

Biotechnología y financiarización de la agroindustria: una relectura del agronegocio en la Argentina

Alejandra Quadrana* y Ana Drolas**

El presente artículo se propone analizar la instalación y consolidación del modelo del agronegocio en la Argentina, abordándolo desde la perspectiva de la fenomenología social. Para ello se presentan y sistematizan los principales debates existentes en la literatura crítica en torno la definición y caracterización del modelo del agronegocio y su consolidación como sistema agroalimentario hegemónico en nuestro país en las últimas décadas a continuación del régimen agroindustrial. Luego, poniendo el énfasis en los pilares biotecnológicos y financieros del modelo, se pormenoriza en los cambios implicados en el acervo de conocimiento de los productores agropecuarios y otros actores involucrados. Por último, se presentan las reflexiones finales en torno a dos desafíos. Por un lado, la necesidad de fortalecer las aplicaciones empíricas de la fenomenología social para aprovechar sus potencialidades. Por otro lado, la relevancia de ampliar y enriquecer las perspectivas desde las cuales se analiza el modelo del agronegocio.

PALABRAS CLAVE: Agronegocios – Financiarización – Biotecnología – Acervo de conocimiento – Argentina.

This article aims to analyze the installation and consolidation of the agribusiness model in Argentina from the perspective of social phenomenology. To this end, the main debates in the critical literature regarding the definition and characterization of the agribusiness model and its consolidation as a hegemonic agrifood system in our country in recent decades following the agro-industrial regime are presented and systematized. Then, placing emphasis on the biotechnological and financial pillars of the model, the changes implied in the stock of knowledge of agricultural producers and other involved actors are detailed. Finally, the final reflections on two challenges are presented. On the one hand, the need to strengthen the empirical applications of social phenomenology to take advantage of its potentialities. On the other hand, the relevance of expanding and enriching the perspectives from which the agribusiness model is analyzed.

KEYWORDS: Agribusiness – Financialisation – Biotechnology – Stock of knowledge – Argentina.

Introducción

El presente trabajo¹ se propone analizar la consolidación del modelo del agronegocio como sistema de producción agroalimentario hegemónico en Argentina desde la década del '90. Este modelo implica una modalidad particular de producción agropecuaria surgida de una articulación específica entre actores sociales, prácticas organizativas, tecnologías y formas de regulación. Su instalación en nuestro país, como correlato de la implementación de políticas de corte neoliberal, reemplazó al anterior régimen agroindustrial que predominaba desde mediados del siglo XX.

¹ Este artículo forma parte de una investigación doctoral en curso.

* UNGS/CONICET.

** CEIL/CONICET.

En la literatura especializada existen diversos debates en torno a la definición y caracterización de dicho modelo. En el presente trabajo se pondrá el foco en la revisión bibliográfica de las miradas críticas sobre este objeto de estudio, provenientes de corrientes diversas tales como la sociología rural, la geografía crítica y la ecología política. Si bien se reconoce la relevancia de estos análisis para poner de relieve las múltiples implicancias (sociales, económicas, ambientales, etc.) de la implementación de los agronegocios, desde nuestra perspectiva se considera que es posible y provechoso incorporar conceptos provenientes de otras corrientes teóricas y filosóficas, con el propósito de ampliar el registro desde dónde se busca comprender este proceso.

En esta dirección, la perspectiva de la fenomenología social elaborada por Alfred Schutz permitirá analizar los agronegocios en términos de los cambios producidos en el acervo de conocimiento de los actores involucrados en la consolidación del modelo, por ejemplo a partir de la introducción de productos y procesos desarrollados en el marco de la revolución biotecnológica. Esto refiere principalmente a la implementación de un paquete tecnológico cerrado compuesto por semillas transgénicas, agroquímicos específicos y técnicas de siembra directa, que se presentó como una solución innovadora indiscutida para el aumento de los rendimientos de los cultivos.

Asimismo interesará profundizar en otras cuestiones relevantes asociadas, tales como el proceso de financiarización de la economía en general y de los *commodities* en particular. Ello permitirá dar cuenta de los cambios en las formas de producción, de organización y de intercambio en sus dimensiones tanto espaciales como temporales que influyeron en las elecciones y las prácticas de los productores agrícolas pampeanos que redundaron en la consolidación del modelo del agronegocio.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. Se comienza por realizar un breve racconto histórico del pasaje del régimen industrial al modelo del agronegocio, en consonancia con los cambios en los modelos de acumulación. Posteriormente se presenta la discusión que existe entre diversas corrientes críticas en torno a la definición del modelo del agronegocio, sus elementos centrales y sus implicancias. Luego se profundiza el análisis en dos de los pilares que lo sostienen: el tecnológico y el financiero. A continuación se incorpora la mirada de la fenomenología social con el propósito de poner en juego el concepto de acervo de conocimiento como clave interpretativa para comprender los agronegocios. Por último se plantean las reflexiones finales derivadas del trabajo.

Del régimen agroindustrial al modelo del agronegocio

Cada fase del capitalismo ha generado modelos de acumulación específicos (Schorr y Wainer, 2017) y modalidades particulares de vinculación entre éste y la producción agropecuaria, que autores como Kay (2001) han denominado “paradigmas de desarrollo rural”. Ello implica una articulación específica entre actores sociales, prácticas organizativas, tecnologías y formas de regulación. En esta dirección puede sostenerse que el sistema agroalimentario argentino evidenció desde mediados de la década de los ‘90, y como correlato de la implementación de políticas de corte neoliberal, la consolidación del modelo del agronegocio (MA)

que vino a reemplazar el proyecto de desarrollo del régimen agroindustrial (Giarraca y Teubal, 2006).

Según Gras y Hernández (2013), estos dos modelos responden a la profundización de la tendencia globalizadora del capitalismo moderno en el marco de un proceso histórico más amplio de penetración del capital en el agro, que en cada país fue puesto en juego de forma particular de acuerdo a las lógicas, trayectorias y tradiciones nacionales y locales con que se conjugaron. Para estas autoras, la noción de agronegocio “comprende y amplifica los elementos característicos de la etapa anterior de expansión agroindustrial” (Gras y Hernández, 2015: 81).

Por su parte, Giarraca y Teubal (2006) ponen el acento en las diferencias entre los modelos para entender las condiciones de posibilidad, principalmente políticas e institucionales, que habilitaron en nuestro país el pasaje de uno a otro. Así, establecen para Argentina una correspondencia entre el modelo de acumulación de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) con el complejo agroindustrial. En la segunda posguerra, con el modelo ISI se apuntó a fortalecer el mercado interno y a mantener bajos los precios de los alimentos para sostener los salarios reales de los trabajadores urbanos incorporados en el proceso de industrialización. En el ámbito de la producción agropecuaria esto se manifestó en la constitución de una serie de organismos reguladores de la actividad agropecuaria (la Junta Nacional de Granos, la Junta Nacional de Carnes, la Dirección Nacional de Azúcar, el IAPI) y en la creación en 1957 del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), encargado de impulsar la tecnificación y modernización del agro.

Más adelante, desde mediados de los ‘70, comenzó a instalarse en el país un nuevo patrón de acumulación y de política económica en el que el sector financiero fue ganando preponderancia (Basualdo, 2007). Este paradigma neoliberal termina de consolidarse fuertemente en la década del ‘90 con el gobierno de Menem. El marco institucional del esquema agroindustrial precedente terminó de resquebrajarse a partir del decreto de desregulación de 1991 con la disolución de los organismos mencionados y la creación de otros como la Comisión Nacional Asesora de Bioseguridad Agropecuaria (CONABIA) y el Instituto Nacional de Semillas (INASE), en sintonía con la desregulación de la economía y los cambios tecnológicos que se venían produciendo.

En este nuevo contexto es que empieza a articularse y luego a consolidarse el modelo del agronegocio. Gras y Hernández (2013) plantean que el MA es una lógica de producción altamente dependiente de los mercados externos, sostenido por una matriz transnacionalizada de insumos y apalancado por el capital financiero. Se constituyó como un punto de inflexión tanto en los procesos productivos como en los organizativos, sociales e identitarios. Para estas autoras el modelo se sostiene

sobre cuatro pilares, en tanto componentes imprescindibles que “hicieron sistema” (Gras y Hernández, 2015: 74) para que el agro pudiera funcionar como un negocio.

Los mismos son: el pilar tecnológico, que refiere a las biotecnologías y sistemas de innovación que se expresaron en la conformación de paquetes tecnológicos cerrados constituidos por semillas transgénicas, siembra directa y agroquímicos. El pilar financiero, a partir de los cambios en la participación del capital financiero en la actividad agropecuaria y la valorización de los *commodities* agrícolas. El productivo, en relación a las transformaciones en los factores productivos, como el acaparamiento en el caso de la tierra, y la tercerización y el avance de la especialización tecnológica en el caso del trabajo. Por último, el pilar organizacional, vinculado a las estrategias empresariales y nuevas identidades profesionales desplegadas a partir de la profunda reconfiguración de las prácticas productivas, sociales e institucionales del sector.

Llama la atención que en este esquema interpretativo el papel del Estado no es presentado como un componente imprescindible para el modelo, si bien se incluyen referencias al mismo en cada uno de los pilares mencionados. En contraste, para Giarraca y Teubal (2006) la intervención reguladora del Estado es clave para posibilitar la convivencia entre actores muy asimétricos que interactúan dentro de un mismo espacio económico. Si bien este aspecto no será desarrollado aquí en profundidad, es insoslayable mencionar que la presencia del Estado como entidad reguladora puede facilitar u obturar la aparición y/o el desarrollo de ciertos actores económicos

En este contexto, las empresas agropecuarias reconfiguraron la organización del trabajo y de la producción en un formato flexible, que tanto la prensa como la literatura especializada han denominado “modelo en red” (Gras y Sosa Varrotti, 2013). Este modelo empresarial está basado en la necesidad de cada vez mayores escalas productivas, uso intensivo de tecnologías de la información y la comunicación y en diversas formas de conexión con el capital financiero.

Dichas transformaciones redundaron en la tercerización de las tareas agrícolas, en el arrendamiento como forma predominante del control de la tierra, *leasing* de maquinaria y manejo de capital de terceros. Autores como Frederico (2018) sostienen que el ingreso de capitales especulativos extra-agrarios impulsó el despliegue del *modelo flexible* de la organización productiva gracias al ingreso de grandes volúmenes de capitales financieros a su estructura organizativa y productiva.

El agronegocio se caracteriza entonces por una rotación acelerada de capital, la búsqueda de beneficios rápidos, el uso de la tecnología para reemplazar mano de obra y también el abandono de la necesidad de la tenencia de la tierra para poder producir con rentabilidad en virtud del aumento del

arrendamiento. De acuerdo a lo que señala Reboratti (2010), como consecuencias observables en la estructura social agraria a partir de su instalación se puede señalar el fortalecimiento de la figura del contratista, quien posee maquinarias de todo tipo y ofrece servicios a terceros; la llegada de los *pools* de siembra, que funcionan como la unión de capitales de diferente origen y tamaño (financiero, industrial, agrícola) para alquilar campos y producir utilizando el sistema de contrato; y los fideicomisos, donde un gran productor o capitalista asocia capitales pequeños para aumentar su escala de producción.

Otras miradas acerca del agronegocio se enfocan en algún elemento en particular. Por ejemplo, para Trivi (2016) los dos pilares fundamentales del modelo son el científico y el jurídico. En otra dirección autores como Cáceres (2015) definen al agronegocio a partir de los actores que sostienen el enfoque económico-productivo dominante en el agro contemporáneo argentino, entendiéndolo como un grupo de interés económico-político conformado por agentes diversos pero con intereses comunes.

Por su parte, Perelmuter (2013) plantea a los agronegocios como el marco ideológico que construye sentido y legitima el nuevo modelo de relacionamiento. En esta misma línea Liaudat (2015) indaga acerca de los mecanismos de construcción hegemónica del MA a partir de los discursos y las prácticas de difusión de las dos entidades técnicas actualmente más importantes: AACREA y AAPRESID.

Por último cabe destacar que Barbeta y Domínguez (2018) ponen el énfasis en el despliegue de la lógica de la apropiación y la violencia del MA en el marco de una crisis del contrato social tras el desmantelamiento del estado de bienestar propio del modelo ISI. Estos autores proponen el concepto de “fascismo social” para revisar los pilares del modelo tal como son presentados por otros autores.

A partir de lo expuesto, y en virtud de los objetivos del presente trabajo, a continuación se profundizará en el análisis de los dos pilares donde se considera que los cambios han sido más significativos para entender el proceso. Los mismos son el tecnológico y el financiero.

Pilar tecnológico: el impacto de la biotecnología

Los avances en el área de la biotecnología aplicada al mejoramiento vegetal han vehiculizado desde mediados de la década de los '90 profundas transformaciones en los sistemas de producción agrarios, a partir del desarrollo de semillas transgénicas. Estos organismos genéticamente modificados son aquellos a los cuales se les han insertado uno o varios genes nuevos pertenecientes a otra especie, o se les ha modificado la función de algún gen propio. Esta nueva técnica de fitomejoramiento,

habilitada por los avances de la ingeniería genética, permitieron la modificación controlada y dirigida del genoma de un ser vivo, en contraposición a las formas convencionales de mejoramiento por cruzamiento y selección. De esta manera se ha logrado desarrollar simientes resistentes a determinadas plagas, o tolerantes a herbicidas y/o a ciertas condiciones climáticas como por ejemplo la sequía.

Ese tipo de semillas pueden ser consideradas el principal componente del paquete tecnológico cerrado que caracteriza a los agronegocios, si bien el éxito de su implementación depende de la complementariedad que existe con el resto de los componentes: la siembra directa y los agroquímicos. El primero de estos, también denominado labranza cero, consiste en no arar ni remover el suelo antes de la siembra. De esta manera el rastrojo de la cosecha anterior queda cubriendo el suelo, lo cual conserva la humedad y lo protege de la erosión a la vez que sirve de abono. Entonces la semilla se coloca a la profundidad requerida con maquinaria agrícola específica y con una remoción mínima de la tierra. Esto implica un gran ahorro en los tiempos de trabajo necesarios.

“ Los avances en el área de la biotecnología aplicada al mejoramiento vegetal han vehiculizado desde mediados de la década de los '90 profundas transformaciones en los sistemas de producción agrarios, a partir del desarrollo de semillas transgénicas. ”

Ahora bien, este sistema no podría aplicarse sin la complementación de un herbicida de amplio espectro como es el glifosato. Precisamente, la no remoción del rastrojo de la cosecha anterior produce un aumento de la cantidad de malezas. En este sentido es que el mayor rendimiento se alcanza cuando todos los componentes funcionan en conjunto.

El paquete tecnológico se le presenta a los productores como la mejor solución en términos de ahorro de costos y de tiempos. Sin embargo, como contrapartida ha limitado la capacidad de decisión y de control sobre sus propias actividades productivas, ya que en la práctica se ha tendido a la expansión del monocultivo de la soja.

La implementación de este paquete implicó una redefinición del tipo de conocimiento a ser aplicado, puesto que el saber-hacer o el “conocimiento tácito” de los productores agropecuarios comienza a ser reemplazado por un nuevo tipo de conocimiento codificado complejo y especializado (Bisang, Anlló y Campi,

2010). Asimismo, las tecnologías que comenzaron a dominar la producción agrícola requerían otros conocimientos además de los agronómicos, tales como la bioquímica o la biología molecular. De esta manera, nuevos perfiles profesionales fueron específicamente preparados para la decodificación, difusión y/o adaptación de esos conocimientos (Balsa, López Castro y Moreno, 2014).

En Argentina la primera semilla transgénica en ser aprobada para su comercialización fue la soja *Roundup Ready* (RR) de la empresa Monsanto, en 1996. Esto sucedió prácticamente al mismo tiempo que en Estados Unidos, y muy tempranamente con respecto al resto de los países del mundo. A partir de ese momento el uso del paquete tecnológico de soja, glifosato y siembra directa fue vertiginosamente extendido, desencadenando un proceso de “sojización” que no sólo desplazó a otros cultivos tradicionales sino que también logró expandir la frontera agrícola a zonas “extrapampeanas”.

La rápida adopción y difusión de los cultivos transgénicos en Argentina también es un proceso que ha sido analizado en profundidad. En comparación con otros países en donde la biotecnología no ha logrado instalarse como hegemónica, como en México y Guatemala, Gras y Hernández (2016) sostiene que en el caso argentino la burguesía agraria, mediante la construcción de un liderazgo ideológico que posicionó a las biotecnologías como socialmente deseables, fue la fracción de clase dominante que logró gestionar la orientación del modelo de desarrollo agrario.

Por su parte, autores como Lapegna (2007) advierten que el éxito de los cultivos transgénicos no puede explicarse únicamente por una estrategia de dominación de las corporaciones transnacionales ni por un “desarrollo tecnológico” hacia el progreso indefinido, sino que es necesario poner de relieve procesos de construcción de sentido en los que se entran visiones, ideas, discursos, prácticas y relaciones entre distintos actores, tales como funcionarios públicos, empresarios, investigadores y miembros de la sociedad civil.

Pilar Financiero: financiarización de los commodities agropecuarios

Junto con el neoliberalismo y la globalización, la creciente financiarización de la economía es considerada una de las transformaciones más importantes de la economía mundial de las últimas décadas (Epstein, 2005). Para Salama (2018), la complejización de la producción es la que traccionó la complejización del mercado financiero. El aumento de la incertidumbre con respecto a la rentabilidad de los proyectos ha llevado al desarrollo de nuevos instrumentos financieros, a su vez cada vez más complejos, acompañados de un proceso de liberalización financiera que incluye la apertura,



la desintermediación y la desregulación. El sector financiero parece entonces autonomizarse del sector productivo.

En este punto es necesario precisar la distinción entre las finanzas y la financiarización. Mientras las primeras son necesarias para la reproducción ampliada del capital, la segunda se caracteriza por una serie de efectos negativos a mediano y largo plazo en la inversión, el empleo y los salarios, lo cual lo vuelve muy rentable en el corto plazo para un sector reducido cuyo comportamiento deviene rentista. Como efectos generales de la financiarización se han identificado una tendencia al estancamiento del salario medio, una dispersión cada vez mayor entre los ingresos laborales (siendo que los elevados aumentan con mayor velocidad que los de estratos inferiores), y una creciente desigualdad en el universo de las ganancias (Salama, 2018).

Entonces, desde la década de 1970, la desregulación de los mercados permitió la aparición de agentes financieros en actividades productivas que anteriormente no revestían interés como destino de inversiones especulativas. De esta manera, el capital financiero ha cobrado predominancia sobre otras fracciones del capital, alterando el funcionamiento económico general (Chesnais, 1996). Este proceso implicó una mayor incidencia de agentes especulativos (tales como consorcios de *private equity*, fondos de cobertura de riesgo (*hedge funds*), gestores de fondos de inversión, fondos de pensión, bancos comerciales, fondos soberanos, por mencionar solo algunos) sobre la “economía real” (Lawrence, Sippel y Burch, 2015).

En el contexto señalado, un rasgo particular de los últimos años ha sido el incremento de la participación de inversores financieros en el mercado de *commodities*. Los *commodities* son productos genéricos no manufacturados que se caracterizan por poseer un bajo nivel de diferenciación. Ello incluye materias primas de distintos tipos, tales como granos, carnes, metales y energías. Estos productos son tan similares entre sí, ya sea por su calidad, tamaño, apariencia, precio, etc., que para el comercio mundial resulta indistinto el país en donde se haya producido.

Debido a estas características, las negociaciones llevadas a cabo en los mercados organizados en torno a los *commodities* implican precios conocidos y fijados en tiempo real, mecanismos de transacciones regulados, y garantías de seguridad, legalidad y transparencia, brindando un entorno de seguridad para los inversores.

En función de cuándo se hace efectivo el intercambio de los productos, estos espacios pueden funcionar básicamente de dos maneras: como mercado spot físico o como mercado de futuros. El primero implica la compra y venta de bienes al contado para ser entregados inmediatamente o en un intervalo de tiempo corto, mientras que en el segundo los operadores acuerdan un precio a futuro, de acuerdo a las expectativas, sin mediar la entrega física de los bienes.

Ahora bien, siguiendo a Bastourre, Carrera e Ibarlucía (2010), es posible distinguir entre los participantes del mercado de derivados a quienes buscan cobertura debido a razones comerciales, de aquellos que persiguen un rendimiento

puramente financiero. Como se mencionó, los primeros utilizan derivados financieros para cubrirse del riesgo de las fluctuaciones de precios, y su interés está puesto en la futura evolución del precio del producto. Por su parte, los inversores netamente financieros poseen diferentes incentivos, ya sea comprar y esperar, o estrategias más complejas como las de los fondos de riesgo. La creciente participación de estos nuevos inversores, hasta entonces reticentes a la inmovilización de capital en activos con poca liquidez, es uno de los aspectos más relevantes que tomaron los mercados financieros (Sosa Varrotti y Frederico, 2018).

De acuerdo con Gras y Hernández (2015), uno de los factores que permitieron este cambio ha sido la desregulación del mercado de futuros de Chicago, el más relevante a nivel mundial para las transacciones de *commodities*. Se eliminaron los topes sobre las posiciones de cada inversor, los cuales hasta ese entonces se encontraban restringidos por ser productos considerados de primera necesidad, tales como la energía, alimentos y medicamentos. Este cambio posibilitó la especulación sobre este tipo de bienes, por lo cual los inversores empezaron a involucrarse cada vez más con el objetivo de realizar allí ganancias que otras opciones no ofrecían.

De este modo, en las últimas décadas los *commodities* se transformaron en un activo de inversión más para grandes inversores institucionales (fondos de inversión, fondos de pensiones, bancos de inversiones), posicionándose como inversiones alternativas a los ya tradicionales activos financieros. En efecto, este proceso de financiarización ha afectado de manera considerable el funcionamiento del mercado de *commodities*, siendo el boom de sus precios entre el 2002 y mediados del 2008 uno de los hechos más significativos. La evidencia muestra que durante este período no han sido los “*fundamentals*”, es decir las leyes de la oferta y la demanda, los que han definido el precio de estos productos, sino que el incremento de la participación de inversores financieros ha modificado el tipo de información que determina su precio (Curcio, De Jesús y Vilker, 2013).

Esto significa que en la actualidad muchas de las decisiones comerciales del sector agropecuario se toman en base a aspectos relativos a otros mercados o siguiendo objetivos de diversificación de portafolios. Para la economía clásica, ello implica la introducción de señales “*espurias*” en la determinación del precio de los bienes que conforman el mercado de *commodities*.

Se afirma entonces que el modelo del agronegocio se apoya sobre el pilar financiero en el sentido de que agentes inversores extraagrarios se involucraron en la producción agraria, modificando las lógicas hasta entonces existentes. Motivados por intereses diferentes, con conocimientos y

habilidades específicas del ámbito financiero, los especuladores transformaron la manera de interactuar en los mercados a futuro de los *commodities*.

El acervo de conocimiento como clave interpretativa de los agronegocios

En base a todos los elementos analizados hasta ahora, el presente apartado propone una lectura novedosa del modelo del agronegocio a partir de algunos núcleos conceptuales desarrollados por la fenomenología social de Schutz. Uno de los mayores aportes de este autor consiste en haber trazado un nexo entre la filosofía fenomenológica y la teoría social en general, más particularmente con la sociología (Mora Nawrath, 2009).

Por una parte, dicha filosofía es heredera de la fenomenología trascendental de Husserl, pero Schtuz sitúa su propio programa de investigación en la esfera del mundo de la vida cotidiana y en la actitud natural. Por otra parte, en tanto sociólogo, buscó explicar cómo es posible la constitución y reproducción de la realidad social, considerando que para explicarla primero es necesario comprenderla.

El mundo de la vida es desde el comienzo intersubjetivo, social. Es un mundo pre-dado, que ha sido creado por los antecesores y que, por lo tanto, ya está dotado de sentido y seguirá existiendo después de nosotros. Uno puede operar en él y sobre él para modificarlo, de igual modo que otros cuerpos semejantes dotados de conciencia también actúan, con quienes se puede actuar de manera conjunta. En la cosmovisión de Schutz se comparte un mundo intersubjetivo de acción y de comprensión.

Por otro lado el autor señala que se vivencia y se experimenta el mundo en *actitud natural*, donde gobiernan motivos pragmáticos. Uno proyecta sus planes de vida de acuerdo a sus propios objetivos e intereses, pero el mundo de la vida se resiste, ofrece oposición, por lo cual deben realizarse esfuerzos para dominar la situación y lograr que algunos de esos planes de vida resulten factibles.

A su vez el curso de la vida es entendido como una sucesión de situaciones, a las cuales se llega con un acervo de conocimiento específico (habilidades, prácticas, recetas) cuya función es otorgar orientación en el mundo de la vida. Este acervo se encuentra determinado biográficamente, es decir que es el producto de todas las experiencias anteriores sedimentadas. Funciona como un esquema de referencia, de interpretación, mediante el cual todos los objetos y sucesos del mundo de la vida se nos presentan en su *carácter típico*.

El acervo de conocimiento sirve para dominar situaciones actuales y orientar la experiencia hacia el futuro, toda vez que brinda soluciones típicas para problemas típicos que

se han presentado en sucesos y actos anteriores que se van cristalizando. Sin embargo, ninguna estructura típica del acervo de conocimiento puede ser considerada definitiva, sino que solo es válida “hasta nuevo aviso”. Es decir, hasta que surja una experiencia problemática que no pueda ser definida ni dominada por lo que ya se encuentra contenido en el acervo de conocimiento, generando que lo que antes era dado por supuesto ahora debe pasar a ser cuestionado.

Por otra parte cabe destacar que el acervo de conocimiento también es por definición social, habida cuenta de que en todo sistema social el conocimiento, además de estar socialmente distribuido, también se encuentra socialmente condicionado. En otras palabras, no todos los miembros de la sociedad poseen las mismas *estructuras típicas de la experiencia* sino que éstas dependen en buena medida de las jerarquías existentes y de los diversos roles ocupados en las mismas.

La transferencia de conocimiento entonces se inserta en una determinada estructura social, con sus desigualdades, jerarquías, diferenciaciones, luchas, etc. Al respecto, Schutz advierte sobre el conocimiento en tanto factor de poder en las distribuciones sociales complejas del conocimiento:

“Los grupos de «expertos» constituyen uno de los catalizadores institucionales de la concentración de poder. Por otro lado, existe siempre la posibilidad de un conflicto entre diferentes grupos de «expertos» en su lucha por un «monopolio de poder». Otra posibilidad de significación sociológico-epistemológica, asociada con la complejísima distribución social del conocimiento, es que algunos «expertos» se vuelvan casi por completo invisibles socialmente” (Schutz y Luckmann, 2003: 299).

A la luz de estos planteos, la revolución biotecnológica sobre la que se cimentó el modelo del agronegocio puede ser considerada como ese “hasta nuevo aviso” que hizo crujir las soluciones típicas que existían en el acervo de conocimiento de los productores agrarios. El nuevo paquete tecnológico ha funcionado como una nueva solución mejoradora en términos de ahorro de tiempos y costos que barrió con conocimientos, prácticas, habilidades y recetas tradicionales. La sedimentación de nuevas experiencias ha logrado que las semillas transgénicas, los agroquímicos y la siembra directa se posicionen como la nueva solución típica, y por lo tanto indiscutida, para dominar la situación productiva.

A su vez estas nuevas técnicas han demandado otros tipos de conocimientos codificados y especializados provenientes de otros campos disciplinares como la biología molecular o la bioquímica, por lo cual exigió la incorporación al proceso productivo de nuevos perfiles profesionales. Esto generó una

reconfiguración de la jerarquización de saberes involucrados directa o indirectamente en el proceso productivo que tuvo impacto en las relaciones de poder dentro de la estructura social. Esto se observa en la emergencia de un nuevo grupo de “expertos” jerarquizados dentro de la nueva división del trabajo y de la diferenciación de roles que se fue rutinizando.

Esta diferenciación de conocimientos ha generado ámbitos de monopolio de poder asociados a la posesión de un conocimiento experto sobre las técnicas productivas innovadoras que se han institucionalizado en un conjunto de nuevas (y no tan nuevas) entidades técnicas. Por un lado las ya mencionadas AACREA y AAPRESID, y por otro lado las instituciones organizadas en torno a las cadenas de valor, como la Asociación de la Cadena de la Soja Argentina (ACSOJA), la Asociación Maíz y Sorgo Argentino (MAIZAR) y la Asociación Argentina de Girasol (ASAGIR). Así, la rutinización de ciertas prácticas no sólo se impone como forma dominante de operar sobre el mundo de la vida, sino que se legitiman a través de su institucionalización con todo lo que ello implica en relación a sus maneras de intervención.

Con respecto a los nuevos parámetros espacio-temporales introducidos por la financiarización de la producción agraria, debe mencionarse que estos también modificaron el acervo de conocimiento en virtud de lograr definir y dominar la situación bajo nuevas condiciones. En este aspecto los avances en las tecnologías de la información y la comunicación permitieron ampliar la zona de operación de los actores gracias al aumento de la conectividad y al manejo de la información actualizada minuto a minuto, influyendo enormemente en cómo los actores orientan sus acciones de cara al futuro. Por su parte, el manejo en los mercados a futuro de los commodities también demandó de nuevos conocimientos y perfiles profesionales. A su vez, la entrada de jugadores especuladores extraagrarios trastocó la manera de interactuar en dichos mercados, siendo portadores de otros intereses, motivaciones, expectativas, recursos y habilidades que son específicos del ámbito financiero.

Reflexiones finales

El propósito de este trabajo fue analizar la consolidación del modelo del agronegocio en la Argentina haciendo el ejercicio de incorporar algunos aportes de la tradición fenomenológica de Schutz. Esto planteó un desafío en dos direcciones. Por un lado, porque la literatura especializada suele centrarse fundamentalmente en cuestiones teóricas o filosóficas (Belvedere, 2006). La aplicación empírica de la fenomenología social ha sido escasa, y en general se ha concentrado en algunos ámbitos específicos como la salud o la educación (Merighi, Goncalves y Ferreira, 2007). Por esta razón se considera una

contribución relevante al campo de estudios este esfuerzo por establecer vínculos entre determinados núcleos conceptuales propios de la fenomenología social y el trabajo de investigación concreta sobre los agronegocios que se viene llevando adelante en el marco de una tesis doctoral.

Por otro lado, esta propuesta también contribuye a ampliar y enriquecer las perspectivas desde las cuales se analiza el MA. Los antecedentes relevados sostienen que las transformaciones del sistema agroalimentario argentino en las últimas décadas implicaron cambios tanto tecnológicos, productivos, organizacionales y sociales, que tuvieron consecuencias en la estructura agraria, en la concentración de tierras y en el comercio de agroinsumos, como también en la apropiación de los recursos naturales, en el predominio del capital financiero, en la orientación a la exportación de *commodities* y en los aumentos en las escalas mínimas de producción.

El andamiaje teórico-conceptual elaborado por la fenomenología social y recuperado parcialmente en el presente trabajo, permitió ensayar una relectura de la transición del régimen agroindustrial al modelo del agronegocio en clave de las transformaciones en el acervo de conocimiento y en una nueva distribución y jerarquización de saberes y conocimientos tanto de los productores agrarios como de otros nuevos actores sociales relevantes para el sector: biólogos, biotecnólogos, agrónomos, pooles de siembra, agentes financieros.

Esta mirada parte de comprender los cambios en los esquemas de interpretación que guían las acciones, los cuales se encuentran biográfica pero también socialmente determinados, para explicar la constitución de la realidad social. De esta manera, del interjuego entre las acciones individuales significativamente orientadas, la sedimentación de nuevas experiencias y la construcción de sentidos es posible entender diversos mecanismos que han resultado en la configuración de un modelo particular de producción agroalimentaria ●

Bibliografía

Balsa, J., López Castro, N. y Moreno, M. (2014). Actores agrarios y concentración productiva en el agro pampeano. Diagnóstico y propuesta de un modelo asociativo alternativo. En G. Dabat y S. Paz: *Commodities agrícolas: cambio técnico y precios*. Buenos Aires: CCC Floreal Gorini.

Bastourre, D., Carrera, J. e Ibarlucía, J. (2010). Precios de los Commodities: factores estructurales, mercados financieros y dinámica no lineal. *Estudios BCRA*, 6. Buenos Aires: BCRA. Recuperado de: http://www.bcr.gov.ar/pdfs/investigaciones/estudios_6_precio_comodities.pdf

Basualdo, E. (2007). *Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía*. Documento N° 1, Maestría en Economía Política Argentina, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Belvedere, C. (2006). La fenomenología y las ciencias sociales. Una historia de nunca empezar. *Sociedad*, 25.

Bisang, R., Anlló, G., y Campi, M. (2010). "La organización del agro. La transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícolas". En L. Reca, D. Lema y C. Flood, *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos* (pp. 231-254). Buenos Aires: Facultad de Agronomía (FAUBA).

Chesnais, F. (1996). *Mondialisation du capital & régime d'accumulation à dominante financière*. Agone. Philosophie, Critique & Littérature, 16. Recuperado de: <http://pinguet.free.fr/agone1996.pdf>

Curcio, S., De Jesús, M. y Vilker, A. (2013). *El proceso de financiarización y su efecto en los precios de las commodities*. Recuperado de: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/rimf/rimf_v1_n1_06.pdf

Epstein, G. (2005). *Financialization and the world economy*. Londres: Edward Elgar Publishing.

Giarracca, N. y Teubal, M. (2006). Del desarrollo agroindustrial a la expansión del 'agronegocio': el caso argentino. En B. Mançano Fernández (Coord.), *Campesinado y Agronegocios en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO-ASDI.

Gras, C. y Hernández, V. (2013). Los pilares del modelo agribusines y sus estilos empresariales. En C. Gras y V. Hernández (Coord.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.

Gras, C. y Hernández, V. (2015). Negocios, biotecnología y desarrollo en el agro argentino. En M. Svampa (Coord.), *El desarrollo en disputa: actores, conflictos y modelos de desarrollo en la Argentina contemporánea*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Gras, C. y Hernández, V. (2016). Hegemonía, innovación tecnológica e identidades empresariales: 50 años de revoluciones agrícolas en Argentina. *Estudios Críticos del Desarrollo*, VI(11). Recuperado de: <https://estudiosdeldesarrollo.mx/estudioscriticosdeldesarrollo/wp-content/uploads/2019/01/ECD11-5.pdf>

- Gras, C. y Sosa Varrotti, A. P. (2013). El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias. En C. Gras y V. Hernández (Eds.), *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.
- Kay, C. (2001). Los paradigmas del desarrollo rural en América Latina. En F. García Pascual (Coord.), *El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades. X Coloquio de Geografía Rural de España de la Asociación de Geógrafos Españoles*. España: Universitat de Lleida.
- Lapegna, P. (2007). Transgénicos, desarrollo sustentable y (neo)liberalismo en Argentina. Actores sociales y redes transnacionales en la creación de un sentido común. En D. Mato y A. Maldonado Fermín (Comps.), *Cultura y Transformaciones sociales en tiempos de globalización. Perspectivas latinoamericanas*. Buenos Aires: CLACSO. Recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/formacion-virtual/20100717020455/3Lapegna.pdf>.
- Lawrence, G., Sippel, S. R., y Burch, D. (2015). The financialisation of food and farming. En G. M. Robinson y D. A. Carson (Eds.), *Handbook on the Globalisation of Agriculture*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Merighi, M. A. B., Goncalves, R. y Ferreira, F.C. (2007). Estudio bibliométrico sobre las disertaciones y tesis en enfermería con aproximación fenomenológica: tendencia y perspectivas. *Rev. Latino-Am. Enfermagem*, 15(4), 645-650. Disponible en: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-11692007000400019&script=sci_arttext&tlng=es
- Mora Narwrath, H. (2009). Mundo de la vida, comprensión y acción intersubjetiva en la sociología fenomenológica de Alfred Schütz. *CUHSO*, 18(1), 51-68. DOI: 10.7770/CUHSO-V18N1-ART300.
- Reboratti, C. (2010). Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias. *Revista de Geografía Norte Grande*, 45, 63-76. DOI: <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022010000100005>.
- Salama, P. (2018). Prológo. En M. Schorr y A. Wainer (Eds.), *La financiarización del capital. Estrategias de acumulación de las grandes empresas en Argentina, Brasil, Francia y Estados Unidos*. Buenos Aires: Futuro Anterior. Recuperado de: http://www.futuroanterior.com.ar/sites/default/files/la_financiarizacion_del_capital_0.pdf
- Schorr, M. y Wainer, A. (2017). Modelo de acumulación. Una aproximación conceptual. *Unidad Sociológica*, 10(3), 6-10.
- Schutz, A. y Luckmann, T. (2003) [1971]. *Las estructuras del mundo de la vida*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Sosa Varrotti, A. y Frederico, S. (2018). Las estrategias empresariales del agronegocio en la era de la financiarización. El caso de El Tejar. *Mundo Agrario*, 19(41), e086. DOI: <https://doi.org/10.24215/15155994e086>.