

HEGEMONÍA, INNOVACIÓN TECNOLÓGICA E IDENTIDADES EMPRESARIALES: 50 años de revoluciones agrícolas en Argentina

Carla Gras*

Valeria Hernandez**

Resumen: Los cambios tecnológicos que se han producido desde mediados de la década de 1960 en la agricultura argentina —primero la Revolución Verde y luego el paradigma de agronegocios— han sido conceptualizados como revolucionarios con respecto a las mejoras en la productividad y porque trajeron consigo un cambio en la mentalidad. Sobre la base de dos concepciones diferentes del negocio, durante cada periodo una elite agraria condujo el proceso «revolucionario», que ofrece una respuesta tecnológica para garantizar la «supervivencia» de la agricultura después de varias crisis. En cada periodo es posible identificar una correlación entre la situación dada a la tecnología, el concepto de negocio y el tipo de regulación gubernamental. En este trabajo se estudia el modo en que la propuesta de una «revolución tecnológica» corresponde a la construcción de la dirección ideológica a través del cual la burguesía agraria gestiona la orientación del desarrollo agrario.

Palabras clave: biotecnologías, burguesía agraria, hegemonía, complejo de soja, Argentina.

* Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina; Universidad Nacional de San Martín (UNSAM), Argentina. Correo-e: carlagras@arnet.com.ar

** Institut de Recherche pour le Développement (IRD), Francia. Correo-e: hernandez.vale@yahoo.com

HEGEMONY, TECHNOLOGICAL INNOVATION
AND CORPORATE IDENTITIES:
50 Years of Agricultural Revolutions in Argentina

Abstract: The technological changes that have occurred since the mid-1960s in Argentine agriculture —first the Green Revolution and then the Agribusiness Paradigm— have been conceptualized as revolutionary not only with regard to their productivity improvements but also because they brought with them a change of mentality. Based on two different business conceptions, during each period an agrarian elite led the «revolutionary» process, offering a technological response as the means of guaranteeing agriculture's «survival» after various crises. For each period, we can identify a correspondence between the status given to technology, the conception of business and the type of government regulation. This paper analyses how the proposition of a «technological revolution» corresponds to the construction of the ideological leadership through which the agrarian bourgeoisie managed to orientate agrarian development.

Keywords: biotechnologies, agrarian bourgeoisie, hegemony, soy complex, Argentina.

Introducción

En el sector agropecuario argentino se sucedieron varios cambios tecnológicos a mediados de los 1960, como la Revolución Verde y el Paradigma de Agronegocios, los cuales son conceptualizados por la burguesía agraria como «revolucionarios». Con ello hacen referencia a aspectos tecnológico-productivos y a un «cambio de mentalidades». En cada contexto es factible identificar una relación entre el estatus de la tecnología (bien público/bien privado), la concepción de empresa (engranaje económico y moral para el desarrollo nacional/unidad mínima social del sistema global) y el tipo de regulación normativa (Estado de bienestar/Estado neoliberal).

Al respecto, analizamos en las dos primeras secciones la correspondencia entre las propuestas de «revolución tecnológica» y la construcción de un liderazgo ideológico mediante el que la burguesía agraria logró orientar el modelo de desarrollo agrario. En opinión de Habermas (1973), la doble función de la tecnología —como factor de producción e ideología— permitió presentar «el cambio tecnológico» como la respuesta pertinente para los problemas de estancamiento del agro;¹ con lo cual se desplazaba cualquier consideración sobre los problemas de tenencia y distribución de la tierra y la apropiación de su renta, debilitando así la dimensión política de la discusión. Asimismo, argumentamos que la revolución tecnológica, tal como aconteció en el agro argentino, ha constituido una forma de revolución pasiva (Gramsci, 2004) en la medida en que ha

¹ Aludimos a la caída en la producción agraria, fundamentalmente de *commodities* exportables entre 1930 y 1960. Dicho estancamiento coincidió con el desarrollo del proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Dado el papel central de las exportaciones agrarias para la economía argentina, el desempeño de la producción agraria afectaba negativamente la entrada de divisas para sostener el proceso industrializador. Las causas del estancamiento fueron objeto de fuertes debates políticos e intelectuales a lo largo de todo el periodo.

permitido a la burguesía instrumentar una respuesta «para todos» (subordinados y dirigentes) que ha evitado el cambio estructural y asegurado su posición de clase dominante. Si bien en otros procesos históricos se ha mostrado que las biotecnologías no consiguieron asentarse de manera hegemónica (por ejemplo en México y Guatemala, véase Poitras *et al.*, 2014; Klepek, 2014), en el caso argentino lo hicieron de tal modo impulsadas por las clases dominantes que terminaron consolidándose como tecnologías socialmente deseables (Hernández, 2007). En las conclusiones, reflexionamos acerca del enrolamiento en el modelo de agronegocios de actores subordinados y sus consecuencias en la construcción de bloques políticos alternativos.

Las tecnologías como bien público y el empresariado como vocación moral

Luego del auge de la producción agropecuaria argentina de fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX, el sector conoció años de declive y, finalmente, estancamiento (1930-1950). La existencia de la gran propiedad comprende una de las causas esenciales del estancamiento, por sectores de izquierda primero, del peronismo después y finalmente aquellos identificados con las ideas de modernización sintetizadas en las posiciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en la década de 1950. Más allá de sus diferencias, estos sectores coincidían en impugnar el papel de los grandes terratenientes, al señalarlos como responsables del desempeño de la producción agraria y a quienes identificaban con una conducta refractaria a la toma de riesgos y la inversión tecnológica (Sábato, 1987). Con el objetivo de promover el aumento de la producción y dejar atrás aquellas críticas, un grupo de la burguesía agraria conformó una entidad técnica: la Asociación Argentina de

Consortios Regionales Experimentales Agrícolas (AACREA), cuyo *leitmotiv* fue «profesionalizar» al agricultor y promover la «empresarialización» de las explotaciones. El factor clave para alcanzar ambas metas era la tecnología. Así, desde un perfil de vanguardia tecnológica, AACREA definió una concepción novedosa de la empresa agropecuaria: en vez de basarse exclusivamente en la renta de la tierra (característica de la producción extensiva), promocionó prácticas de racionalización productiva (tecnologías de procesos de baja inversión en capital), a las que sumó la necesidad de una gestión y organización profesional. En el contexto del Estado de bienestar, las innovaciones tecnológicas fueron financiadas en los años 1960-1970 por dinero público y desarrolladas en centros de investigación estatales bajo la idea de bien público. Inscritas en el paradigma de la Revolución Verde se comercializaron semillas híbridas de maíz, sorgo, girasol y líneas de trigo de ciclo corto que propiciaron cambios en el uso del suelo (sustitución progresiva de la ganadería por agricultura), al avance de la frontera agropecuaria y a la intensificación productiva (introducción del doble cultivo). Tales «soluciones tecnológicas» eran ofertadas por un amplio espectro de empresas, en concreto nacionales, que desarrollaron variedades comerciales altamente competitivas sobre la base de fitomejoramientos realizados por el sector científico estatal (Jacobs y Gutiérrez, 1986).

En la visión de la dirigencia de AACREA los conocimientos agrónomo y económico —concebidos como pilares del modelo de empresa que promocionaban— permitieron a sus miembros lograr un «salto productivo», atestiguado por altos rendimientos y rentabilidad, los cuales les facilitaron diferenciarse con claridad de otros grandes terratenientes y de medianos productores familiares (AACREA, 2001). En ese desempeño la racionalidad científica se transformó en un valor que promovía que uno de los sectores sociales más conservadores se postulara como «punta de lanza» de la economía nacional. Desde esa verdadera «ideología del

progreso», la burguesía agraria respondía a la exigencia de los sectores subordinados, para quienes los problemas del agro eran resultado de la concentración de la tierra. Adicionalmente, esta dirigencia puso en juego un *elemento moral* de raíz cristiana que homologaba la inversión en tecnología con la posibilidad de hacer rendir al máximo los frutos de la tierra como modo de proveer al bien común. El elemento moral implicó dar una «eticidad» (Balsa, 2011) al orden social fomentado por AACREA: la gran propiedad ya no sería contraria al progreso de la sociedad, pues dicho grupo de empresarios buscaba la excelencia en el manejo de la tierra como modo de servirla. Con sustento en la excelencia productiva y la ética cristiana el grupo congregado en AACREA asumió la dirigencia de la burguesía agraria, a la vez que aspiró a conducir al conjunto de los actores agrarios al ofrecer un proyecto global para el agro: el de la modernización. Así, la adopción de la tecnología apoyada por la dirigencia no sólo dirimía una cuestión cognoscitiva (Dosi, 1982), sino que articulada a ello también involucraba una dirección política del sector agropecuario (Gramsci, 2004); en otras palabras, la dimensión transformadora entrañaba una dimensión restauradora de su posición como clase dominante.

Con la globalización de la lógica capitalista, el liderazgo de la burguesía agraria sustentado en el modelo tecnológico de la Revolución Verde entró en crisis. La tecnología como bien público había legitimado a esta dirigencia, la cual debía subordinarse a las necesidades de los productores y responder a sus demandas; de ahí que requiriera de un sector público abocado a desarrollar esas respuestas tecnológicas. El cambio del estatus de la tecnología a bien privado, cristalizado en los años 1990, destronó la dirigencia. En efecto, las empresas privadas, fundamentalmente transnacionales, fueron las que se desarrollaron, de manera casi exclusiva, y quienes controlaron la oferta de las nuevas tecnologías (variedades híbridas y luego las transgénicas, complementadas con fertilizantes y biocidas

químicos) impulsando procesos de adopción a los que los productores tuvieron que someterse.

En tal sentido, estos paquetes tecnológicos otorgaron mayor dominio a los actores globales en la orientación y el ritmo de las innovaciones, pues desplazaron del centro de decisión a la figura del empresario-patrón. Los cambios mostraron los límites del modelo de empresa promovido por AACREA: su capacidad para extraer valor del trabajo se apoyaba en un sistema productivo anclado nacionalmente. Además, el nuevo ciclo de intensificación productiva interrogaba un principio estructurador de la visión tecnológica de AACREA: la conservación de los suelos. Empresa y propiedad de la tierra seguían constituyendo para dicho sector de la burguesía una dupla conceptual incuestionable. La tensión entre posturas «conservacionistas» y «productivistas»² puso en escena el *nudo gordiano* que el nuevo sendero tecnológico les planteaba: ¿era la tecnología una herramienta a su servicio o eran ellos quienes debían adaptarse a las innovaciones provistas por las agroempresas transnacionales (AET)? Por ello, la nueva dinámica financiera también trajo consigo cambios en el uso y control de la tierra, el capital fijo y el trabajo, sobre los que se sustentaba el modelo empresarial de AACREA.

Resultaba claro que el proceso de estructuración del tercer régimen alimentario mundial (Friedmann y McMichael, 1989; Otero y Pechlauer, 2005; McMichael, 2009) requería de un nuevo empresariado. Las disposiciones subjetivas y capacidades objetivas de su actor principal no coincidían con el perfil de AACREA. Pensada como un *negocio*, la actividad agrícola no se limitaría al perímetro marcado por las tranqueras sino que se proyectaría sobre la mayor cantidad de «nodos» de la «cadena global de valor». El qué producir traía incorporado el cómo hacerlo, por lo que el «nuevo espíritu capitalista» (Boltanski y Chiapello, 2002) instaba

² Revistas CREA (84), 1982; (106, 109, 110), 1984.

a la dirigencia empresarial a dialogar con quienes controlaban las nuevas tecnologías: los grandes conglomerados transnacionales. Fue otro grupo de empresarios, nucleado en la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (Aapresid), el que logró interpretar el cambio de época. Integrada por productores, grandes transnacionales de agroinsumos y exportadoras de granos, Aapresid revelaba en su diversidad interna la marca del «modelo agrícola de fin de siglo» (*sic* Aapresid). Encarnar la renovación del espíritu empresario implicó poner en escena alianzas transectoriales, inaugurar prácticas profesionales y organizativas, edificar novedosas identidades individuales y colectivas.

El conocimiento como mercancía y el agro como negocio

Los protagonistas de la «segunda revolución de las pampas» (Huergo, 2001) asociaron el nuevo modelo productivo a la teoría económica del agronegocio (Davis y Goldberg, 1957). La expansión del modelo de agronegocios (MA) conllevó el surgimiento de espacios de interacción social en el plano de las economías nacionales y a escala global (Katz y Bárcena, 2004), dinámica que impulsó y redefinió antiguas interdependencias y asimetrías/alianzas entre los diferentes componentes del «negocio».

Como actores globales, las AET sitúan su horizonte de acción más allá de los Estados nación, aun si éstos siguen teniendo una vigencia fundamental como escenario material y simbólico donde se cristaliza la disputa con los actores subordinados. Gracias a las políticas neoreguladoras que fomentaron el maridaje entre ciencia y mercado (Hernández, 2001; Otero, 2012), dichas empresas se beneficiaron de nuevas normativas que protegieron sus derechos de propiedad intelectual. Ello las incitó a explorar nuevos negocios y a valorizar activos intangibles como el conocimiento, en adelante sometido plenamente al régimen de la mercancía (Chesnais

y Sauviat, 2003; Serfati, 2001). Consolidados como actores con capacidad de orientar procesos nacionales y de intervenir con un papel dominante en espacios supranacionales (es el caso de la OMC, la FAO, la OCDE, el FMI, entre otros), las AET se asociaron con los Estados nación considerándolos un factor más a ser gestionado. En las condiciones del tercer régimen alimentario, las interacciones entre sus actores se desarrollaron en la dialéctica de las dinámicas nacionales y transnacionales.

En el sector agropecuario argentino un grupo de empresas consolidó su poder durante los 1990 al orientar el desarrollo del mercado y el modo de comercialización de los agroinsumos (Hernández, 2012 y 2015). Hacia mediados de los 2000, un nuevo mapa productivo se había configurado en el país, cuyo estandarte era el monocultivo de soja transgénica. En la actualidad, 60 por ciento de la superficie sembrada y 77 por ciento de los ingresos fiscales originados en la producción de granos obedece al complejo sojero (López, 2014). La producción es menos intensiva en mano de obra, pero más en capital; cotiza en los mercados de *commodities* y atrae los actores financieros. En ese contexto, tierra y trabajo quedaron subsumidos a la lógica financiera, lo cual impactó en la estructura social agraria: además de liquidar unidades productivas³ que no lograron ajustarse a los nuevos patrones de acumulación, las que persistieron tuvieron que revisar profundamente su organización. Si bien según la información censal, las de mayor tamaño no redujeron su presencia, desde un punto de vista más cualitativo tuvieron que recomponer sus estrategias empresariales.

A fines de los 1990, en el marco de las políticas neoliberales ya mencionadas, el MA se había fortalecido sobre cuatro pilares: financiero, tecnológico, organizacional y productivo (Gras y Hernández, 2009, 2013,

³ Según los Censos Agropecuarios, entre 1969 y 1988 se liquidó 28 por ciento de las Explotaciones Agropecuarias (EAPS) (Caracciolo de Basco, 1993) y entre 1988 y 2002, 21 por ciento.

2014). Cabe destacar que de los aproximadamente 73 mil productores de soja en el país, 6 por ciento concentra 54 por ciento de la producción total. Entre este reducido número de empresas, algunas lograron proyectar su negocio allende las fronteras nacionales. Por debajo de ellas se ramifican medianas y pequeñas empresas que reúnen 94 por ciento de las explotaciones sojeras restantes. Además de las empresas típicamente agrarias existen otras con perfiles poco frecuentes en el mundo rural: consultoras financieras, empresas de biotecnología, bioquímica, nanotecnología, informática, etcétera.

De modo paradójico, si bien la concentración productiva es un rasgo dominante en el agro argentino, los protagonistas del MA son presentados en la escena mediática como revolucionarios que «democratizaron» el campo. G. Grobocopatel, un conocido *agribusinessman* apodado «el rey de la soja», sostiene: «El factor de producción más relevante ya no es la tierra. Cualquier persona que tenga una buena idea y buen *management* puede sembrar» (Bercovich, 2004). En adición, con frecuencia son recordados como los que proporcionaron los dólares para sanear la economía, luego de que el país se declarara en *default* en 2001, y quienes financian al Estado para que «redistribuya» la renta agrícola mediante la asignación de planes asistenciales.

El modelo que hoy domina el escenario argentino está conformado por un conjunto de prácticas, relaciones y representaciones vinculadas a una particular visión que le otorga una función clave a la «innovación»: es tanto una respuesta para mejorar la rentabilidad del sistema como un rasgo subjetivo que hace del «agroinnovador» (*sic* Aapresid) un ejemplo a emular. En esta conjugación de la tecnología (productiva e ideológica), la dirigencia de Aapresid se reactualizó a la manera de un empresariado con capacidad de dirección sectorial. Se postuló como promotor de una filosofía de los recursos naturales al insistir en el rasgo conservacionista de la siembra directa, como predicador laico de una nueva sociedad en

la que el conocimiento es el factor determinante del «agro como negocio», como líderes moralmente responsables con programas empresariales de responsabilidad social. El «cambio de mentalidades» al que no se cansaron de convocar desde su primer congreso asociativo en 1992 en periódicos, programas de televisión y radio, es parte de la revolución paradigmática que, en tanto dirigencia tecnológica del agro, conducen. La adhesión no convoca al debate político (por ejemplo, qué modelo de sociedad implica dicha revolución), sino que se focaliza en el papel del conocimiento: el éxito del nuevo paradigma se debe no tanto a la cualidad de propietarios de la tierra (no sin sarcasmo se autodefinen como «los sin tierra») sino más bien a su apuesta a las innovaciones.

Con aliados en el mundo académico y mediático, esta visión encontró traductores capaces de explicar a distintos auditorios la importancia de la «actitud innovadora», la mecánica de la «sociedad del conocimiento» y el papel de las redes transectoriales. Esos soportes fueron eficientes difusores del «sueño argentino» revelado en las páginas de *Libro blanco: un camino común*, editado por Aapresid en 2004. Asimismo, como mediadores entre los expertos (nacionales e internacionales) y los productores locales, la dirigencia asumió funciones cada vez más centrales, en espacios públicos y privados, gracias a que el ámbito de las biotecnologías es privilegiado. Desarrollaron relaciones con los actores de la *new economy* (AET, organismos multilaterales, ONG) y distintos grupos locales —universidades, centros de investigación, usinas de pensamiento— fundaron el Grupo Biotecnología en 2000 y las empresas del conocimiento Bioceres e Indear y crearon programas de radio, televisión y sitios *web* en los que se explica la relevancia de promover la biotecnología.

Frente a los grupos empresarios que en la década de 1990 vendieron sus empresas a capitales extranjeros y «fugaron» divisas a centros financieros internacionales, así como a empresarios cuyas compañías dependen de contratos con el Estado a los que acceden de forma espuria, el

discurso del MA subraya su función de impulsor genuino del desarrollo nacional pues estimuló el espíritu emprendedor. Entre las megaempresas que ejemplifican la lógica del MA se encuentran CRESUD, MSU, Adecoagro, Calyx Agro, Los Grobo Agropecuaria y El Tejar. Algunas son de ingreso reciente en la actividad agropecuaria, aunque la mayoría posee una trayectoria que se remonta a las primeras décadas del siglo XX. Ninguna guarda vínculos con las tradicionales familias terratenientes que dominaron el modelo agroexportador (fines del siglo XIX y comienzos del XX) ni con las mencionadas en estudios realizados sobre la gran propiedad para finales de los 1980 (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1988; Basualdo y Khavisse, 1993). Son las más grandes productoras de soja, maíz y trigo, además de ocupar posiciones vitales en ganadería, arroz o algodón. A partir de los primeros años de los 2000, desembarcaron en países del Cono Sur (Uruguay, Paraguay, Brasil y Bolivia) con lo que le otorgaron una «estructuración global» a su organización productiva.

Tal expansión transfronteras constituye el primer rasgo central de las megaempresas que queremos subrayar. Lograron así transformarse en verdaderas plataformas vinculadas a la producción de cultivos «multi-propósito» (*flex-crops*) y cubrieron diferentes necesidades (alimenticias, energéticas y hasta de resguardo financiero) (Borras *et al.*, 2011, 2016). Este proceso de «translatinización» (Borras *et al.*, 2012) se asocia al fortalecimiento del eslabón agrario y, en la mayoría de los casos, acompaña el avance de los grupos en el control de la cadena de valor. De esa forma aprovechan la mejor oportunidad de negocio en cada eslabón, según el contexto nacional: es el caso de la venta de acciones a un fondo brasileño que realizó Los Grobo en 2008, lo que les facilitó la obtención de créditos del Banco Nacional de Desarrollo de ese país; o los procesos de reubicación en el mapa del Cono Sur iniciados por El Tejar desde 2010 cuando, luego del ingreso de un fondo de inversión inglés, trasladó su centro de operaciones a Brasil con el objetivo de expandir su base de negocio.

Los procesos de capitalización por el ingreso de inversores globales originaron en varios casos la compra de tierras en Argentina y otros países: CRESUD adquirió en 2006 parte del capital de Brasil Agro, lo que implicó más de 150 mil ha y entre 2007 y 2008 adquirió casi 100 mil ha en Bolivia; Adecoagro, grupo en el que participa el financista Soros, manejaba a través de distintas sociedades alrededor de 270 mil ha (en su mayoría propias) en Argentina, Brasil y Uruguay hacia 2010. Las dinámicas previas no pueden comprenderse fuera del fenómeno global de acaparamiento de tierras que ocurre a escala planetaria (Borras *et al.*, 2011, 2016; Borras y Franco, 2012; White *et al.*, 2012).

A consecuencia del ingreso de inversores extranjeros se reconfiguró la estructura gerencial, lo que acrecentó el segundo rasgo a resaltar: la «financiarización» del negocio agrícola. Así, un fondo holandés adquirió un segmento del capital accionario de MSU en 2009, cuando la empresa compró cerca de 100 mil ha; El Tejar, vendió 45 por ciento de su paquete accionario al fondo londinense Altima Partners y 15 por ciento a The Capital Group; CRESUD vendió 9 por ciento de sus acciones por medio de operaciones de bolsa al fondo de inversiones estadounidense Leucadia; un fondo soberano de Qatar ingresó en Adecoagro.

El tercer rasgo de las megaempresas es su «transectorialidad». Conforman verdaderos grupos económicos cuya dinámica no se comprende exclusivamente en términos de integración vertical o de intensificación productiva. Las inversiones en las cadenas de valor no siguen la mera lógica de eslabonamiento técnico (control de la materia prima y del procesamiento, por ejemplo), sino que aprovechan espacios de valorización del capital donde, por su forma de participación, se aseguran una alta flexibilidad para entrar y salir. Al respecto, Adecoagro compró en 2008 la empresa La Lácteo asociada con la canadiense Agropur, una de las líderes mundiales del negocio. Con ello, Adecoagro buscaba afirmarse en el negocio global en el que había invertido con la puesta en marcha

de tambos propios. Apenas cinco años después, en 2013, y luego de que Agropur vendiera su parte de La Lácteo, Adecoagro se deshizo de sus acciones. Mientras tanto, mantiene en Argentina molinos arroceros y producción de oleaginosas y cereales, y desarrolla en Brasil la producción de etanol.

CRESUD, a su vez, se asoció con la empresa de la familia Uranga que posee 8 mil 300 ha en la región pampeana argentina y que se orienta a la producción de *specialities* (lentejas, arvejas, maíz pisingallo). La asociación permitió a CRESUD incursionar en un mercado pequeño pero en el que se pueden obtener significativos diferenciales de precios. Es preciso añadir que en 2004 se había asociado con Cactus de Estados Unidos para la producción intensiva de ganadería (*feedlots*) que brinda el servicio a terceros (una suerte de hotelería *all inclusive* para el ganado) y, un poco más tarde, con Tyson Foods en la compra de un frigorífico que estuvo a punto de cerrar en 2012. En Paraguay, donde desembarcó a mediados de la década de 2000, se vinculó con la empresa Carlos Casado a la que comenzó ofreciendo asesoramiento para después asociarse en la compra de 21 mil ha; en 2008 ingresa a la sociedad el grupo español San José (cuya principal actividad es la construcción), que adquirió la mayor parte del paquete accionario de la empresa conjunta. En el caso de Los Grobo, en 2013 vendieron su filial de Brasil con la intención de incursionar en la producción y venta de agroquímicos con la adquisición de Agrofina.

Los rasgos que caracterizan a las megaempresas se replican en distinta medida en empresas de menor tamaño, lo que hace posible observar alianzas con empresas de agroinsumos, dueños de tierra, empresas de servicios de maquinaria, ahorristas, fondos de inversión locales (Gras, 2013; Gras y Hernández, 2013, 2014). La organización de este vasto entramado de recursos y actores generó las condiciones para que el MA lograra una posición hegemónica y anclara con legitimidad en el agro argentino. Ya se mencionó que dicho modelo produce centralmente

commodities con base en los desarrollos biotecnológicos de las AET. El conocimiento devenido privado es patentado y puesto a circular bajo la forma de propiedad intelectual. Las AET no sólo desarrollaron esas tecnologías, además financiaron a los productores con el propósito de que pudieran adoptarlas y configuraron estrategias de comercialización que disciplinaron las prácticas de consumo (con contratos de exclusividad, redes de distribución cerradas, etcétera). De tal modo, el mercado se organizó bajo una dinámica «oligopsónica», es decir, unos pocos grandes jugadores determinan su orientación (Hernández, 2012, 2015). En el origen, entonces, el escenario innovador —la semilla transgénica— se articuló con éxito a las dinámicas de «translatinización», «financiarización» y «transectorialidad» del negocio.

La comunidad imaginaria que la burguesía agraria comparte con las AET tiene un horizonte común: la tecnología como factor de desarrollo,⁴ el mercado como regulador de la economía y el Estado «intervencionista» como su alteridad radical. De hecho, durante los años de expansión del MA (1990-2008), las AET y sus socios locales pudieron subordinar las políticas públicas a sus intereses corporativos al amparo de las reformas estructurales lideradas por el Estado neoregulador (Otero, 2012).

⁴ Ideológicamente, el espíritu del MA considera que los problemas de hoy serán solucionados por las innovaciones tecnológicas del mañana, incluso si esos problemas fueron originados por innovaciones tecnológicas anteriores (es el caso de la multiplicación de malezas resistentes al herbicida asociado a la soja GM). La certeza de que la ciencia es fuente de soluciones permanece incólume ante la evidencia de sus efectos negativos. Aun después de verificar en un tribunal la correlación entre los efectos sobre la salud humana y las fumigaciones con glifosato, el área cubierta por soja transgénica siguió expandiéndose.

Producción e ideología: la doble función del conocimiento en las condiciones del tercer régimen agroalimentario

¿Cómo se puede caracterizar la naturaleza de las revoluciones tecnológicas lideradas por el empresariado agropecuario argentino en el medio siglo que separa la Revolución Verde del MA? Pensada en singular, «la revolución» se aplica a dos dimensiones distintas: una material (el cambio del patrón tecnológico) y otra simbólica (el cambio de mentalidades). En concreto, la revolución tecnológica que condujo AACREA (1960) y el cambio hacia el paradigma de agronegocios encabezado por Aapresid (1990) pueden caracterizarse, siguiendo a Gramsci (2004), como una forma de revolución pasiva. En efecto, con base en la tecnología construida como vector revolucionario, ambas dirigencias asentaron su posición hegemónica (dirección ideológica) e instalaron la «cuestión tecnológica» a modo de eje del debate acerca del desarrollo agrario, lo que les permitió ganar posiciones por sobre aquellos grupos (partidos socialista y comunista, primer peronismo, Federación Agraria y organizaciones campesinas que denunciaron la concentración productiva en los años 1990 y 2000) que proponían la reforma agraria y la democratización del campo, un pasaje inevitable hacia el progreso. En el modelo de sociedad al que AACREA y Aapresid convocaron en sus respectivos llamamientos revolucionarios, la dimensión política está doblemente colonizada: en lo subjetivo, por una dimensión moral-religiosa (AACREA) o moral-empresarial (Aapresid); en lo estructural, a causa del registro tecnocrático.

Los logros de la *revolución pasiva* fueron inequívocos: luego de periodos críticos (estancamiento de 1930-1960), el desempeño del sector agropecuario volvió a prosperar gracias al modelo de desarrollo postulado por las elites, al que se adhirieron medianos y pequeños productores pampeanos. El acercamiento entre clases y franjas sociales históricamente enfrentadas operó en el contexto en que las bases materiales de ese antagonismo

se habían debilitado (se trata de las políticas que el peronismo emprendió entre 1945 y 1952 en materia de acceso a la tierra), poniendo en juego la esfera tecnológica como ámbito autónomo de articulación del ámbito social. Pudo establecerse así una continuidad de intereses y de horizontes al interior de las diferentes capas de la burguesía agropecuaria, consolidándola en su función de pivote económico del Estado. Retomando entonces a Gramsci (2004), en la dialéctica revolución-restauración que preside el proceso de una revolución pasiva, prevaleció el segundo de los componentes (la lógica de la restauración) en la medida en que quedaron preservadas las clases dominantes, sus intereses como propietarias, su capacidad de dirección ideológica del sector agropecuario y su posición gravitante en la estructura económica y política nacional.

El proceso de cambio liderado por la dirigencia «aapresidista» se inscribe en continuidad ideológica con el «espíritu CREA» al considerar a la tecnología un camino indubitable de progreso e inclusión, en el contexto de un régimen neoliberal que durante los 1990 dejaba a cientos de miles de productores fuera del sistema. La estructura material y simbólica puesta en pie por la dirigencia AACREA fue reeditada por Aapresid en función de la evolución de la lógica capitalista: la tecnología fue conceptualizada desde la noción de innovación; el empresario desbordó el escenario agrario mediante una dinámica transectorial; las virtudes morales y la obediencia religiosa de las cuales el individuo debía dar testimonio fueron trocadas por una impersonal y global «responsabilidad social empresarial». A pesar de esos desplazamientos, los «cambios de mentalidades» que dichas reconsideraciones promovieron no apuntaron a transformar la estructura sobre la que reposaba la producción de valor en el agro y la dirección ideológica del sector. Antes bien, la tecnología siguió profundizando su función en tanto factor directo de producción y permaneció como referente normativo de resolución de conflictos (racionalidad tecnocrática), con lo que reforzó su capacidad para debilitar los

debates en torno a la estructura de la tenencia de la tierra y la orientación de su uso. De tal modo, «conservada» la estructura fundamental capitalista, los nuevos perfiles dirigentes pudieron guiar el «nuevo paradigma» de modo que se liberasen los pocos *enclousures* que aún quedaban firmes en Argentina. Si la primera revolución (emprendida por AACREA) fue pasiva, la segunda (abanderada por Aapresid) introdujo los cambios necesarios para que la posición dirigencial de la burguesía fuese conservada.

Conclusiones

La década de 1990 marca en Argentina el advenimiento del MA, cuya consolidación hegemónica a partir de los 2000 revela la culminación de un largo proceso de reestructuración del agro iniciado con la tardía expansión local de la Revolución Verde en los 1960. El cambio tecnológico de aquellos años permitió intensificar la explotación de los recursos naturales y humanos, al tiempo que perpetuó la concentración socioeconómica que caracterizó la estructura social del agro argentino desde la colonización de las pampas.

A diferencia del primer ciclo modernizador (Revolución Verde) conducido por la clase capitalista agraria con base nacional —centrado en las tecnologías como «bien público» y en los Estados nación como marco de referencia normativo dominante para los empresarios agrícolas—, los protagonistas del nuevo modelo fueron actores transnacionales, las AET, quienes lideraron el proceso de mercantilización del conocimiento y establecieron una alianza con las fracciones burguesas locales con la finalidad de desarrollar estrategias de subordinación de los aparatos del Estado y de los grupos sociales subalternos. La expansión del MA en Argentina involucró a los empresarios agropecuarios grandes y medianos, a las pequeñas empresas de servicios agrícolas, a la red de comercios de

agroinsumos que aceptó integrarse a las redes de comercialización de las AET y al Estado. Aunque la integración de estos actores no estuvo exenta de tensiones y conflictividad, el hecho de haber logrado enrolarse en el espíritu de «innovación» que propone el agronegocio es indicativo del proceso que abordamos aquí: la construcción de hegemonía a través de la puesta en marcha de mecanismos de legitimación del MA como orden socialmente deseado. En síntesis, si bien las dinámicas productivas, comerciales y financieras de las AET se orientan hacia un horizonte material y simbólico transnacional y global, no suponen la supresión de lo nacional sino su integración subordinada a dicho horizonte. El análisis del modo específico en que la dialéctica transnacional/nacional sucede en los procesos de expansión del capitalismo contemporáneo resulta esclarecedor para dimensionar el papel de actores y factores que intervienen.

Referencias

- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1988). *El nuevo poder económico*. Buenos Aires: Legasa.
- Balsa, J. (2011). «Aspectos discursivos de la construcción de hegemonía». *Identidades* 1, pp. 70-90.
- Basualdo, E. y Khavisse, M. (1993). *El nuevo poder terrateniente*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Bercovich A. (2004). «Yo soy un sin tierra», <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-1282-2004-04-25.html>
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.
- Borras Jr., S., Hall, R., Scoones, I., White, B. & Wolford, W. (2011). «Towards a better understanding of global land grabbing: an editorial introduction». *Journal of Peasant Studies* 38(2), pp. 209-216.

- Borras Jr., S. y Franco, J. (2012). «Global Land Grabbing and Trajectories of Agrarian Change: A Preliminary Analysis». *Journal of Agrarian Change* 12(1), pp. 34-59.
- Borras Jr., S., Kay, C., Gómez, S. & Wilkinson, J. (2012). «Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America». *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement* 33(4), pp. 402-416.
- Borras Jr., S., Franco, J., Ryan Isakson, S., Levidow, L. & Vervest, P. (2016). «The rise of flex crops and commodities: implications for research». *The Journal of Peasant Studies* 43(1), pp. 93-115.
- Caracciolo de Basco, M. (1993). *Hacia una estrategia de desarrollo rural para la Argentina*. Venezuela: IICA, Biblioteca Venezuela.
- Chesnais, F. y Sauviat, C. (2003). «The financing of innovation-related investment in the contemporary global finance-dominated accumulation regime». In Cassiolato, J.E., Lastres, H. & Maciel, M.L. (eds.), *Systems of innovation and development*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, pp. 61-118.
- Davis, J. & Goldberg, R. (1957). *A concept in agribusiness*. Boston: Harvard University Press.
- Dosi, G. (1982). «Technical paradigms and technological trajectories». *Research Policy* 11(3), pp. 147-162.
- Friedmann, H. & McMichael, P. (1989). «Agriculture and the state system: the rise and decline of national agricultures, 1870 to the present». *Sociologia Ruralis* 29(2), pp. 93-117.
- Gramsci, A., (2004). *Antología*. México: Siglo XXI.
- Gras, C. (2013). «Expansión agrícola y agricultura empresarial en Argentina». *Revista de Ciencias Sociales* 26(32), pp. 73-92.
- Gras, C. y Hernández, V. (2009). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.

- Gras, C. y Hernández, V. (2014). «Agribusiness and large-scale farming: capitalist globalization in Argentine agriculture». *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement* 35(3), pp. 339-357.
- Habermas, J. (1973). *La technique et la science comme «idéologie»*. Paris: Gallimard.
- Hernandez, V. (2001). «La mondialisation dans la sphere académique». *Histoire et Anthropologie* 22, pp. 27-39.
- Hernandez, V. (2007). «El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador». *Desarrollo Económico* 47(187), pp. 331-365.
- Hernandez, V. (2012). «Techniques de consommation; Consommation des techniques. L'objet biotechnologique dans la filière agricole». In Selim, M. y Guérin, I. (eds.), *A quoi et comment dépenser son argent ? Les mutations de la consommation*. Paris: L'Harmattan, pp. 163-192.
- Hernandez, V. (enero-junio, 2015). Empresas, innovaciones y mercado de agroinsumos: del producto al consumidor. *Revista de Ciencias Sociales* 28(36), pp. 99-120.
- Huergo (2001). «La revolución se profundiza», <http://www.clarin.com/suplementos/rural/2001/09/01/r-00302.htm>
- Jacobs, E. y Gutiérrez, M. (1986). «La industria de semillas en la Argentina». CISEA/85.
- Katz, J. y Bárcena, A. (2004). «El advenimiento de un nuevo paradigma tecnológico. El caso de los productos transgénicos». In Bárcena, A, Katz, J., Morales, C. y Schaper, M. (eds.). *Los transgénicos en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Klepek, J. (2014). «A contracorriente: alianzas de conocimiento y resistencia contra los cultivos transgénicos en Guatemala». En Otero, G. (ed.), *La dieta neoliberal*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- López, G. (2014). «Argentina-volver a crecer. Pérdida de competitividad del complejo granario argentino», <http://producirconservando.org.ar//intercambio/docs/PerdidadeCompetitividadFinal.pdf>

- McMichael, P. (2009). «A food regime genealogy». *Journal of Peasant Studies* 36(1), pp. 139-169.
- Otero, G. & Pechlaner, G. (2005). «Food for the Few: The Biotechnology Revolution in Latin America». *Canadian Journal of Development Studies* 26(4), pp. 867-887.
- Otero, G., (2012). «The Neoliberal Food Regime in Latin America: State, Agribusiness Transnational Corporations and Biotechnology». *Canadian Journal of Development Studies*. 33(3):282-294.
- Poitras, M., Otero, G. y Aboites, G. (2014). «Movimientos sociales y tecnodemocracia: ¿hacia el rescate de los recursos fitogenéticos comunes?» En Otero, G. (ed.), *La dieta neoliberal*. México: Miguel Ángel Porrúa, pp. 201-222.
- Sábato, H. (1987). «La cuestión agraria pampeana. Un debate inconcluso». *Desarrollo Económico* 27, pp. 291-301.
- Serfati, C. (2001). «El papel activo de los grupos predominantemente industriales en la financiarización de la economía». En Chesnais, F. (ed.), *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*. Buenos Aires: Losada.
- White, B., Borrás Jr., S., Hall, R., Scoones, I. & Wolford, W. (2012). «The new enclosures: critical perspectives on corporate land deals». *The Journal of Peasant Studies* 39(3-4), pp. 619-647.