



Organizaciones empresariales agropecuarias y acción corporativa en Argentina y Paraguay durante el periodo neoliberal (1989-1999)

Agricultural business organizations and corporate action in Argentina and Paraguay during the neoliberal period (1989-1999)

Mónica Nikolajczuk
nikolajczukmonica@gmail.com
Universidad de Buenos Aires / CONICET, Argentina

Recepción: 28 Noviembre 2022
Aprobación: 09 Mayo 2023
Publicación: 01 Septiembre 2023

Cita sugerida: Nikolajczuk, M. (2023). Organizaciones empresariales agropecuarias y acción corporativa en Argentina y Paraguay durante el periodo neoliberal (1989-1999). *Sociohistórica*, 52, e211. <https://doi.org/10.24215/18521606e211>

Resumen: Este artículo tiene como objetivo realizar un análisis sociohistórico y comparado de la acción corporativa emprendida por las principales organizaciones empresariales agropecuarias en Argentina y Paraguay durante el periodo neoliberal (1989-1998). Se propone una articulación entre dos dimensiones. Una dimensión estructural, en la cual se reconstruye la emergencia del agronegocio como paradigma productivo, del neoliberalismo como modelo económico y la constitución de un nuevo sujeto agrario hegemónico. Una dimensión política, cuyo enfoque es el examen de la acción corporativa de las organizaciones empresariales durante el periodo estudiado y su vínculo político con el Estado. Puesto que el nuevo sujeto agrario hegemónico representado por las entidades estudiadas formaba parte del bloque en el poder durante el periodo neoliberal en ambos países, la acción corporativa se caracterizó por su intermitencia y fragmentación y, en este sentido, el conflicto político protagonizado por las entidades fue focalizado y de baja intensidad.

La perspectiva sociohistórica y la metodología comparada permiten la construcción de objetos, temporalidades y categorías únicas que surgen de la indagación conjunta de los casos, llegando a conclusiones generales que permitan explicar las diferencias y similitudes, contribuyendo a una vacancia en el campo de las ciencias sociales latinoamericanas.

Palabras clave: Organizaciones empresariales, Agronegocio, Argentina, Paraguay, Neoliberalismo.

Abstract: This article aims to carry out a sociohistorical and comparative analysis of the corporate action undertaken by the main agricultural business organizations in Argentina and Paraguay during the neoliberal period (1989-1998). An articulation between two dimensions is proposed. A structural dimension, in which the emergence of agribusiness as a productive paradigm, of neoliberalism as an economic model and the constitution of a new hegemonic agrarian subject is reconstructed. A political dimension, whose focus is the examination of the corporate action of business organizations during the period studied and their political link with the State. Since the new hegemonic agrarian subject represented by



the entities studied formed part of the bloc in power during the neoliberal period in both countries, corporate action was characterized by its intermittence and fragmentation and, in this sense, the political conflict carried out by the entities It was focused and low intensity.

The sociohistorical perspective and the comparative methodology allow the construction of unique objects, temporalities and categories that arise from the joint investigation of the cases, reaching general conclusions that allow explaining the differences and similarities, contributing to a historical vacancy in the field of science. Latin American social

Keywords: Business organizations, Agribusiness, Argentina, Paraguay, Neoliberalism.

INTRODUCCIÓN

En el campo de las ciencias sociales latinoamericanas es reveladora la escasez de trabajos académicos sobre las clases dominantes, en relación con el abordaje de los sectores subalternos (campesinado, poblaciones indígenas, movimientos sociales, proletariado, minorías). Es, además, significativa la ausencia de investigaciones comparativas desde la perspectiva sociohistórica que logren articular el análisis de aspectos estructurales con el comportamiento político –históricamente situado– de los actores económicos.

En Argentina y Paraguay (como formaciones históricas con matrices productivas eminentemente primario exportadoras y regidas por una inserción dependiente al mercado mundial) el estudio de las organizaciones empresariales del sector agropecuario permite comprender la naturaleza y las estrategias de intervención de la fracción del capital que cumple una función hegemónica. En efecto, las entidades estudiadas se consagran históricamente como protagonistas en la intervención política del sector y, por ello, hegemonizan, centralizan y lideran la acción colectiva empresarial.

Sostenemos que, durante la década de 1990, en ambos países, la consolidación del agronegocio como paradigma productivo y del neoliberalismo como modelo económico habilitó la constitución de un nuevo sujeto agrario hegemónico. Este fenómeno funcionó como condición de posibilidad para que el empresariado agroindustrial forme parte del bloque en el poder. La consecuencia, en el plano corporativo, fue la baja articulación de acciones conjuntas de las organizaciones empresariales agropecuarias que permeó la acción colectiva volviéndola inestable y fragmentada, al tiempo que definía un conflicto político de tipo focalizado y de baja intensidad.

Por lo expuesto, este artículo se propone analizar comparativamente la acción corporativa de las principales organizaciones empresariales agropecuarias en Argentina y Paraguay durante el período neoliberal (1989-1989). Nos centramos en las entidades que se erigieron como las principales interlocutoras institucionales del empresariado agropecuario ante el Estado. Para el caso argentino, en la Sociedad Rural (SRA), en las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), en la Confederación Intercooperativa agropecuaria (CONINAGRO) y en la Federación Agraria Argentina (FAA). Para el caso paraguayo en la Asociación de Productores de Soja (APS), en la Federación de Cooperativas de Producción (FECOPROD), en la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (CAPECO) y en la Asociación Rural del Paraguay (ARP).

Para el análisis propuesto reponemos un abordaje sociohistórico. El mismo nos permite realizar un análisis centrado en las intersecciones de contextos estructurales y experiencias de grupos (Skocpol, 1994) y, al inscribirse en un campo de hibridación entre la sociología y la historia, se vuelve especialmente fecundo para

el estudio del cambio social, uno de los ejes centrales de esta de este artículo al reponer el periodo neoliberal como coyuntura histórica (Braudel, 1968).

Por su parte, la metodología comparada nos permite construir objetos, temporalidades y categorías únicas que surgen de la indagación conjunta de los casos (Moore, 2002) y así abordar procesos históricos disímiles, llegando a conclusiones que permitan explicar diferencias y similitudes (Tilly, 1991). Como veremos, los distintos niveles de producción académica respecto del tema de investigación en los países abordados y el evidente desbalance de fuentes secundarias obligó a sopesar permanentemente la cantidad de información disponible en el abordaje de los casos particulares. Aun así, este trabajo es producto de una investigación más amplia que ha requerido estudio de campo en Paraguay, donde se ha tenido acceso a repositorios bibliográficos y bibliotecas locales logrando robustecer el corpus de fuentes secundarias. Para la sistematización y uso de las mismas se utilizaron técnicas de fichado y resumen, análisis y crítica (Carrera Damas, 1976). Para la selección de la fuente priorizaremos la interdisciplinariedad característica de los estudios sociohistóricos (Bonnell, 1980), acudiendo a los aportes provenientes de la historia, la economía, la sociología y las ciencias políticas.

En cuanto a las fuentes primarias, para la descripción del proceso de emergencia y consolidación del agronegocio se han utilizado las bases de datos estadísticas, tanto locales (Centro de estadísticas, informes de instituciones estatales o de fundaciones privadas) como regionales, especialmente provenientes de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y sus diferentes centros y de OXFAM. En cuanto a la reconstrucción de la acción colectiva de las organizaciones empresariales se recurrió a una triangulación de fuentes (Valencia, 2000) a partir de las páginas oficiales de las organizaciones estudiadas y los documentos emitidos por ellas, la prensa escrita ya sea en formato virtual y físico y bibliografía sobre el tema. A partir de esta multiplicidad de datos, se procede a una reconstrucción a través de la técnica de mapeo de actores (Gutiérrez, 2001) que permite identificar y caracterizar el escenario de intervención y los vínculos o relaciones sociales que estos entablan con los actores, así como sus comportamientos.

EMPRESARIADO AGROPECUARIO, ORGANIZACIONES EMPRESARIALES Y ACCIÓN CORPORATIVA: UN BREVE ESTADO DE LA CUESTIÓN

En América Latina, la consolidación de la región en su carácter de economía dependiente impulsa en el ámbito de las ciencias sociales sendas producciones sobre el carácter colonial, feudal o capitalista de su economía, dando lugar a un debate en torno a la caracterización de los agentes sociales emergentes (Beigel, 2006).

En el campo de las ciencias sociales paraguayas, históricamente, los estudios sobre el campesinado han monopolizado la mayoría de los trabajos sobre la cuestión agraria, siendo particularmente escasos los que analizan a los sectores económicamente dominantes (Ortiz, 2019). Sin embargo, más recientemente, algunos aportes demostraron que los cambios a partir de la década de 1970 y consolidados en la década de 1990 derivan en la formación de un empresariado moderno con criterios eminentemente capitalistas (Soler, 2012).

En Argentina, la cuestión en torno al tipo de empresariado y de su rol como agente social de modernización ha ocupado un lugar central desde las primeras décadas del siglo XX. Sin embargo, como advierte Iramain (2012), estas producciones se caracterizan más por sus discrepancias que por el alcance de ciertos consensos básicos, lo que obtura la consagración de una estrategia teórico-metodológica susceptible de arribar a resultados relativamente aceptados por el grueso de la comunidad. Si bien los estudios de clase pierden centralidad a partir de la década de 1980, desde el primer decenio del siglo XXI la temática recupera impulso con un nuevo grupo de trabajos (Castellani, 2016).

Tal vacancia se encuentra aún más pronunciada en los estudios sobre las organizaciones empresariales y de la acción corporativa. Estos actores tienen como objeto amalgamar posiciones disímiles en el ámbito económico para expresarlas en forma consensuada y homogénea en el plano político (Dossi y Lissin, 2011) y

mantienen una clara presencia social, ocupando posiciones de poder y cumpliendo un rol de liderazgo en el movimiento empresario y en la orientación política del país (Schvarzer, 1990). Por ello, su estudio deviene fundamental para el análisis de la acción política de las clases económicamente dominantes. Entonces, ¿por qué la escasez de estudios al respecto?

En parte se explica por el predominio de la postura de Offe y Wiesenthal (1980). Para los autores, la posición de privilegio de los empresarios en las estructura social implicaría una homogeneidad apriorística o dada (Lissin, 2008) que haría innecesaria la organización a través de instituciones. Esta teoría fue aceptada durante la década de 1980 y parte de 1990, obturando los estudios al respecto. Aun así, se pueden rastrear cinco grandes marcos conceptuales en su abordaje.

El primero es el reduccionismo político-institucional, del cual surge la teoría de los grupos de interés o de presión formalizada en el enfoque pluralista. Para todas las vertientes pluralistas, los grupos se encuentran en igualdad de condiciones y no reconocen contradicciones estructurales en la determinación de intereses ni el lugar privilegiado del empresariado en la estructura capitalista. El segundo marco es el reduccionismo económico, que retoma la lógica conceptual de la perspectiva neoclásica. Desde esta mirada el mercado preexiste a las relaciones sociales y el asociacionismo no sería sino una forma de distorsionar la tendencia al equilibrio de este. En tercer lugar, también como otro tipo de reduccionismo, nos encontramos con los análisis estructuralistas o marxistas ortodoxos. Si bien esta perspectiva reconoce las contradicciones estructurales como constitutivas de los fenómenos sociales, acentúa en demasía el carácter económico-estructural por sobre la superestructura político-institucional e ideológica. Asimismo, la mayoría de las escuelas estructuralistas no observan las contradicciones en el seno del empresariado, puesto que lo presentan como un actor homogéneo.

El cuarto marco conceptual refiere al uso del bagaje conceptual creado para el estudio de los *nuevos movimientos sociales*, cuyos antecedentes más inmediatos son la teoría de los repertorios de acción colectiva de Charles Tilly y la teoría de las oportunidades de Sidney Tarrow. Para esta perspectiva “las categorías de identidad, oposición y de totalidad elaboradas por Touraine, deben ser utilizadas en el estudio de las organizaciones empresariales rurales” (Gómez, 1994, p. 17). Este aporte es de utilidad porque propone el análisis de los intereses y de las oportunidades de la acción corporativa empresarial. Sin embargo, desde nuestra perspectiva, las entidades empresariales mantienen importantes diferencias respecto de la acción de los movimientos sociales, tanto en relación con el poder y su vinculación con el Estado, como en los recursos que movilizan y las formas por las que optan para ejercer presión (Beltrán, 2007).

Por último, se encuentra el marco conceptual neocorporativista, desarrollado por Schmitter y Streek. Para esta perspectiva, las asociaciones empresarias deben ser estudiadas no como transmisoras de intereses, sino que, para su análisis, resulta más conveniente utilizar el concepto de *intermediación de intereses*. De este último marco rescatamos la mirada relacional entre las corporaciones y el Estado, así como la definición de las organizaciones empresariales como entes que redefinen los intereses individuales en un interés común, posibilitando la acción colectiva y elaborando estrategias para influir en el entorno institucional (Schmitter y Streek, 1981).

En cuanto a los casos bajo estudio, podemos decir que en Argentina hubo un desarrollo fecundo¹ de la temática, en tanto que en Paraguay no encontramos un campo disciplinar independiente de los análisis del empresariado (también escasos), siendo inexistentes las producciones sobre las organizaciones empresariales y la acción corporativa como objeto de estudio específico.

Como planteamos, la relativa escasez de trabajos sobre las clases económicamente dominantes, y la aún mayor vacancia de contribuciones académicas sobre sus formas de organización institucional y de acción corporativa, dotan de relevancia la investigación aquí planteada y permite insertarse en un campo de estudio en pleno desarrollo.

EMERGENCIA DEL AGRONEGOCIO Y NUEVO SUJETO AGRARIO HEGEMÓNICO EN ARGENTINA Y PARAGUAY

En América Latina, la consolidación, durante la década de 1990, del proceso de acumulación basado en la globalización del capital, en la internacionalización de los procesos productivos y en la lógica de reproducción financiarizada se desplegó en paralelo a una reestructuración institucional, jurídica, política y económica ligada a los preceptos del Consenso de Washington. En términos geopolíticos, la República Popular de China se convirtió en el principal promotor del crecimiento económico global y consumidor de diversos productos primarios, especialmente de soja. Ello derivó en un aumento significativo de su precio y en la extensión exponencial de su cultivo. En este contexto económico, la región reforzó una inserción mundial basada en las ventajas comparativas, particularmente a través de la exportación de productos primarios no elaborados o semielaborados.

Como parte de los cambios advertidos, se consolidó un nuevo paradigma productivo: el *agronegocio*. Tal como advierte Bageneta (2018), el *agronegocio* es un modelo agrario sostenido en crecientes inversiones de capital, con la finalidad de obtener mayores rentabilidades y en una práctica discursiva propia para su legitimación. Se destaca por su “externalidad” respecto de las explotaciones agrarias “pues influyen en la toma de decisiones sectores de otras esferas económicas y factores tecnológicos externos” (p. 245). El mismo se basa, por un lado, en los mencionados procesos de transnacionalización, concentración y financiarización en el ámbito agropecuario y, por el otro, en la incorporación de la tecnología genética (biotecnología), de información y de comunicación al servicio de la producción. El *agronegocio* es, en suma, la forma que adquiere el capitalismo agrario en el siglo XXI en los países periféricos.

Los cambios experimentados a partir de la emergencia del *agronegocio* reconfiguraron la estructura social del sector agrario, dando lugar a una nueva articulación entre los actores tradicionales y los nuevos actores emergentes. Dicha reconfiguración y rearticulación sentó las bases para la emergencia de un nuevo *sujeto agrario hegemónico*.

Para Ernesto Mattos (2019), un sujeto agrario hegemónico es un sujeto político que disputa la política económica, es agrícola porque se inserta en los principales bienes de producción para la exportación, particularmente cereales y oleaginosas y, finalmente, hegemónico porque, desde los orígenes del Estado Nación, pudo influenciar para mantener dicha estructura productiva. Este concepto nos permite analizar la capacidad de la fracción vinculada al agronegocio para imponer sus intereses como intereses del conjunto del sector agropecuario y así dirigir el proceso de acumulación.

En esta etapa histórica, Argentina y Paraguay se convirtieron, junto con Brasil, en los mayores exponentes del agronegocio latinoamericano y ello tuvo, *pari passu*, importantes consecuencias en la estructura social del sector, constituyéndose un *sujeto agrario hegemónico* en base a este nuevo paradigma productivo.

En el caso argentino, la reconfiguración de la actividad agropecuaria se inició a partir de un nuevo paradigma tecnológico y productivo basado en un modelo de agricultura industrial (Anlló, Bisang y Campi, 2013; Teubal, 2006; Cáceres, 2015). En el caso paraguayo, podemos advertir la implementación de un novedoso modelo de producción, fundado en la utilización de biotecnología o en la consolidación del *agronegocio* como expresión más avanzada del capitalismo agrario (García y Ávila, 2019; Rojas Villagra, 2009) pero sin desarrollo industrial incorporado.

En Argentina, como afirman Gras y Hernández (2016), el salto productivo que introdujo la soja transgénica respondió tanto a la expansión del área cultivada con granos y oleaginosas como al incremento de la productividad por hectárea, debido a la incorporación de nuevas tecnologías y la promoción de una nueva fase de agriculturización orientada por un patrón mucho más intensivo en el uso de capital.

La diferencia respecto de Paraguay es que este país exporta su producción en forma de grano sin procesar (en un 90 % de las exportaciones del producto) mientras que Argentina transforma los granos en aceite o harina a través de complejos agroindustriales. De esa manera, Argentina se transforma en el principal

exportador de aceite de soja, con 40 % del mercado mundial, delante de Brasil (15 %) y Estados Unidos (10 %). A medida que se fortalece el sector agrícola se consolida una comunidad de intereses entre las empresas aceiteras y exportadoras de granos, muchas veces en manos de las empresas transnacionales (Burgos, Mattos y Medina, 2014, p. 55).

Cabe destacar, a su vez, el nivel de financiarización y tercerización del complejo agrícola argentino, ya que la tasa de interés, en este periodo, supera la rentabilidad de las principales explotaciones agropecuarias y se experimenta un desplazamiento del excedente del sector hacia el mercado financiero (Arceo y Basualdo, 2009). Otro cambio fue que la agricultura se consolidó mediante alquileres. El sistema de arrendamiento de campos tuvo como contrapartida el ingreso de inversores –tanto personas físicas como jurídicas– y el surgimiento y consolidación de figuras tales como los *pools* de siembra, los fideicomisos o los fondos de inversión agrícolas.

También fue significativo el aumento del contratismo. En el periodo estudiado esta figura asume un rol clave, ocupando entre el 70 % y el 85 % de la superficie de los principales cultivos de exportación (Muzlera y Hernández, 2016, p. 2). Esta actividad se erigió como amparo del productor familiar capitalizado y como estrategia de supervivencia que combinaba la venta de servicios con la producción de bienes *commodities*. Esta fue una estrategia implementada en un tercio de los hogares ante las dificultades del salto tecnológico. Como contrapartida, se observó la concentración de la producción y de la tierra. Román y González (2006) realizaron un análisis sobre la base del Censo Nacional Agropecuario de 2002 y demostraron que la cantidad de explotaciones agropecuarias se redujo en un 20 % entre 1988 y 2002.

Este fenómeno generó una coincidencia entre los intereses de los pequeños y medianos productores y/o propietarios con los intereses de los grandes actores del complejo agroindustrial, puesto que su subsistencia se encontró íntimamente ligada a la capacidad de las grandes empresas nacionales y transnacionales y de los nuevos actores del *agronegocio* (*pools* de siembra, fideicomisos, fondos de inversión) para integrar exitosamente las distintas instancias de producción.

En Paraguay, el *agronegocio* se consolidó a través de la producción y exportación de soja mecanizada, de la ganadería extensiva (Ávila y Monroy, 2018) y de nuevos actores globalizados como las grandes corporaciones del régimen agroalimentario, los empresarios del *agronegocio* y los rentistas (Fogel, 2018). La producción de soja se concentró en la zona este del país –sobre todo en los departamentos de Alto Paraná, Itapúa, Canindeyú, Caaguazú y San Pedro–, mientras que la ganadería se ubicó en el norte y en la región occidental. Esta diferencia en la ubicación geográfica permitió que ambas actividades resulten complementarias y que el modelo no se base en la preeminencia del sector agrario sobre el pecuario, como el caso argentino. Ambas producciones, sin embargo, se expandieron a costa de los cultivos tradicionales y de consumo, propios de la agricultura familiar y campesina. Respecto de la utilización de las biotecnologías, Paraguay se ubica en la sexta posición de los 24 países del mundo que manipulan cultivos genéticamente modificados y como el tercer país latinoamericano, detrás de Brasil y Argentina.

Las nuevas condiciones de producción impuestas al empresariado local tras la implementación del *agronegocio* derivaron en una progresiva confluencia de intereses entre estos actores y el capital transnacional, especialmente brasileño. Al igual que en Argentina, el *agronegocio* fue liderado por grandes corporaciones multinacionales capaces de proveer de los paquetes tecnológicos y agroinsumos necesarios para una alta escala de productividad (Rojas Villagra, 2009). En cambio, las grandes empresas locales se encuentran generalmente en asociación con capitales argentinos y brasileños y se dedican en su mayoría a la provisión de insumos (semillas, agroquímicos, tractores y otras maquinarias) y a la comercialización. Este fenómeno ha generado un cambio en las unidades de producción: *pools* de siembra, fideicomisos, consultores y fondos de inversión, también en manos del capital transnacional (Ortega, 2012).

La producción, por su parte, es protagonizada por las cooperativas agrícolas y pecuarias cuyos socios son principalmente colonos menonitas (dedicados a la actividad tambera) y colonos de origen brasileño (dedicados al negocio agrícola y ganadero). Estas cooperativas logran insertarse en la provisión de insumos y la

comercialización –en el sector lácteo desarrollan plena industrialización sobre sus productos– integrándose verticalmente y mejorando sus condiciones de producción y accesibilidad a los paquetes tecnológicos y al crédito.

A diferencia del caso argentino, en el cual la concentración de la producción se experimentó a partir del fenómeno del rentismo, en Paraguay lo que existe es un desplazamiento y expulsión de pequeños productores, proceso sustentado en la histórica irregularidad jurídica de la propiedad de la tierra en el país y en la fuerte extranjerización del territorio (Fogel, 2018). Con lo cual, la estructura social agraria es diferente: los productores son grandes actores integrados al agronegocio, o pequeños productores que para su subsistencia deben vender su producción a las comercializadoras transnacionales y brasileñas.

LA CONSTITUCIÓN DE UN BLOQUE EN EL PODER EN ARGENTINA Y PARAGUAY (1989-1999)

Habiendo analizado los cambios estructurales que impuso la consolidación del agronegocio como paradigma productivo y sus consecuencias en la estructura social del sector agropecuario. En lo que sigue nos abocaremos a indagar en las estrategias del sector empresarial para consolidar y expandir su poder económico y político. La pregunta que nos guía es: ¿Por qué en determinados momentos históricos la acción corporativa empresarial parece tener menor gravitación y en otros se vuelve la estrategia privilegiada de intervención por parte del empresariado agropecuario?

Las organizaciones empresariales mantienen múltiples estrategias de intervención, basadas tanto en la acción como en la omisión de respuestas ante coyunturas determinadas, pero en todos los casos se refiere a un tipo de acción política, por lo que su vínculo con el Estado deviene fundamental para su estudio. En efecto, coincidimos con Gastón Beltrán (2007) cuando afirma que la forma predominante del Estado delimita el abanico de acciones posibles y resulta vital para la forma en que se organizan y expresan dichas acciones en el campo político (p. 27). Para estudiar este vínculo nos nutrimos del concepto de *bloque en el poder*.

Para Poulantzas (2007), el bloque en el poder se refiere a la dominación política de la estructura estatal por parte de varias fracciones de clase. Este dominio se inscribe en el nivel político y comprende al campo de las prácticas políticas, permitiendo reconstruir la unidad contradictoria existente entre las fracciones de clase y, a su vez, el rol que ejerce, al interior de un bloque en el poder, la fracción hegemónica. Tal como advierte Wainer (2010), “al hacer coincidir su reproducción con la reproducción del capital en su conjunto, la fracción hegemónica impone los lineamientos generales de la política económica y busca presentarlos como el interés general de la sociedad” (p. 34).

Lo importante no es que una fracción empresaria tome la dirección efectiva del Estado (como en la *ceocracia*), sino que esta logre hacer coincidir la reproducción del capital en su conjunto con su propia reproducción y que pueda imponer los lineamientos generales de la política económica. En efecto, que sus intereses específicos sean realizados a través del aparato del Estado.

A partir de lo dicho, sostenemos que en las etapas históricas en las cuales el sujeto agrario hegemónico debe disputar su posición en el bloque en el poder, las entidades gremiales asumen un papel predominante en las estrategias para imponer sus intereses frente a las otras fracciones de clases dominantes y/o clases subalternas. En dicha situación, la dimensión corporativa se vuelve el marco privilegiado de intervención; la acción corporativa y, especialmente, el conflicto político se instala como estrategia prioritaria y, finalmente, se pone en marcha una logística corporativa de unidad liderada por la fracción desplazada que tiene como objetivo maximizar la capacidad de influencia hacia el Estado y consolidar su posición hegemónica respecto del resto de los sectores económicos.

Durante el periodo estudiado en este trabajo, una serie de elementos funcionaron como condiciones de posibilidad para que el empresariado agroindustrial relacionado con las multinacionales proveedoras de insumos en Argentina y los actores más concentrados del agronegocio vinculados a los capitales brasileños en Paraguay formen parte del *bloque en el poder*. Puntualmente, la consolidación del agronegocio como

paradigma productivo y las reformas estructurales y la política económica desarrollada durante la década de 1990. Mientras que en el apartado anterior nos hemos dedicado a explorar y reconstruir el primero de ellos, a continuación analizaremos el segundo elemento.

Para ello, nos centramos en el análisis de las normativas jurídicas referidas al ámbito agropecuario vigente en el periodo y en la política agropecuaria y el marco tributario en ambos países. Entendemos que estas variables, como expresión institucional de la orientación económica e ideología del Estado, nos permiten analizar la capacidad del sujeto agrario hegemónico para mantener la dirección política del mismo.

POLÍTICA AGROPECUARIA Y LEGISLACIÓN AGRARIA

En Argentina, tras la salida anticipada de Raúl Alfonsín (1983-1989), el menemismo generó un nuevo patrón de acumulación del capital, basado en la transformación de la deuda externa en endeudamiento permanente; eliminó definitivamente la situación de empate permanente que caracterizó a la confrontación irresuelta desde la posguerra de sus dos fracciones tradicionales (la industrial y la agropecuaria) e impuso su propia concepción, estrictamente neoliberal, de la marcha de la economía, la reorganización de la sociedad y la refuncionalización del Estado (Pucciarelli, 2011). Este proyecto se realizó mediante la implementación de una serie de reformas estructurales recomendadas por los organismos internacionales de crédito, y avaladas por los sectores dominantes locales (Schorr y Castellani, 2004).

En cuanto al sector agroexportador puntualmente, la implementación del Plan de Convertibilidad (ley N° 23.928 de Convertibilidad del Austral) no resultó competitivo para los sectores primario exportadores dado que los precios relativos del agro se deterioraron respecto a los restantes sectores, como la industria, los servicios públicos, la minería y el petróleo (Wainer, 2013). Sin embargo, la evolución del sector bajo el esquema de convertibilidad se caracterizó por una combinación de aumento de la productividad –debido a la incorporación de tecnología y nuevas técnicas de producción–, de los volúmenes de comercialización –gracias a la dinamización de las exportaciones– y en el deterioro de la rentabilidad agraria, con respecto a la década del ochenta (Salvia, 2014). Por su parte, la contracción del salario en términos relativos y la concentración del ingreso resultaron altamente funcionales para este sector en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del tipo de cambio real. Dada esta situación, los grupos económicos con mayor capacidad de liquidez lograron reconvertir su capital hacia las actividades más dinámicas (principalmente agroindustria) y garantizaron una tasa de retorno sobre ventas superior a la registrada en esos años por el conjunto de la economía.

La desventajosa política monetaria fue acompañada por múltiples compensaciones que beneficiaron de manera muy disímil a los distintos actores del agro argentino. Durante esta etapa se realizaron las dos principales demandas que las organizaciones empresariales reclamaron al gobierno de Raúl Alfonsín (1983-1999): desregulación de los mercados y eliminación de las retenciones (Nun y Lattuada, 2011). Por su parte, en el año 1991 el decreto 2.284 desreguló el mercado interno de bienes y servicios, los mercados de productos regionales y de industrias de capital intensivo, el comercio exterior y el mercado de capitales (Barsky y Dávila, 2009). La ley N° 24.093/92 permitió la privatización de los puertos estatales, habilitó los puertos privados que se encontraban en funcionamiento y la creación de nuevos puertos (tanto públicos como privados).

La eliminación de la Junta Nacional de Granos (que controlaba los precios y garantizaba un precio sostén) puso a la Argentina en una situación desfavorable respecto de otros grandes exportadores de cereales en la región y en el mundo, ya que expuso la actividad a las oscilaciones del mercado mundial. Sin embargo, la reducción de aranceles a los bienes de capital combinada con los estímulos a la importación favoreció un sustancial incremento en el ingreso de maquinarias e insumos agropecuarios externos (Azcuay Ameghino, 2000:192-193). En contexto de implementación de costosos paquetes tecnológicos y de desregulación y

apertura del sector, la supervivencia de los agentes del agro dependió de la capacidad de obtener mejores recursos financieros y de adecuarse a las nuevas dinámicas de la producción.

En Paraguay, tras el golpe a Alfredo Stroessner, el gobierno del General Andrés Rodríguez (1989-1993) sentó las bases jurídicas y políticas para la liberalización de la economía paraguaya y forjó una alianza con las fracciones del capital que sostendrían económica y políticamente el modelo. Primeramente, se implementó un nuevo régimen con un tipo de cambio único y libre dentro de un sistema de flotación administrada por el Banco Central del Paraguay, conforme a un programa monetario de control de la inflación (Borda y Masi, 2011), abandonando su función de impuesto indirecto. A partir de allí, el guaraní experimentó una importante depreciación, volviendo más competitivo al sector exportador. El mismo año quedaron suspendidos los aforos cambiarios de las exportaciones, que obligaban al ingreso vía sistema bancario a las divisas provenientes de su actividad. Este esquema trajo importantes beneficios al sector del agronegocio y de reexportación.

Bajo el mismo gobierno, se puso en marcha un Fondo de Compensación Presupuestaria a cargo del Ministerio de Hacienda, que habilitó exenciones hasta del 7 % sobre los valores FOB para el comercio primario exportador (Espínola González, 2010, p. 63). A través de la ley N° 125 de 1991, se planteó un nuevo esquema tributario simplificando el sistema de recaudación de impuestos que, durante la etapa previa, se caracterizó por estar disperso en varias leyes y por la preeminencia de cargas indirectas (CEPAL, 1995). Se estableció el Impuesto al Valor Agregado o IVA (preferencial para el sector agropecuario), el impuesto a la Renta y el Impuesto Inmobiliario entre los más significativos. La ley, que recién se pondrá en vigencia en la zafra 1996-1997, estableció en su artículo 133 un arancel de hasta el 12 % sobre el valor aduanero de exportación para el caso de la soja. El impuesto dejó de cobrarse debido a las exigencias del sector, a pesar de que el Poder Ejecutivo decretó que la tasa se restrinja a un 4 % sobre las ventas de soja a un valor fijo de 80 dólares por toneladas, siendo que su valor de exportación ascendía a 250 dólares (Rojas Villagra, 2011). Por otro lado, como producto de una serie de exenciones, los aranceles medios a las importaciones se redujeron de 54 % en 1988 a menos de 15 % en 1989, y a 9 % en 1992, facilitando el ingreso de maquinarias y tecnologías agrícolas.

Por su parte, la financiarización de la economía se estimuló a través de la liberalización y reforma del sistema, iniciado en 1989 y consolidado durante toda la década. Asimismo, la adhesión al MERCOSUR, que se había convertido en una de las principales demandas del sector empresarial agroexportador en la etapa final del régimen stronista, ofreció a Paraguay una oportunidad estratégica para aumentar la oferta exportable e insertarse en el mercado regional (Borda y Masi, 2002).

Algunos de los dispositivos jurídicos más importantes fueron La Ley 160/90, que estableció un régimen de incentivos fiscales para las inversiones nacionales y extranjeras (exenciones impositivas de la renta corporativa y para la compra de bienes de capital), y la Ley 117/91 de Inversiones, cuyo objetivo fue establecer la igualdad jurídica en el tratamiento y protección de las inversiones de capital nacional y extranjero. Esta última fue de vital importancia para el ingreso privilegiado de empresas transnacionales en el sector agrícola.

La consolidación y auge del neoliberalismo en el país se desarrolló durante la presidencia del empresario Juan Carlos Wasmosy (1993-1998), cuyo gobierno es considerado el intento más consistente de la burguesía nacional nacida en Itaipú de asumir el papel hegemónico en Paraguay (Quevedo, 2015, p. 50). Esto pudo observarse con mayor nitidez en la política de subsidios estatales que se llevó a cabo durante su gobierno. Como advierte Guereña (2013), entre 1995 y 2000 más del 70 % del gasto público agrícola en Paraguay se dio a través de subsidios, la mayoría de los cuales beneficiaron a los grandes productores que se dedicaron a la agroexportación. Esta tendencia se replicó respecto de la investigación agraria (desarrollada por el Instituto Paraguayo de Tecnología Agropecuaria o IPTA), la cual empezó a responder a las necesidades de los grandes empresarios –representados en su junta directiva– y a otorgar una serie de créditos para la investigación orientados hacia la agricultura empresarial.

Es significativo el rol del Banco Nacional de Fomento durante esta etapa cuya junta directiva se encontró conformada predominantemente por miembros de los gremios agroempresariales, mientras que no hubo ningún representante del sector campesino (OXFAM, 2013). Por su parte, el Crédito Agrícola de Habilitación, creado para apoyar la pequeña producción, canalizó en un 90 % la financiación hacia los grandes productores agrícolas y ganaderos.

ACCIÓN CORPORATIVA Y CONFLICTO POLÍTICO DURANTE EL PERIODO NEOLIBERAL

En Argentina, las entidades que históricamente ejercieron la representación del sector –Federación Agraria (FAA), Sociedad Rural (SRA), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y Confederación Intercooperativa agropecuaria (CONINAGRO)– tuvieron trayectorias distintas que se cristalizaron en los intereses que promovieron, en las demandas, en las modalidades de presencia política y en sus alianzas con otros sectores o actores sociales (Gras, 2011, p. 40).

Guillermo Anlló (2013) ha reconstruido el devenir de las entidades agropecuarias en los distintos tiempos históricos. En 1860 comenzó un ciclo caracterizado por la constante incorporación y preparación de nuevas tierras que culminó en 1908 con el agotamiento de la expansión de la frontera pampeana. En este contexto se fundó la SRA (1866), como representante de los grandes hacendados y bajo el fundamento de impulsar el desarrollo de la economía en base a sus riquezas naturales y defender los intereses del sector en un contexto de guerra civil y con el Paraguay.

Luego, entre los años 1908 y 1957, se abrió una etapa signada por el aumento de la conflictividad por la redistribución al interior del agro argentino por la necesidad de crear distintas instancias representativas que dieran cuenta de intereses específicos a cada sector. Como consecuencia de ello surgieron las tres entidades históricas restantes: FAA en 1912, en representación de los arrendatarios y pequeños productores; CRA en 1943, con el objeto de representar grandes y medianos productores que quedaban fuera de la órbita de la SRA; y, por último, CONINAGRO, como representante del sector solidario o cooperativo.

Finalmente, en 1989 se abre una etapa de institucionalidad gremial que encarnó los cambios en las formas de organización de la producción y comenzaron a confluir dos tendencias opuestas: hacia la dispersión y hacia el pluralismo institucional (Lattuada, 2006). La articulación con las transnacionales proveedoras de insumo, el gerenciamiento como modo de regulación de las unidades productivas, la innovación como imperativo categórico y el interés por las cadenas de valor globales (en un paradigma productivo donde convergen lo industrial, lo agrario y la comercialización) fueron las principales características de la nueva etapa de institucionalidad empresarial (Panero, 2013).

En Paraguay, la Sociedad Rural del Paraguay (ARP) se fundó en 1886, detentando el monopolio de la representatividad del empresariado agropecuario, con preeminencia del sector pecuario y de los grandes terratenientes. Como advierte Riquelme (2003), al interior de esta entidad coexisten grupos con orientaciones capitalistas modernas, y otros con visiones más arcaicas. Todas estas fracciones del empresariado rural tuvieron una coincidencia básica: la resistencia a toda propuesta de reforma agraria (Fogel, 1992).

En el marco de la modernización conservadora stronista y el avance del agronegocio en la década de 1990 se crearon distintas organizaciones que representaron al nuevo empresariado, rompiendo con el monopolio de la representación de la ARP. Como sostiene Borda (2015) [1993], en el inicio de la transición democrática, las principales organizaciones empresariales (FEPRINCO, UIP), tanto de la industria como del sector agropecuario (ARP), reclamaron tres conjuntos de medidas: el achicamiento del Estado, la modernización del sector público y la adopción de un plan económico coherente para detener la inflación.

Posteriormente, al igual que en Argentina, el universo organizativo sufrió un fuerte proceso de pluralización. La Federación de Cooperativas de Producción (FECOPROD) inició sus actividades en 1975 para representar al sector cooperativo moderno dedicado al agronegocio y a la producción lechera. La Cámara

Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (CAPECO) se fundó en 1980; la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (APROSEMP) en 1986; la Coordinadora Agrícola del Paraguay (CAP) inició sus actividades en 1994 y se institucionalizó definitivamente en el 2000; y, finalmente, la Asociación de productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS) se creó en 1999. En la actualidad, representan al sector ligado a la producción oleaginosa y son las principales defensoras de la alianza entre el capital brasileño y paraguayo y de la incorporación de biotecnología a la cadena productiva.

Lo particular del mapa corporativo en Paraguay es que, debido a las características de la estructura agraria (con subsistencia de minifundio y latifundio), la polarización no se expresa entre organizaciones empresariales representantes de grandes propietarios y productores medianos y pequeños, sino entre estas y el campesinado organizado dedicado al autoconsumo o la producción y comercialización en pequeña escala, lo que impone la necesidad a las grandes corporaciones de unificar acciones frente al movimiento campesino.

EL CASO ARGENTINO: LA FRAGMENTACIÓN COMO PARADIGMA

En el caso argentino, históricamente la unidad fue parte del ideario de las organizaciones empresariales tradicionales. Como advierte Palomino (1988), siempre el discurso de la SRA enfatizó “la unidad *natural* que existiría entre las distintas organizaciones de productores a partir de una presunta identidad esencial de ser hombres de campo” (p. 79). Sin embargo, la autora sostiene que este proyecto se ha dado solo de forma esporádica en la práctica, ya que los intereses diferenciados y las demandas divergentes de las entidades obturaron un encuentro en el plano institucional.

En efecto, la fragmentación imperó por dos razones. La primera de ellas obedece a un factor estructural: la ausencia de un campesinado organizado, como en el caso paraguayo, que obligue a la fracción propietaria a unificarse frente a un interlocutor que ponga en riesgo “su propiedad” y medios de producción. Esta situación permitió resaltar las fracturas internas e hizo menos necesario el diálogo con el Estado bajo la mediación corporativa. La segunda es interna al mapa organizativo y refiere a la gravitación que ha tenido la FAA como representante de los pequeños y medianos productores, en declarada confrontación con los intereses de los sectores más concentrados, representados especialmente en la CRA y la SRA.

A pesar de lo dicho, el escenario de confrontación entre pequeños y grandes productores se modificó tras la homogeneización de intereses advertida en la década de 1990. En un análisis detallado sobre las transformaciones en la composición social de la FAA en las últimas décadas, Pérez Trento (2015) advierte que la liquidación masiva de capitales más pequeños, la transformación de una multitud de arrendatarios en propietarios, así como el cambio del sistema tradicional de arrendamientos (que había sido una de las principales fuentes de conflicto), incidieron sobre las bases de la FAA. Esta nueva composición social la habilitó a establecer alianzas con las organizaciones históricamente antagónicas y, en este sentido, a ampliar el espacio para la realización de acciones conjuntas.

Por otro lado, la reducción y posterior eliminación de las retenciones a las exportaciones a partir de 1993 “significó un beneficio para el sector agropecuario, especialmente para el de bienes comercializables internacionalmente, desarticulando a la vez una de las principales fuentes de conflicto entre las asociaciones gremiales del sector y el Estado” (Lattuada, 2006, p. 99). Ello se ilustra en que, hacia fines de la década de 1980, las cuatro entidades tienden a coincidir en la demanda de eliminación o reducción de los aranceles de importaciones, siendo una de las principales fuentes de reclamos (Nun y Lattuada, 1991). De hecho, como advierte Mattos (2017), en el periodo 1991-1996 no existen grandes tensiones entre las representaciones empresariales del capital agrario.

Sin embargo, en la segunda etapa de la década de 1990 surge un punto de conflicto importante. Mientras que la SRA sostuvo un fuerte apoyo a la política menemista (Muro de Nadal, 2009), la CRA lleva a cabo una posición intermedia, sustentando alternativamente los reclamos de medianos y pequeños productores o acoplándose al apoyo irrestricto proporcionado por la entidad de grandes productores. CONINAGRO

y la FAA se mostraron más combativas y desarrollaron una política que, hacia fines de la década de 1990, fue de oposición frontal, especialmente FAA, que organizó la mayoría de las protestas dirigidas a la política económica y agropecuaria del gobierno (Sartelli, 2008).

En rigor, la SRA inauguró nuevas modalidades de acción y abandonó el estilo defensivo que siguió caracterizando al resto de las corporaciones del sector (Nun y Lattuada, 1991). De hecho, abandonó su rol de liderazgo y su histórica demanda devaluacionista. En este escenario, CRA, FAA y CONINAGRO tendieron a una mayor unidad puesto que experimentaron lo que Lattuada (2006) denominó “el síndrome de marginalidad”. Para el autor, las bases de la Sociedad Rural eran las más solventes, con intereses diversificados en otros sectores de la economía (especialmente privatizaciones del Estado) y ello le daba un lugar de privilegio para usufructuar la política económica neoliberal.

Mientras que las demás entidades demandaban al gobierno una política de compensaciones y una revisión del modelo económico, la SRA sostuvo que el sector respondió adecuadamente a la implementación de políticas económicas acertadas dentro de una visión globalizada del mundo y que la confianza generada era positiva al crear condiciones para la inversión y la inserción al mercado mundial (Beltrán, 2014, p. 349). El corrimiento de la SRA de su rol de representante del sector agropecuario en su conjunto pudo observarse con mayor claridad en las alianzas que forjó con sectores de la industria, el comercio, la banca y la construcción. En 1987, se creó el denominado *Grupo de los ocho*, una organización patronal informal que reunió a la Sociedad Rural Argentina (SRA), a la Unión Industrial Argentina (UIA), a la Cámara Argentina de Comercio (CAC), a la Cámara de la Construcción, a la Bolsa de Comercio, a la Asociación de Bancos Privados de Capital Argentino (ADEBA), y a la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA). Esta nueva organización tuvo una clara injerencia en el viraje ortodoxo de la política en el gobierno de Alfonsín (1983-1989) y en la implementación del plan económico menemista (Heredia, 2003).

En cuanto a las acciones corporativas desarrolladas en el periodo, la estrategia impulsada por el gobierno de Menem para llevar adelante las reformas estructurales desarticuló los antiguos resortes corporativos y priorizó un estilo de negociación personalista: el centro de la escena pasó a estar ocupado por grandes empresarios individuales con gran capacidad de lobby. Como resultado de esto, “el alcance de la acción de las corporaciones se vio limitado, así como la capacidad de voz de los empresarios de menor envergadura” (Beltrán, 2011, p. 234). Aun así, el conflicto político protagonizado por las entidades agropecuarias no se encontró ausente.

Iñigo Carrera (2011) presentó los resultados realizados por el Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina (PIMSA). En él repuso el rol del empresariado agropecuario – nucleada en las organizaciones empresariales– en los conflictos agrarios durante el período 1994-2009. Los episodios protagonizados por estas se imponen por sobre otros actores como los asalariados, los campesinos e indígenas y los ecologistas. Dentro del conjunto de demandas del empresariado, las más recurrentes fueron aquellas ligadas a los objetivos económicos inmediatos sectoriales, categoría que incluyó pedidos de créditos, postergación del pago de deuda, contra impuestos y retenciones, costos de producción, etc. Por su parte, Agustín Salvia (2014) reconstruyó la acción gremial durante el periodo y sostiene que, entre finales de 1998 y el primer trimestre de 1999, se profundizó la división de las asociaciones agrarias en función de diferentes formas de acción: las corporaciones que representaban a los empresarios de menor escala –FAA y CONINAGRO– asumen la acción directa para negociar en mejores condiciones con las autoridades estatales, mientras que la SRA se dedicaba al lobby empresario en los distintos estamentos del Estado, y CRA penduló entre ambas formas de acción.

Sin embargo, la crisis del modelo económico, iniciada hacia fines del menemismo, posibilitó que las cuatro entidades expresaran demandas comunes y alcanzaran instancias de unidad de acción. El Paro Nacional Agropecuario de abril de 1999 puede ser definido como el principal antecedente de la unidad corporativa consolidada en 2008 con la conformación de la Comisión de Enlace de Entidades Agropecuarias (CEEA). Otro de los aspectos que motorizó la unidad corporativa y posibilitó instancias de acción conjunta fue la

creciente hostilidad entre la SRA y el gobierno de Menem hacia finales de la década. La ruptura con el gobierno tuvo su epicentro en la confrontación entre el titular de la Sociedad Rural Argentina, Enrique Crotto y el secretario de Agricultura Gumersindo Alonso durante una reunión del *Grupo de los Ocho* en torno a la reforma fiscal. Tal episodio derivó en la salida del secretario y la adhesión al paro nacional que CRA, CONINAGRO y FAA se encontraban desarrollando.

Con el objetivo de contener el nivel de conflictividad latente y manifiesto, en el acto de inauguración oficial de la 113a. Exposición Rural, el presidente Menem anunció que a partir del 1° de enero de 2000 se eliminarían las retenciones para la exportación de oleaginosas que se encontraban en 1,5 %. Además, lanzó la eliminación del componente impositivo sobre el gasoil para el campo y la reducción en el impuesto a los intereses a los préstamos para las PyMEs. Estos anuncios fueron definidos como deficientes y meramente paliativos por la mayoría de los dirigentes agropecuarios, pero fueron aceptadas y logran desarticular toda medida de acción directa conjunta por parte de las entidades, obturando cualquier posibilidad de unidad corporativa. Finalmente, las fracciones conservadoras al interior de la SRA sostuvieron, hasta las últimas semanas de 2001, la necesidad de la convertibilidad a cualquier precio (Beltrán, 2011, pp. 246-247), lo que implica un nuevo desacople en las demandas entre las entidades históricas.

EL CASO PARAGUAYO: LA UNIDAD COMO PARADIGMA

A diferencia del caso argentino, la Asociación Rural del Paraguay (ARP) continuó dirigiendo la defensa del sector ganadero –que se insertó con éxito en la dinámica del agronegocio–. La expansión de los diversos sectores sociales representados en las distintas organizaciones emergentes depende de la alianza con el capital extranjero, la laxitud de la regulación comercial en biotecnología, las irregularidades del mercado de tierras y la baja presión impositiva. Los mismos intereses eran compartidos por la heterogénea base social de la ARP, por lo que se forjó una alianza y un acoplamiento de demandas, dando lugar a una progresiva dinámica de convergencia. Fue fundamental, entonces, la capacidad que mostró la tradicional entidad para comprender el lugar de subordinación que le confiere el nuevo paradigma productivo, delegando, progresivamente, la dirección gremial en las organizaciones nacientes. Empero, esta no perdió centralidad como principal interlocutora pública y no mermó en su capacidad de presión hacia el Estado. Durante el periodo aquí estudiado, supo utilizar su histórico lugar de privilegio (tradicición, institucionalidad, centralidad política) para acompañar las demandas del sector en su conjunto.

En la etapa de pluralización organizativa, existieron tres puntos de confluencia y que posibilitaron la unidad de acción entre las principales organizaciones empresariales. Primero, la demanda por seguridad jurídica sobre la tenencia de la tierra; segundo, la consolidación del proyecto político empresarial y sus consecuencias sobre la naturaleza de la reforma agraria y la política tributaria; por último, la necesidad de generar una fuerza que contrarreste la mayor gravitación del sector campesino organizado y, en este periodo, unificado.

En el primer punto, debemos mencionar que la problemática de las tierras malhabidas no ha sido resuelta en Paraguay durante el periodo democrático. Según la Comisión de Verdad y Justicia (2008) durante el periodo 1989-2003 se adjudicaron irregularmente 989.589 hectáreas, lo que representa el 12,6 % del total de tierras con irregularidades otorgadas por el Estado desde 1954 (7.851.295 hectáreas en total). En un informe de la FAO (1999) sobre la institucionalidad rural, se destaca el rol de la ARP en la demanda por las ocupaciones campesinas: “en la década del 90 la ARP ha presentado sistemáticamente al Gobierno su preocupación por la defensa de la propiedad privada, que estuvo bastante amenazada en este período” (p. 44).

En esta demanda, las organizaciones empresariales agropecuarias afirmaban que los campesinos estimulaban la lucha de clases, la xenofobia y la violencia. Por lo tanto, eran considerados un obstáculo para el desarrollo de Paraguay. Esta constante demanda del empresariado derivó en la reforma del código penal en

1997, que tenía la finalidad de castigar el hurto de ganado, creando la figura del abigeato (artículo 163) y que se penara la invasión de inmueble con dos años de prisión (artículo 142).

El segundo punto de confluencia entre las organizaciones empresariales del sector se refirió a la demanda por profundización del proyecto político empresarial iniciado en 1989. Este reclamo tuvo dos consecuencias directas sobre el sector social en estudio: definió la naturaleza y el sujeto de la Reforma Agraria –consagrando el estado actual de desigualdad en la distribución de la tierra– y consagró una política impositiva que liberó al sector agropecuario y agroindustrial de toda carga tributaria.

Como hemos mencionado, el golpe de Estado a Stroessner y el posterior gobierno de Andrés Rodríguez fueron consecuencia, entre otros aspectos, de un proyecto del empresariado naciente en Itaipú para llevar a cabo un programa económico aperturista y de desregulación, en consonancia con la dinámica de acumulación mundial en desarrollo. Como advierte Céspedes (2009), la mayor demanda de los gremios empresariales en su conjunto fue la liberalización de los salarios, con la supresión del salario mínimo legal (SML). Si bien esta medida no fue cumplida por el gobierno, generando cierta tensión entre los gremios empresariales y el Poder Ejecutivo, el impulso dado a otras medidas como las privatizaciones, la liberación de la tasa de cambios, de la tasa de interés y la apertura comercial, reforzaron la idea de una fundada sintonía entre ambas esferas (Ortiz y Rojas Villagra, 2019).

En cuanto a la naturaleza de la reforma agraria, el mayor logro de las organizaciones empresariales, particularmente de la ARP, se manifestó en la injerencia lograda en el proceso constituyente de 1992, cuando se sancionó una nueva Constitución Nacional (Fogel y Ezquerro, 2017).

La nueva Constitución excluye el derecho de usufructo tradicional a la tierra y estableció directrices para la reforma agraria a favor de los grandes terratenientes: la expropiación de tierras improductivas debía estar acompañada por compensación total, pagada por adelantado al terrateniente al precio convenido (Lambert, 2000).

Aun así, el gobierno de Andrés Rodríguez (1989-1993) mantuvo un diálogo fluido con el sector campesino y lo consideró un actor clave de la política agropecuaria y de la estabilidad de su gobierno, lo que generó tensiones con la dirigencia gremial del sector empresarial agropecuario. La conformación del Consejo Nacional de Coordinación para el Desarrollo Rural (CONCODER) es ilustrativo al respecto. Este consejo es integrado por representantes de Instituciones Públicas y por diversos sectores de la sociedad civil, dándole un importante protagonismo al movimiento campesino. Tras un fallido impulso se crea el Consejo de Desarrollo Rural (CDR), integrado únicamente por representantes de instituciones públicas relacionadas con el desarrollo del agro, con una política activa sobre los asentamientos rurales.

El tipo de intervención del Estado en la política de tierras y la definición del sujeto de la Reforma Agraria cambiaron con el gobierno del empresario Juan Carlos Wasmosy (1993-1998). Wasmosy tuvo una importante trayectoria como integrante de los gremios empresariales más importantes del país y como representante ante el Estado del sector patronal.

Como una de sus primeras medidas de gobierno desintegró el Consejo de Desarrollo Rural y anunció que “la reforma agraria no es solución del campesinado” y que el gobierno “evitaría las invasiones del sector campesino sobre la propiedad de los empresarios” (FAO, 1999). El empresariado del agronegocio le otorgó un apoyo irrestricto, y durante su gobierno las organizaciones empresariales agropecuarias presentaron un bajo nivel de conflictividad hacia el gobierno y mantuvieron una posición tecnicista y de apoyo logístico ante el avance de la biotecnología.

Una de las características fundamentales de esta etapa fue que las entidades agropecuarias comenzaron a tomar cada vez mayor gravitación en el ámbito burocrático y político. La ARP había logrado un rol importante en la institucionalidad pública rural, especialmente a través de su participación en el INDERT. Sin embargo, a partir de su surgimiento, la CAP, CAPECO, APS y FECOPROD contaron con representación en los Consejos Directivos de varias instituciones públicas, como el ya mencionado INDERT, el Banco Nacional de Fomento (BNF), el Instituto Forestal Nacional (Infona), el Consejo Nacional de

Ciencia y Tecnología (Conacyt), el Instituto Paraguayo de Tecnología Agropecuaria (IPTA) y el Fondo Ganadero.

Un nuevo cambio se dio durante la presidencia de Luis Ángel González Macchi (1999-2003), cuando se sancionó la ley 1863/02 que estableció un nuevo Estatuto Agrario. En él se prohibió la venta de tierras públicas a extranjeros y se otorgó al Estado la capacidad de recuperar tierras improductivas a favor de lo que consideraba los beneficiarios de la Reforma Agraria: el campesinado. Durante su gobierno, los gremios empresariales agropecuarios tendrán una posición de franca oposición, llevando a cabo tres “tractorazos”.

En cuanto a la política tributaria, el modelo empresarial iniciado con Rodríguez en 1989 permitió establecer un sistema impositivo regresivo. La ya mencionada ley 125/91 de Reforma Tributaria, que apenas gravaba al sector agropecuario, la no actualización de la valoración de las tierras con fines tributarios (tomadas en su valor fiscal y no comercial), el establecimiento de un IVA de privilegio del 5 % (mientras que el resto de la economía pagaba el 10 %) y los ya mencionados subsidios a la actividad económica, permitieron una comunidad entre las organizaciones empresariales y venideros gobiernos de la etapa neoliberal en este aspecto. Sin embargo, existe un punto de tensión que se mantuvo latente durante todo el periodo. La ya mencionada ley 125/91, en su artículo 127, establecía la posibilidad del Poder Ejecutivo de gravar las exportaciones de granos a partir del Impuesto de Actos y Documentos.

El tercer y último de los elementos que estimula la convergencia gremial fue la progresiva unificación del movimiento campesino y de otros sectores subalternos. Podemos pensar la unificación empresarial y la campesina como fenómenos paralelos y de mutuas implicancias. En 1994 se constituyó la Mesa Coordinadora Nacional de Organizaciones Campesinas (MCNOC), que llegó a aglutinar a todas las organizaciones más representativas del país. Más adelante, esta formó parte de la Plenaria Popular junto a sindicatos, organizaciones no gubernamentales, estudiantes, movimientos sociales y partidos políticos, ampliando sus demandas en torno a la resistencia de la política neoliberal del periodo. También se creó el Frente Nacional de Defensa de los Bienes Públicos y el Patrimonio Nacional, integrado por la Federación Nacional Campesina (FNC), la Central Nacional de trabajadores (CNT), Cambio para la Liberación (del PRLA) y la Organización de Trabajadores de la Educación del Paraguay (OTEP), entre otras. En este sentido, las organizaciones empresariales se vieron estimuladas a concretar paulatinamente la cohesión organizativa y presentarse como un bloque frente a la capacidad de los actores subalternos para inferir en las políticas públicas.

CONCLUSIÓN

Este trabajo tuvo como objetivo realizar un análisis sociohistórico y comparado de la acción corporativa emprendida por las principales organizaciones empresariales agropecuarias en Argentina y Paraguay durante el periodo neoliberal (1989-1998).

Propusimos una articulación entre, primero, una dimensión estructural en la cual reconstruimos la emergencia del agronegocio como paradigma productivo, y a partir del análisis de estos cambios nos preguntamos: ¿Cuáles fueron las características del *sujeto agrario hegemónico* emergente? Llegamos a la conclusión de que el *sujeto agrario hegemónico* en Argentina estuvo conformado por las grandes procesadoras y exportadoras de oleaginosas nacionales ligadas al capital transnacional. En el caso paraguayo, mientras tanto, el sujeto agrario hegemónico se constituyó en la alianza entre el capital concentrado local y los productores brasileños, es decir, la fracción denominada *brasiguayos*.

Segundo, una dimensión política a partir de la cual nos enfocamos en el examen de las organizaciones empresariales y de la acción corporativa que estas emprendieron en el periodo 1989-1989. Pudimos observar a través del estudio de la política y la legislación agropecuaria que, durante el periodo neoliberal, el sujeto agrario hegemónico integró el bloque en el poder y, por ello, se relegó la acción corporativa del empresariado agropecuario, siendo focalizada, intermitente y circunscripta a la negociación individual

entre algunas organizaciones y el gobierno. Sin embargo, este proceso tuvo importantes diferencias en los países bajo estudio. En Paraguay, algunas variables permitieron acelerar tempranamente el proceso de unificación institucional: el claro predominio del sector agrario ligado a la producción y exportación de soja; la consolidada alianza entre el capital nacional y brasileño; un claro liderazgo institucional por parte de las organizaciones empresariales emergentes en el nuevo paradigma productivo; el rol complementario y subordinado de la ARP y, finalmente, la existencia de un movimiento campesino combativo y organizado como interlocutor.

En el caso argentino, por el contrario, la posición de la tradicional SRA frente a la política gubernamental; las múltiples compensaciones sectoriales por parte del Estado; lo infructuoso que se vuelve el recurso corporativo por la transformación del Estado tras las reformas estructurales; el histórico enfrentamiento entre las entidades más representativas; la ausencia de un sector subalterno organizado y, por último, las escasas y poco exitosas instancias de acción gremial conjunta erosionaron el proceso de unidad, siendo la tendencia hacia la fragmentación, el pluralismo y la atomización la que impera hasta 2003.

A lo largo de este análisis se propuso una perspectiva metodológica basada en la Sociología Histórica, que nos permitió analizar tanto las estructuras sociales como las coyunturas históricas y, a su vez, la capacidad de agencia de los sujetos sociales. Por su parte, la metodología comparada nos brindó las herramientas para abordar procesos históricos disímiles, llegando a conclusiones que permitan explicar diferencias y similitudes, contribuyendo en un campo de vacancia en los análisis comparativos sobre este tema.

Asimismo, a lo largo del artículo, se intentó aportar al estudio de los sectores económicamente dominantes y, particularmente, del empresariado agropecuario local, indispensable dada su centralidad política y, en términos académicos, por la menor producción bibliográfica respecto de las contribuciones sobre los sectores subalternos.

REFERENCIAS

- Acuña, C. (1994). El análisis de la burguesía como actor político. *Realidad económica*, 128.
- Anlló, G. (2013). Cambio de paradigma tecno-productivo y ¿crisis de representación? Nuevas y viejas formas entidades de representación de la actividad agrícola. En G. Anlló et al. (Ed), *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires: Eudeba.
- Anlló, G., Bisang, R. y Campi, M. (Eds.). (2013). *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires: Eudeba.
- Arceo, N. y Basualdo, E. (2009). *La crisis mundial y el conflicto del agro*. Buenos Aires: Editorial la Página.
- Ávila, C. y Monroy, A. (2018). *Mapeando el agronegocio en Paraguay*. Barcelona: BASE IS.
- Azcuy Ameghino, E. (2000). Las reformas económicas neoliberales y el sector agropecuario pampeano (1991-1999). *Ciclos*, 10(20). http://bibliotecadigitalold.econ.uba.ar/download/ciclos/ciclos_v10_n20_08.pdf
- Bageneta, J. M. (2018). Socias frente al agronegocio: La integración de la Unión Agrícola Avellaneda (UAA) y la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) (1990 - 2010). *Trabajo y sociedad*, 30. <https://www.unse.edu.ar/trabajosociedad/30%20BAGENETA%20MARTIN%20Agronegocio.pdf>
- Barsky, O. y Dávila, M. (2009). *La rebelión del campo*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Beigel, F. (2006). Vida, muerte y resurrección de las “teorías de la dependencia”. En AAVV, *Crítica y Teoría del pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO.
- Beltrán, G. (2007). *La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina* (Tesis doctoral). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Beltrán, G. (2011). Las prácticas del poder. Discusiones en torno al problema de la acción política empresarial. *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, 39(70). <https://revistas.up.edu.pe/index.php/apuntes/article/view/646>
- Beltrán, G. (2014). El empresariado argentino frente a la crisis. Pucciarelli y Castellani (coords.), *Los años de la Alianza*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

- Bonnell, V. E. (1980). The uses of theory, concepts and comparison in historical sociology. *Comparative Studies in Society and History*, 22(2).
- Borda, D. (2015) [1993]. Empresariado y transición a la democracia en el Paraguay. En *Antología del pensamiento crítico paraguayo contemporáneo*. Buenos Aires: CLACSO.
- Borda, D. y Masi, F. (2002). Paraguay: estancamiento económico y desgaste político en los años del Mercosur. En R. Bouzas (Comp.), *Realidades nacionales comparadas*. Miami: Editor Altamira.
- Borda, D. y Masi, F. (2011). Breves Consideraciones sobre la Institucionalidad Pública en Paraguay. *Estado y economía en Paraguay, 1870-2010*. Paraguay: CADEP.
- Braudel, F. (1968). *La historia y las ciencias sociales*. Barcelona: Alianza Editorial.
- Burgos, M., Mattos, E. y Medina, A. (2014). *La soja en Argentina (1990-2013): cambios en la cadena de valor y nueva articulación de los actores sociales*. Buenos Aires: CEFID.
- Cáceres, D. (2015). Tecnología agropecuaria y agronegocios. La lógica subyacente del modelo tecnológico dominante. *Mundo Agrario*, 16(31). <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n31a08>
- Carrera Damas, G. (1976). *La renovación de los estudios históricos. El caso Venezuela*. México: Ediciones Sep Setentas.
- Castellani, A. (2016). La evolución de la elite económica en la Argentina de los años noventa. En A. Castellani (Coord.), *Radiografía de la elite argentina*. Buenos Aires: UNSAM Edita.
- Céspedes, R. (2009). *Autoritarismo, sindicalismo y transición en Paraguay (1986-1962)*. Asunción:GERMINAL/Arandurá Editorial.
- Dossi, M. (2010). La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria en las asociaciones empresariales: un estudio de la Unión Industrial Argentina a partir de la articulación de la dimensión organizacional, estructural y política en el período 1989 - 2003. (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales). Flacso. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/3385>
- Dossi, M. y Lissin, L. (2011). La acción empresarial organizada: propuesta de abordaje para el estudio del empresariado. *Revista mexicana de sociología*, 73(3). http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0188-25032011000300002&script=sci_abstract
- Espínola González, Z. (2010). *Historia económica del Paraguay (1811-2010)*. Asunción: El Lector.
- Fogel, R. y Ezquerro, A. (2017). A coup foretold: Fernando Lugo and the lost promise of agrarian reform in Paraguay. *Journal of Agrarian Change*, 17(2).
- Fogel, R. (2018). Las fuerzas productivas en el desarrollo agrario en el Paraguay. *Novapolis*, 14.
- García, L. y Ávila, C. (2019). *Atlas del agronegocio en Paraguay*. Barcelona: Base IS
- Gras, C. y Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Gómez, S. (1994). En la búsqueda de un marco conceptual para el estudio de las organizaciones empresariales rurales. Documento de trabajo FLACSO, programa Chile. *Serie de Estudios Sociales*, 58. <http://flacsochile.org/biblioteca/pub/memoria/1994/000749.pdf>
- Guereña, A. (2013). *El Espejismo de la Soja: Los límites de la responsabilidad social empresarial-el caso de la empresa Desarrollo Agrícola del Paraguay*. Paraguay: Oxfam Internacional. <https://oxfamilibrary.openrepository.com/handle/10546/299687>
- Gutiérrez, P. (2001). Mapas sociales: método y ejemplos prácticos. *Prácticas Locales de Creatividad Social*. Barcelona: El Viejo Topo.
- Heredia, M. (2003). Reformas estructurales y renovación de las élites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital. *Revista mexicana de sociología*, 65(1).
- Iramain, L. (2012). La burguesía como sujeto histórico. *Papeles de Trabajo*, 9.
- Itzcovitz, V. (1987). La Cámara Argentina de Comercio y la Asociación de Bancos Argentinos. En *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*. Buenos Aires: Puntosur.
- Lambert, P. (2000). A decade of electoral democracy: continuity, change and crisis in Paraguay. *Bulletin of Latin American Research*, 19(3). <https://www.jstor.org/stable/3339300>

- Lattuada, M. (2006). *Acción colectiva y corporaciones agrarias. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*. Quilmes:UNQ Editorial.
- Lissin, L. (2008). Acción colectiva empresaria ¿Homogeneidad dada o construida? *Documentos de investigación social*, 3.
- Lissin, L. (2009). *La construcción de acción colectiva del pequeño-mediano empresariado argentino en el período 1998-2002. Los casos de la Federación Agraria Argentina y la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios de la República Argentina* (Tesis de Maestría). IDAES-UNSAM.
- López Castro, N. y Prividera, G. (Coords) (2011). *Repensar la agricultura familiar*. Buenos Aires:CICCUS.
- Martínez Nogueira, R. (1988). *Las organizaciones corporativas del sector agropecuario*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Masi, F. y Borda, D. (2002). *Paraguay. Estancamiento económico y desgaste político en los años del Mercosur. Realidades nacionales comparadas*. Buenos Aires: Fundación OSDE/ Grupo Editor Altamira.
- Mattos, E. (2017). El sujeto agrícola hegemónico y la necesidad de divisas. Argentina 1991-2015. En R. Bisang (Coord.), *Problemas actuales y perspectivas futuras de la producción y comercialización de granos*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas
- Mattos, E. (2019). Desafíos para el 2020: el papel del Sujeto Agrícola Hegemónico. Realidad económica, nota 06 de noviembre. <http://www.iade.org.ar/noticias/desafios-para-el-2020-el-papel-del-sujeto-agricola-hegemonico>
- Moore, B. (2002). *Los orígenes sociales de la dictadura y de la democracia*. Buenos Aires:Editorial Planeta.
- Muro de Nadal, M. (2009). El discurso y la práctica. Las complejas relaciones entre la Sociedad Rural Argentina y el gobierno de Menem. *Documentos del CIEA*, 4.
- Muzlera, J. y Hernández, V. (2016). El contratismo y su integración al modelo de agronegocios: producción y servicios en la región pampeana. *Mundo Agrario*, 17(34). <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv17n34a05>
- Noriega, N. (2008). El sector bancario durante la crisis de convertibilidad. La fractura de la Asociación de Bancos de la Argentina a la luz de la debacle del modelo económico. *Documentos de Investigación Social IDAES-UNSAM*, 2. https://www.unsam.edu.ar/escuelas/idaes/docs/DocIS_2_Nicol%C3%A1sNoriega.pdf
- Nun, J. y Lattuada, M. (1991). *El gobierno de Alfonsín y las corporaciones agrarias*. Buenos Aires: Manantial.
- Offe, C. y Wiesenthal, H. (1980). Dos lógicas de la acción colectiva. *Cuadernos de Sociología, Carrera de Sociología, Universidad de Buenos Aires*, 3.
- Olivera, G. (2013). *La Federación Agraria Argentina y la cuestión del cooperativismo en la Argentina peronista* (Tesis doctoral). Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Ortega, G. (2012). *Empresas transnacionales y violación de los derechos humanos: el caso de tres comunidades*. Barcelona: Base IS.
- Ortiz, L. (2019). Sociología y estructura social en Paraguay. La cuestión de las clases. *Revista Estudios Paraguayos*, 37(1).
- Ortiz, L. y Rojas Villagra, G. (2019). Élite empresariales y proceso de democratización en Paraguay. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 65.
- OXFAM (2013). El espejismo de la soja. Los límites de la responsabilidad social empresarial: el caso de desarrollo agrícola del Paraguay. <https://www.oxfam.org/es/informes/el-espejismo-de-la-soja>
- Palomino, M. (1988). *Tradición y poder*. Buenos Aires:CISEA-Grupo Editor Latinoamericano.
- Panero, M. (2013). La representación de los sectores dominantes del agro en debate. La Sociedad Rural Argentina. En *La ruralidad globalizada: improntas territoriales del modelo hegemónico*. Buenos Aires: Biblos.
- Panero, M. (2017). *La representación de intereses de la cúpula del sector agropecuario. La Sociedad Rural Argentina* (Tesis doctoral). Escuela de Política y Gobierno, Universidad Nacional de San Martín.
- Pérez Trento, N. (2015). La acción política de la Federación Agraria Argentina durante el período de la Convertibilidad (1991-2001). *Mundo agrario*, 16(32). <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n32a03>
- Poulantzas, N. (2007). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

- Pucciarelli, A. (2011). *Los años de Menem*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Quevedo, C. (2015). La construcción del (des)orden neoliberal. En R. Carbone y L. Soler (Eds.), *Des-Cartes. Estampas de las derechas en Paraguay*. Buenos Aires: Ed. Punto de Encuentro.
- Riquelme, Q. (2003). *Los sin tierra en Paraguay: conflictos agrarios y movimiento campesino*. Buenos Aires: CLACSO.
- Rojas Villagra, L. (2009). *Los actores del Agronegocio en Paraguay*. Asunción: BASE IS/DIAKONIA.
- Rojas Villagra, L. (2011). Las reformas neoliberales de primera y segunda generación en el Paraguay. En L. Rojas Villagra (Comp.), *La economía paraguaya bajo el orden neoliberal*. Asunción: BASE IS, SEPPY.
- Román, M. y González, M. (2006). Concentración de la producción. Estudios de caso en las provincias de Buenos Aires y Córdoba, Argentina. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 57. <https://www.redalyc.org/pdf/117/11705703.pdf>
- Salvia, S. (2014). Asociaciones empresarias del agro y crisis de acumulación, 1998-1999. Un antecedente de la “Mesa de Enlace”. *Mundo Agrario*, 15(28). <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv15n28a06/5575>
- Schorr, M. y Castellani, A. (2004). Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico. *Cuadernos del CENDES*, 21(57). <https://www.redalyc.org/pdf/403/40305703.pdf>
- Sartelli, E. (2008). *Patrones en la ruta: el conflicto agrario y los enfrentamientos en el seno de la burguesía, marzo-julio de 2008*. Buenos Aires: Ediciones RyR.
- Schmitter, P. y Streek, W. (1981). The Organization of Business Interests: A Research Design to Study the Associative Action of Business in the Advanced Industrial Societies of Western Europe. *Discussion paper of the International Institute of Management-Labour Market Policies Division*, 13.
- Schvarzer, J. (1990). *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983)*. Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, J. (1991). *Empresarios del pasado: la Unión industrial argentina*. Buenos Aires: CISEA.
- Sidicaro, R. (1988). *La Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la representación de intereses empresarios. Estudios de sociología*. Buenos Aires: CISEA.
- Skocpol, T. (1994). *Social revolutions in the modern world*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Soler, L. (2012). *Paraguay. La larga invención del golpe*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Teubal, M. (2006). Expansión del modelo sojero en la Argentina. De la producción de alimentos a los commodities. *Realidad Económica*, 220.
- Tilly, C. (1991). *Grandes estructuras, procesos amplios, comparaciones enormes*. Buenos Aires: Alianza editorial.
- Torre, G. (2015). Agronegocio en Paraguay, invención de fronteras internas. *Revista Novapolis*, 8.
- Valencia, M. (2000). La triangulación metodológica: sus principios, alcances y limitaciones. *Investigación y educación en enfermería*, 18(1). <https://www.redalyc.org/pdf/1052/105218294001.pdf>
- Wainer, A. (2010). *Clase dominante, hegemonía y modos de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza en el interior de la burguesía durante la crisis y salida de la convertibilidad (1998-2003)* (Tesis doctoral). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Wainer, A. (2013). Cambios en el bloque en el poder a partir del abandono de la convertibilidad. ¿Una nueva hegemonía? En J. Grigera (Comp.), *Argentina después de la convertibilidad (2002-2011)*. Buenos Aires: Imago Mundi.

NOTAS

- 1 Para una reconstrucción más detallada del estado de la cuestión sobre el tema recomendamos los trabajos de Acuña (1994), Lattuada (2006), Beltrán (2007), Dossi (2010), Lissin (2009) y Panero (2017). En cuanto a estudios más particulares, resaltamos las contribuciones de Schvarzer (1991) y la tesis de Dossi (2007) sobre la Unión Industrial Argentina; el estudio sobre la Bolsa de Comercio de Buenos Aires de Sidicaro (1988); y el de Itzcovitz (1987) sobre la Cámara Argentina de Comercio y la Asociación de Bancos Argentinos. Sobre esta última entidad, ponderamos la contribución de Noriega (2008); asimismo destacamos los trabajos de Palomino (1988), Mariana Heredia (2003), Muro de Nadal (2009) y Panero (2017) sobre la Sociedad Rural Argentina. Olivera (2013), Pérez Trento (2015) y

Lissin (2009) sobre la Federación agraria, y el de Bageneta (2018) sobre la Asociación de Cooperativas Argentinas. La contribución de Martínez Nogueira (1988) sobre las organizaciones corporativas del sector agropecuario. El análisis de Nun y Lattuada (1991) sobre el rol de las corporaciones durante el gobierno de Alfonsín; la tesis doctoral de Lattuada (2006) sobre la acción colectiva y las organizaciones agrarias en las últimas décadas. La tesis doctoral de Gastón Beltrán (2007) sobre la acción empresaria y el mapa corporativo en la década de 1980 y 1990, y el más reciente trabajo de Gras y Hernández (2016) sobre el nuevo mapa corporativo, con foco en la AAPRESID y AACREA.