (2007a), *Las Mutuales y las Cooperativas en la República Argentina: Resultados del Reempadronamiento Nacional de Cooperativas y Mutuales y del Censo de Información Económica de Cooperativas y Mutuales, año 2006-2007*, setiembre, Ministerio de Desarrollo Social.

Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) (2007b), *Censo de Información Económica Sectorial de Cooperativas y Mutuales. Sector Agropecuario. Avances de Resultados*, octubre, Buenos Aires. Ministerio de Desarrollo Social.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, *Censo Nacional Agropecuario 1988*.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, *Censo Nacional Económico 1994*.

Ministerio de Agricultura, Comisión Nacional de Granos y Elevadores, 1938. *Cooperativas Argentinas de Comercialización de Granos*, Buenos Aires.

FECOVITA, www.fecovita.com

AFA, www.afascl.com

SanCor, www.sancor.com

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, www.minagri.gob.ar

Sistema Integrado de Información Agropecuaria – MAGyP, www.siiia.gov.ar

Balances Comerciales AFA años 2004-2010.

Diario *Clarín*

Diario *La Capital Rosario*

Diario *La Nación*

Diario *Uno*

Suplemento *Infocampo*

Entrevista a ex miembro del Directorio de AFA, febrero 2011.

Entrevista a Gerente de SanCor, noviembre 2006.

Estatuto SanCor Cooperativas Unidas Ltda. 2005.

Bibliografía

ACOSTA, María Cristina y VERBEKE, Griselda (2005), “La cooperación como estrategia de desarrollo en redes cooperativas” en *Pecunia* 9. Disponible en Internet.

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1996), *Los principios cooperativos para el siglo XXI*, Intercoop. Editora, Buenos Aires.

ANLLÓ, Guillermo; BISANG, Roberto y SALVATIERRA, Guillermo (eds.) (2010), *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor*, CAPAL-PROSAP, Buenos Aires.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO / PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO, BID/PNUD (1998), *El Capital Social. Hacia la construcción del índice de desarrollo de la sociedad civil de Argentina*, Buenos Aires.

BANCO MUNDIAL (2001), *Juntos Podemos. Niveles y determinantes del capital social en la Argentina*, Departamento de Reducción de la Pobreza y Gestión Económica, Departamento de Gestión de País: Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, Región Latinoamérica y el Caribe, Buenos Aires.

BARSKY, Osvaldo y FERNÁNDEZ, Leonardo (2008), *Cambio Técnico y Transformaciones Sociales en el Agro Extrapampeano*, Editorial Teseo, Buenos Aires.

BARSKY, Osvaldo y GELMAN, Jorge (2009), *Historia del Agro Argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, (tercera edición actualizada).

BENECKE, Dieter W. (1973), *Cooperación y Desarrollo*, Ediciones Nueva Universidad, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

BISANG, Roberto; ANLLÓ, Guillermo y CAMPI, Mercedes (2008), “Una revolución (no) tan silenciosa. Claves para pensar el Agro en Argentina” en *Desarrollo Económico* vol. 48, números 189-190.

BISANG, Roberto; PORTA, Fernando; CESA, Verónica y CAMPI, Mercedes (2008), *Evolución reciente de la actividad láctea: el desafío de la integración productiva*, Documento de CEPAL. Buenos Aires.

BLAU, Peter M. (1971), *La Burocracia en la Sociedad Moderna*, Paidós, Buenos Aires.

BOURDIEU, Pierre (1979), "Les Trois États du Capital Culturel" en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n°: 30.

BOURDIEU, Pierre (1980), "Le Capital Social. Notes provisoires" en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n°: 31.

BREA TEJEIRO, José y MONZÓN CAMPOS, José Luis (dir.) (1990), *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

CARACCIOLO BASCO, Mercedes y FOTI LAXALDE, María del Pilar (2003), *Economía Solidaria y Capital Social, Contribuciones al desarrollo local*, Paidós, Buenos Aires.

CELLA, Gian Primo (2000), "Del comportamiento económico a la racionalidad social. Algunas consideraciones sobre las particularidades del mundo rural" en CARMAGNANI, Marcello y GORDILLO DE ANDA, Gustavo, *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo europeo contemporáneo*, Fondo de Cultura Económica, México.

COLEMAN, James S. (1988), "Social Capital in the creation of human capital", en *American Journal of Sociology*, N° 94.

COTTA, Mauricio (1985), "Representación política", en Norberto Bobbio, *Diccionario de Ciencia Política*, Siglo XXI, 1426-1433, México.

DIRVEN, Martine (1999), "El papel de los agentes en las políticas agrícolas: intenciones y realidad", *Revista de la CEPAL* 68, agosto de 1999, pág. 171-183.

DOVE, Suzanne (1995), "Las decisiones políticas. Instituciones v/s organizaciones", *Papers*, Instituto Internacional de Gobernabilidad, Barcelona.

FERNÁNDEZ, Susana; LATTUADA, Mario y RENOLD, Juan Mauricio (2004), "El cooperativismo en el complejo lácteo: evolución y estrategias recientes en el caso de la provincia de Santa Fe", en Renold, Juan Mauricio y Lattuada, Mario, *El complejo lácteo en una década de transformaciones estructurales*, Biblos, Buenos Aires.

GARCÍA, Teresa y LANGREO, Alicia (1995), *Las organizaciones interprofesionales en la Europa comunitaria*, MAPA, Madrid.

GINER, Salvador y PÉREZ YRUELA, Manuel (1979), *La Sociedad Corporativa*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.

GIRBAL BLACHA, Noemí (2006), "Discursos confrontados, realidades en tensión. El cooperativismo agrario y la política económica del Estado peronista (1946-1955)" en Olivera, Gabriela (compiladora) *Cooperativismo agrario: instituciones, políticas públicas y procesos históricos*, Ferreyra editores, Córdoba.

GRANOVETTER, Mark (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, pp.: 493.

KLIKSBERG, Bernardo y TOMASSINI, Luciano (comps.) (2000), *Capital Social y Cultura: Claves Estratégicas para el Desarrollo*, BID-Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

LAMARCA, Patricio y REGÚNAGA, Marcelo (1990), "Estructura y Dinámica del Sistema", en Obschacto, Edith (editora), *La comercialización de Granos en la Argentina* Cap. 3. Instituto Interamericano para la Agricultura. Ed. Legasa. Buenos Aires.

LATTUADA, Mario (2006), *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*. Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

LATTUADA, Mario (2007), "Las cooperativas vitivinícolas del complejo ACOVI-FeCoVita en el contexto del cooperativismo agrario argentino (Modelos de Organización y Desarrollo Cooperativo)". Informe Final. Proyecto FAO/TCP/ARG/3102. Buenos Aires.

LATTUADA, Mario y RENOLD, Juan Mauricio (2004a), *El cooperativismo agrario ante la globalización*, Buenos Aires, Siglo XXI.

LATTUADA, Mario y RENOLD, Juan Mauricio (2004b), "Reingeniería cooperativa. El debate institucional sobre el cooperativismo agropecuario del siglo XXI" en *Realidad Económica* N° 172.

MERTON, Robert K. (1980), *Ambivalencia Sociológica y Otros Ensayos*, Espasa-Calpe, Madrid.

MINGO, Elena y GOLDFARB, Lucía (2005), "Reestructuración productiva y nuevas formas de representación de los pequeños productores vitivinícolas. El caso de la Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas", *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios* CIEA, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

MOYANO ESTRADA, Eduardo (1984), *Corporatismo y Agricultura*, Serie Estudios del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

MOYANO ESTRADA, Eduardo (1993), *Cooperativismo y Representación de intereses en la agricultura*, IESA/Andalucía-CSIC, Córdoba, España.

MOYANO ESTRADA, Eduardo (2001), "Federations of cooperatives and organized interests in Agriculture", Foro Europa-China. Disponible en Internet.

MOYANO ESTRADA, Eduardo (2006), "Capital Social y desarrollo en zonas rurales" en Manzanal, Mabel; Neiman, Guillermo y Lattuada, Mario (compiladores), *Desarrollo rural, organizaciones e instituciones*, CICCUS, Buenos Aires.

MOYANO ESTRADA, Eduardo (2007), "La vertebración interprofesional del sector agroalimentario en España" en *Distribución y Consumo*, año 17, noviembre.

NEIMAN, Guillermo y BOCCO, Adriana (2003), "La `calidad´ como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina", en Bendini, M., Cavalcanti, S., Murmis, M., Tsakoumagkos, P. (compiladores), *El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*, Editorial La Colmena, Buenos Aires.

NEIMAN, Guillermo; BERGER, Matías; ARROÑADE, Sofía; FABIO, Francisco; GOLDFARB, Lucía; KAROL, Ana; MINGO, Elena y NEIMAN, Melina (2006), "Diversidad de las formas de representación de intereses entre organizaciones de pequeños productores del agro argentino: base social, reivindicaciones y articulaciones" en Manzanal, Mabel; Neiman, Guillermo y Lattuada, Mario (compiladores), *Desarrollo rural, organizaciones e instituciones*, CICCUS, Buenos Aires.

NOGUEIRA, María Elena (2008), "Producción familiar en un régimen social de acumulación excluyente: el caso de tamberos en el departamento Iriondo al sur de Santa Fe (1991-2001)". Tesis de Maestría. FLACSO, Buenos Aires.

NOGUEIRA, María Elena (2010), "Agendas de gobierno y concertación en el sector lácteo argentino. Dilemas para la construcción de política pública (1983-2008)". Tesis de Doctorado. Universidad Nacional de Rosario, Rosario.

NORTH, Douglas C. (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

NUN, José (1987), "La teoría política y la tradición democrática" en Nun, José y Portantiero, Juan Carlos, *Ensayos sobre la transición democrática en Argentina*, Puntosur, Buenos Aires.

O'DONNELL, Guillermo (1995), "Estado, democratización y ciudadanía" en Revista *Nueva Sociedad* N° 128. Disponible en Internet.

OBSCHATKO, Edith; GANDUGLIA, Federico y ROMÁN, Florencia (2006), *El sector agroalimentario argentino 2000-2005*, IICA-Argentina, Buenos Aires.

OLSON, Mancur (1965), *The logic of the collective action*, Schoeken, New York.

POLANYI, Karl (1957), *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston.

POZZOLLI, José (2006), "Experiencia de integración de pequeños productores vitivinícolas a la industria y comercialización de sus productos a través del sistema cooperativo", Informe RIMISP, (inédito), Mendoza, Argentina.

PORTES, Alejandro (1999), "Capital Social: Sus Orígenes y Aplicaciones en la Sociología Moderna", en Carpio, J. y Novacovsky, I. (comps.), *De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

PUTNAM, Robert (1993), *Making democracy work: civil traditions in modern Italy*, Princeton University Press.

PUTNAM, Robert (1995), "Bowling alone. American's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, vol.6, n° 1, pp 65-78.

RECA, Lucio G. (2010), "Una agricultura renovada: la producción de cereales y oleaginosas" en Reca, Lucio G., Lema, Daniel y Flood, Carlos (editores), *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos*, Editorial Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, pp- 1-28.

RENOLD, Juan Mauricio y LATTUADA, Mario (2008), "Marcas temporales implicadas en modelos morfológicos de la organización cooperativa agraria", en Balsa, Javier; Mateo, Graciela y Ospital, María S. (compiladores), *Pasado y presente en el agro argentino*, Lumiere, Buenos Aires, pp 201-217.

RESSEL, Alicia y SILVA, Alicia (2008), "Estudio de las Cooperativas Agrarias en la Argentina", en Martí, Juan Pablo (coord.), *Cooperativas e Integración Regional. La trayectoria de las cooperativas agropecuarias y de ahorro y crédito en el MERCOSUR*, Montevideo, Uruguay, pp. 74-109.

RENOLD, Juan Mauricio (1995), *Estructura y Organización cooperativa en el campo argentino. Un análisis antropológico-institucional*, Magíster, Rosario, Argentina.

RODRIGUEZ, Javier (2005), "El complejo lácteo argentino en tiempos de soja y devaluación" en Giarraca, Norma y Teubal, Miguel (compiladores), *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*, Alianza, Buenos Aires.

SALMINIS, Javier (2003), "Apuntes sobre la génesis y desarrollo del cooperativismo agropecuario en la República Argentina", *Revesco*, Revista de Estudios Cooperativos, número 81.

SCHEJTMAN, Alexander y RAMÍREZ, Eduardo (2004), *Desarrollo Territorial Rural. Aspectos destacados de experiencias en América Latina*, Fondo Mink'a de Chorlaví.

SCHEJTMAN, Alexander y BARSKY, Osvaldo (comps.) (2008), *El Desarrollo Rural en la Argentina. Un enfoque territorial*. Buenos Aires, Siglo XXI.

SCHWARZER, Jorge (1996), *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Planeta, Buenos Aires.

URCOLA, Marcos (2011), *Estrategias socioproductivas y agricultura familiar. Las nuevas tecnologías y sus implicancias en las relaciones familiares y productivas en una localidad del sur santafesino*, (documento de trabajo inédito), CONICET-UNR.

VILLAGRA, Constanza y PRIVIDERA, Guido (2010), *Caracterización de los productores del partido de "Lobería"*, INTA Necochea-IPAF Región Pampeana, (en prensa).

VILLEGAS, Rogelio (1979), "El papel de la empresa cooperativa en el proceso de desarrollo y el problema de la pérdida de participación de los asociados durante su crecimiento", en AAVV., *Cooperativismo y Desarrollo*, Intercoop Editora, Buenos Aires.

WEBER, Max (1984), *Economía y Sociedad*, Fondo de Cultura Económica, México.

WOOLCOCK, Michel (1998), "Social capital and economic development: toward a theoretical sintesis and policy framework", *Theory and society*, vol 27, n°:2, pp. 151-208.

