

# Reflexiones acerca del pensamiento cooperativista de Alexander Chayanov a partir de dos casos de estudio en Argentina\*

Cómo citar este artículo: Bageneta, J. y Palmisano, T. (2023). Reflexiones acerca del pensamiento cooperativista de Alexander Chayanov a partir de casos de estudio en Argentina. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 20. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cdr20.rapc>

José Martín Bageneta

Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL-CONICET) del  
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET),  
Argentina

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4244-8773>

Tomás Palmisano <sup>a</sup>

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, (CONICET) -  
Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.  
Argentina

[tomas.palmisano@conicet.gov.ar](mailto:tomas.palmisano@conicet.gov.ar)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8244-514X>

DOI: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cdr20.rapc>

Recibido: 20 septiembre 2021 ■ Aceptado: 12 mayo 2022 ■ Publicación: 20 julio 2023

## Resumen:

La difusión y apropiación de los escritos sistemáticos del pensador ruso Alexander Chayanov, sobre el cooperativismo agrario en América Latina, ha sido mucho menor que sus aportes sobre el campesinado. Con este antecedente, nos proponemos identificar algunos de los núcleos conceptuales más importantes sobre la temática y ensayar su capacidad interpretativa para procesos contemporáneos a partir de dos estudios de caso argentinos. En la introducción, se presenta el contexto de producción y difusión de *The theory of peasant co-operatives* y luego, en el marco teórico, sus contribuciones contextuales y vínculo con los problemas y debates agrarios contemporáneos. La metodología es de estudio de casos con base en un enfoque predominantemente cualitativo a partir de entrevistas y fuentes documentales. En los resultados, se analizan los procesos socioeconómicos que atravesaron la historia reciente de la Unión Agrícola de Avellaneda (Santa Fe) y La Riojana (La Rioja) a partir de algunas dimensiones centrales de la obra chayanoviana. Los hallazgos más importantes del artículo consisten en que las relaciones/tensiones entre diversos sujetos agrarios asociados, el rol del procesamiento y la diversificación en la estructura productiva, y la integración en instancias asociativas de mayor grado conforman elementos fundamentales a la hora de comprender el funcionamiento de las cooperativas en el capitalismo contemporáneo.

<sup>a</sup> Autor de correspondencia. Correo electrónico: [tomas.palmisano@conicet.gov.ar](mailto:tomas.palmisano@conicet.gov.ar)

Palabras clave: Cooperativas agrarias, Alexander Chayanov, sujetos sociales, procesamiento, integración cooperativa.

# Introducción

La obra de Alexander Chayanov (1888-1937), sobre la cooperación agraria, debe enmarcarse en el florecimiento del movimiento cooperativista en la Rusia de fines del siglo XIX y su interacción con las ideas del naciente asociativismo europeo (Danilov, 2017). El economista ruso publicó, desde la década de 1910, numerosos escritos sobre el tema que incluían tanto análisis de casos nacionales como textos teóricos de carácter más general. Con la llegada de la Revolución rusa de 1917, aún sin encuadrarse en el partido y provenir de las filas neopopulistas, Chayanov participó de importantes dependencias estatales desde donde sostuvo la necesidad de mantener unidades campesinas autónomas articuladas en cooperativas. En la década de 1920, su trabajo de campo en Rusia se enriqueció con viajes de estudio a Europa occidental donde analizó numerosas cooperativas (Kojima, 2004).

La condensación de estos trabajos se materializó en el libro *La teoría de las cooperativas campesinas*. Fue publicado por primera vez en 1919 y reeditado en 1926 cuando se sumaron elementos relacionados a la integración vertical y horizontal en función de las condiciones económicas imperantes en la Rusia de esos años. El libro reúne dos contenidos sustanciales, por un lado, un debate conceptual lúcido, esencial y de eminente perdurabilidad, no solo acerca de las cooperativas sino también de su inserción en las contradicciones sociales generales. Por otro lado, presenta aspectos técnicos y prácticos sobre el funcionamiento de distintas cooperativas (crédito, comercialización, procesamiento, maquinaria, lácteas, ganado, seguro y suelo).

A pesar de la importancia de esta obra, durante muchos años, permaneció restringida a un número acotado de lectores. *The theory of peasant co-operatives* se tradujo al inglés recién en 1991, al portugués en 2017 (Chayanov, 2017) y no existe aún una edición en castellano. Esto produjo que la mayoría de los análisis y discusiones de esta parte de la obra chayanoviana fueran producidos en el norte global o el área de influencia de la antigua Unión Soviética. En dichos trabajos, un primer grupo se centra en la dimensión política del pensamiento chayanoviano y destacan la centralidad de un proyecto social agrario que articulaba las cooperativas autoadministradas de base campesina con cierto grado de autonomía y un plan de tierras centralizado por el Estado (Danilov, 1989; Coleman y Taitlin, 2008; Bartlett, 2015). Un segundo conjunto de reflexiones se apropia instrumentalmente del andamiaje teórico-metodológico para analizar casos nacionales contemporáneos (Maghimbi, 2010; Dos Anjos *et al.*, 2011; Pimenova, 2011; Gutiérrez, 2014; Maksimova y Bondarenko, 2017; Afanaseva *et al.*, 2021). Un tercer grupo discute ese andamiaje teórico (Brass, 2007) o busca reactualizarlo (Altman, 2015).

Considerando estos antecedentes, nuestra hipótesis de trabajo es que a pesar del contexto específico en que Chayanov desarrolló sus lineamientos en torno al cooperativismo agrario, estos contienen una potente capacidad heurística que puede ser enriquecida a partir de estudios de caso. A partir de esta premisa, en las próximas páginas, proponemos identificar en la obra chayanoviana una serie de aportes teóricos que, atravesados con algunos debates actuales, nos permitan analizar los procesos que atraviesan actualmente dos cooperativas agrarias argentinas.

# Marco teórico

En términos teóricos, una de las primeras aclaraciones que propone Chayanov (2017), en *A teoria das cooperativas camponesas*, es diferenciar el emprendimiento cooperativo —en tanto máquina económica— del movimiento cooperativo —en tanto ideología—. Define a las cooperativas campesinas como “una variante altamente perfeccionada de la economía campesina que posibilita al pequeño productor separar de su plano organizativo aquellas instancias cuya producción en gran escala presenta ventajas indudables a las de pequeña escala, sin sacrificar su individualidad” (Chayanov, 2017, p. 56) (traducción propia).

En el contexto soviético, esta característica técnica permitiría, para el autor, no una colectivización estatal tal como la entendían algunos contemporáneos, sino una “colectivización cooperativa”, en la que las unidades campesinas obtendrían óptimos diferenciales a partir de la economía de escala que permite la integración vertical. Como resalta Bernstein (2009), para Chayanov, esta organización aumentaba la independencia del campesinado de la rapiña de los propietarios de tierra, del capital y su imposición de acumulación, y del Estado.

En segundo lugar, si bien sostenía la especificidad de la economía campesina y su diferenciación demográfica (Chayanov, 1981), esto no le impidió reconocer diversos tipos sociales en el agro ruso de su tiempo. Entre estos, las granjas que utilizaban distintos grados de trabajo asalariado, con el objetivo de obtener ganancias, y las que producían principalmente para el mercado, a partir del trabajo familiar campesino, conformaban las bases sociales de las cooperativas agrícolas. Por encima de este grupo quedaban las unidades agrícolas cuyos ingresos mayoritarios provenían del capital financiero o comercial (*kulak*), y por debajo aquellas cuyos ingresos principales emanaban de la venta de fuerza de trabajo y por estar al límite de la subsistencia y no podían aportar a las entidades (Chayanov, 2017, p. 71). Desde esta perspectiva, todo análisis debe partir de un preciso estudio de las condiciones materiales de los asociados y caracterizar de qué sujeto social agrario se trata.

En tercer lugar, remarcaba la importancia de identificar los objetivos de las cooperativas, pues en la medida que abarcan tareas, más allá de comercializar los productos campesinos, los nuevos objetivos podían generar tensiones en torno a para qué y entre quiénes se distribuye el excedente (2017, p. 183). El cuidado frente a estas amenazas es prerrogativa de los propios campesinos, que deciden y delegan en representantes. Algo similar ocurre con la posibilidad de cooperativizar los distintos procesos técnicos de la producción agrícola: mecánicos sobre la tierra, biológicos de cultivos y ganado, de procesamiento en los productos obtenidos, y económicos que conectan con el mercado. Las ventajas de la asociatividad dependerán del tipo y escala de explotación que se lleve adelante. El límite a la integración vertical y horizontal estaría, por tanto, en la capacidad de decisión y control de la base social y en el escenario en que la rentabilidad de la cooperativa se torna más importante que la de las unidades que la conforman. Los asociados no deben mutar hacia capitalistas, explotando la mano de obra de eslabones industriales, pues eso pondría en riesgo la principal ventaja de la cooperativa: la disponibilidad de una materia prima que no se compra, sino que es producida por los asociados (Chayanov, 2017, p. 182).

El campesinado puede “estirar” su subsistencia hasta el hambre, cualidad que, en términos del autor, es un reaseguro para las cooperativas que componen, ya que, ante situaciones críticas, esto “permitirá desviar los choques económicos del aparato cooperativo” (Chayanov, 2017, p. 79). Allí radica la simbiosis, por un lado, con la cooperación, los campesinos logran capacidades que no conseguirían aisladamente; por el otro, la propia organización se fortalece por contar con una base social con características internas flexibles y capaces de absorber, en mayor grado, las consecuencias económicas de una crisis del sector.

En cuarto lugar, sostiene que las estructuras organizativas deben vincularse estrechamente con el contexto sociocultural nacional y las necesidades de las operaciones económicas del campesinado. Por esto, apelaba a un proceso de creación de organizaciones de abajo hacia arriba, es decir, desde las cooperativas de base campesina hacia

las asociaciones y centrales. La asociación entre diversas cooperativas tiene, para el autor, una tensión inevitable e “insoluble”, ya que, al aumentar el grado de mediación, con mayor nivel de representación, se deben delegar las funciones en cuadros gerenciales para responder más eficazmente a las necesidades de comercialización. Esto tiene como riesgo la excesiva burocratización o tecnocratización de las capas gerenciales, cuyo único contrapeso está en las cooperativas de base (Chayanov, 2017, p. 285). Este delicado balance, lejos de implicar la necesaria agregación organizativa, supone equilibrar el carácter económico comercial con el cooperativo como movimiento.

Por su parte, los debates generales del cooperativismo agrario latinoamericano han coincidido con las temáticas destacadas por Chayanov. Tal es el caso de los análisis que abordan: los roles de la dirigencia y los funcionarios en las asociaciones campesinas (Bartra, 1991; Bageneta, 2020); la puja entre la distribución total de los beneficios o su orientación al sostenimiento de las cooperativas (Bartra, 1991; Gutiérrez, 2014); la dependencia o autonomía de estas frente al Estado (Coque Martínez, 2002; Rojas Herrera, 2013); la adopción de modelos institucionales flexibles y empresariales frente a los doctrinarios (Quijano, 1998; Lattuada y Renold, 2004; Mendonça, 2016); las dificultades para sostener organizaciones con capacidad de decisión y gestión cuando asumen mayores niveles de agregación (Obschatko *et al.*, 2011), entre otras.

Finalmente, en relación con las teorizaciones complementarias para los estudios de caso, encontramos tipologías que abordan las organizaciones en función de las relaciones con los valores, principios y prácticas con los cuales se iniciaron (Lattuada y Renold, 2004). Nos interesa, entre los tres tipos construidos para la experiencia argentina, presentar el modelo de organización institucional en mutación, que se caracteriza por amoldarse a los cambios de fines del siglo XX y comienzos del XXI ante la primacía del mercado y el agronegocio y contener organizaciones flexibles capaces de responder a cambios bruscos de demanda. Se afianzan sobre perfiles empresariales, expanden sus áreas territoriales de influencia y operaciones con terceros no asociados y empresas. Implican el crecimiento de una administración profesional y el compromiso de los asociados centrado sobre incentivos económicos, según el capital invertido u otros mecanismos (Lattuada y Renold, 2004, p. 95).

## Métodos

Para reconstruir los principales aportes de Alexander Chayanov al cooperativismo agrario y luego pensar su pertinencia y actualidad para analizar procesos actuales se recurrió a múltiples técnicas. En primer lugar, se revisaron más de treinta libros y artículos académicos en diversos idiomas sobre las contribuciones teóricas, políticas y metodológicas del autor al tema. Junto con la lectura de su contenido —que fue parcialmente repuesto en los apartados anteriores—, también los ordenamos temporalmente para comprender los momentos de mayor difusión de la obra y la forma en que esta se insertaba en los debates agrarios. Como nos advierte Bourdieu (2003), la relación entre el autor y su público es un elemento central para comprender su obra, más aún, para quien desarrolló sus textos pensando y actuando en y con el campesinado ruso de los albores del siglo XX. Las recuperaciones sucesivas han revitalizado nuestra forma de comprensión del campesinado como sujeto social y político, y han permitido, a la vez, una resignificación de su obra (Coleman y Taitlin, 2008).

En un segundo momento, cruzamos los principales elementos teóricos con dos casos de estudio, la Unión Agrícola de Avellaneda Coop. Ltda. (UAA) y La Riojana Cooperativa Vitivinifrutícola de La Rioja Ltda. (LR) y, a partir de un centro deductivo (Marradi *et al.*, 2007, p. 62), buscamos compatibilizar la interpretación de procesos contemporáneos con conceptos desarrollados en contextos sociales distantes, temporal y geográficamente. Si bien nuestro análisis presenta elementos de gran parte del siglo XX, el recorte temporal está centrado en el periodo de expansión del agronegocio. A partir de la década de 1970, todos los entramados productivos del país, incluso en aquellos diversos y periféricos como en los que se insertan la UAA y LR (figura 1), fueron afectados por

la desregulación de los mercados agroalimentarios. Esto facilitó la concentración de la producción, la tierra, el procesamiento industrial y la comercialización (Giarracca y Teubal, 2008) y generó profundas tensiones entre los sujetos agrarios que podían adaptarse a su lógica y los que no.

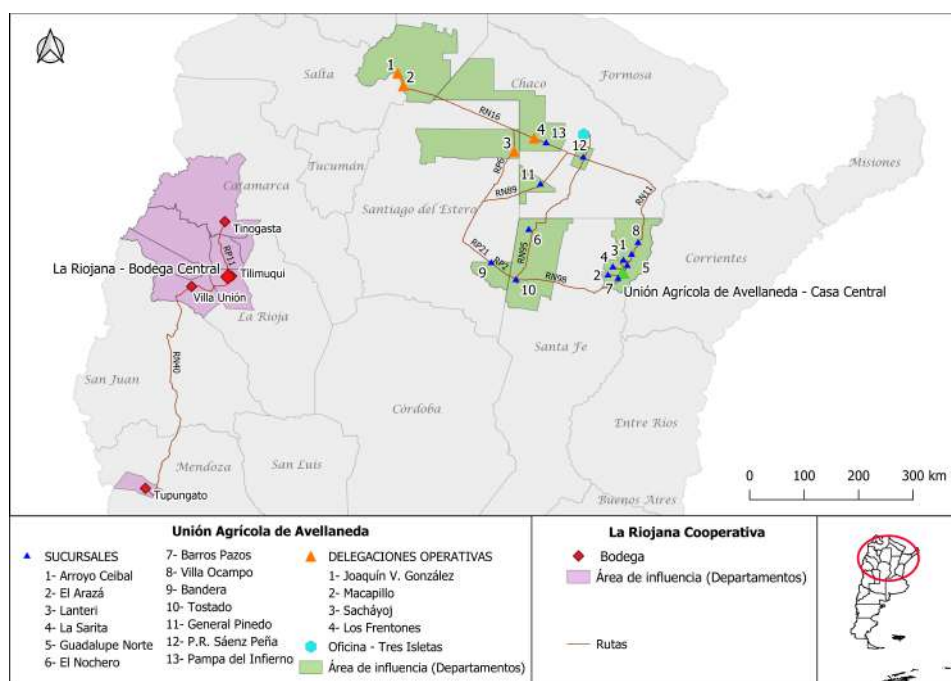


FIGURA 1

ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA Y ÁREAS DE INFLUENCIA DE UNIÓN AGRÍCOLA DE AVELLANEDA Y LA RIOJANA

FUENTE: SANTIAGO BÁEZ (CIG, IdIHCS-CONICET, UNLP, JULIO DE 2021).

La información sobre cada caso se basa en entrevistas en profundidad (codificadas y referenciadas al final del documento para su uso, tanto como cita literal como indirecta), fuentes documentales, notas etnográficas, estadísticas públicas, publicaciones de las propias organizaciones y notas periodísticas. Para la UAA, se realizaron trabajos de campo recurrentes (2015, 2016 y 2017) en las provincias de Santa Fe, Santiago del Estero, Chaco y Salta. Se cuenta con una base documental extensa de publicaciones anuales (memorias y balances generales) en la que las cooperativas describen los resultados sociales y económicos, contando con ejemplares desde su inicio hasta la actualidad (1919-2018). A su vez, se han consultado otras publicaciones de la cooperativa, como los propios documentos sobre su historia, a los que se suman fuentes escritas de la entidad de segundo grado, en los que participa la Asociación de Cooperativas Argentina (ACA). Luego, más de treinta entrevistas en profundidad fueron realizadas a asociados seleccionados, según criterios teórico metodológicos que combinaban distintas dimensiones productivas, grados de participación (con o sin paso por dirigencia) y territorios que habitan; finalmente, se apeló a técnicos e informantes claves. En el caso de LR, tres trabajos de campo en la provincia de La Rioja en 2009, 2010 y 2012 con miembros del Grupo de Estudios Rurales del Instituto Gino Germani sirvieron como antecedente. Sin embargo, la fuente principal de información de este artículo son 16 entrevistas en profundidad realizadas en 2020 y 2021 (la mayoría en terreno y algunas virtuales por la pandemia de la covid-19) a agricultores, técnicos y funcionarios públicos sobre las transformaciones productivas recientes en la zona. Las preguntas incluyeron referencias directas a LR por tratarse de un actor clave y se trianguló esta fuente con el periódico institucional del periodo 1946-1982 y su reedición en los años recientes, y diversos anuarios disponibles en la web.

Los testimonios y documentos fueron examinados siguiendo los criterios de análisis de contenido (Marradi *et al.*, 2007, p. 290) y triangulados con el resto de los registros a fin de realizar una interpretación adecuada de los procesos agrarios de la región, en general, y las derivas de las cooperativas, en particular.

# Resultados

## El caso de la UAA

La UAA se creó en 1919 con una base de colonos migrantes, principalmente italianos, con raigambre católica, cuyas parcelas tenían entre 36 y 72 hectáreas (Archetti, 1977). Las actividades de la cooperativa, originalmente dedicada a la comercialización colectiva de granos, se diversificaron hacia los años de 1970. Desde ese momento, incorporó productos agrícolas, almacén, tienda, corralón de materiales, veterinaria, venta de seguros, desmote de algodón y molino, venta de combustibles, producción y venta de alimento balanceado (1962); y, en 1972, la integración avícola con marca propia (Enercop).

En las últimas décadas, la UAA consolidó rasgos de lo que se ha llamado “modelo institucional en mutación” (Lattuada y Renold, 2004), se afianzó sobre perfiles empresariales, con el crecimiento de una administración profesional y el compromiso de los asociados centrado sobre incentivos económicos, según el capital invertido. Además, expandió sus áreas territoriales de influencia, aún sin brindar servicios a los socios (ni tener en las nuevas regiones), por medio de asociaciones con terceros y empresas. Desde fines de los años de 1990, esta desplegó estructuras de acopio y comercialización en tres provincias (Santiago del Estero, Chaco y Salta), donde pasaron de representar 5% del grano acopiado (soja, girasol y maíz, principalmente) en 2002 a un 81% en 2016. En paralelo, y tras una reducción en los años de 1990, el número de empleados directos aumentó de 400 en el 2000 a 889 en 2017, dando cuenta de una complejidad organizativa que supera lo comercial.

Estas mutaciones han generado dislocamientos territoriales en la relación entre base social y organización, y, a la vez, han desvinculado el espacio, los miembros de origen y la estructura en provincias con nula o baja capacidad de decisión. Al mismo tiempo, la estructura agraria de su lugar de origen (el departamento santafesino General Obligado) experimentó un notable proceso de concentración que se mostró con la disminución ininterrumpida de explotaciones agropecuarias (EAP). Estas pasaron de 3621 en 1969, 2752 en 1988, 2048 en 2002 y 1708 en 2018, una reducción del 52,8% (Censos Nacionales Agropecuarios).

## Los sujetos agrarios asociados y sus tensiones

Las cooperativas de larga historia, como la UAA, enfrentan importantes desafíos con la transformación de su base social y los modelos de desarrollo y territorios donde se inserta. En términos chayanovianos, es evidente que el componente social preponderante pasó —progresivamente— desde pequeños hacia medianos productores (Bageneta, 2021). Según un informante clave, actualmente, la cooperativa tiene cerca de 1800 asociados, pero solo la mitad sigue en actividades, distribuidos según la dimensión, así: 10% de grandes productores, 60% medianos y el 30% restante pequeños (BCI).

El cambio en el perfil de los asociados afectó las estrategias gerenciales. A mediados del siglo XX, la UAA incorporó la capitalización de excedentes (Basañes, 2011, p. 7), lo que da cuenta de la temprana existencia, en términos de Chayanov, de una base social —o parte de ella— que podría prescindir de los excedentes inmediatos a la espera de futuros retornos. Desde los 2000, la gerencia y consejeros pasan a decidir el monto de créditos de los asociados para la compra de insumos por medio de un “parámetro” de acuerdo con su situación financiera. Este criterio de “bienestar” económico se suma —según los testimonios— a un impulso por parte de la dirección a que

los integrantes “racionalicen” el manejo de sus unidades familiares. Este mecanismo conforma lineamientos de inclusión/exclusión, pues para poder operar hay que contar con determinados niveles empresariales.

Por su parte, los sectores de mayor capitalización expresan que, desde el último cuarto de siglo XX, la UAA incorporó una nueva rama a fin de mantener asociados de bajas superficies: la avicultura. Como se plantea en la “Memoria institucional de 1990”, y se repite en los ejercicios siguientes, la actividad es concebida como un medio para sostenerse en agro (UAA, 1990, p. 11).

## Procesamiento y diversificación cooperativa

En cuanto al interrogante acerca de qué actividades deben integrarse en la cooperativa, la UAA actuó, en términos generales, “tranqueras afuera” de las unidades de sus asociados, al asumir la comercialización de lo producido e industrializar varios rubros. La excepción la constituye, de modo parcial, el sector avícola, y las intervenciones sociales, técnicas y financieras. En términos históricos, también se reconocía en las narraciones la utilización conjunta de maquinaria en la primera mitad del siglo XX.

La expansión hacia otras actividades fue una decisión que la UAA tomó desde mediados de siglo XX: “la defensa del valor de la producción por medio de su comercialización es ya una etapa superada y que la institución se encuentra organizada y consolidada como para afrontar otras etapas que posibiliten su desarrollo” (UAA, 1970, p. 19). Siguiendo las inquietudes chayanovianas, si bien la cooperativa empezó tempranamente con el procesamiento de materias primas (separar la fibra de semilla del algodón), eso generó diversos debates internos.

Como quedó señalado en otros estudios, pueden identificarse tres posiciones sobre la industrialización entre asociados y dirigentes, según sus grandes formaciones discursivas y su pertenencia o no al núcleo institucional (Bageneta, 2021). Mientras que institucionalmente se sostiene el necesario valor agregado, entrelazado con el argumento que contrarresta las condiciones marginales (factores de producción, distancia de puerto, etc.), otros asociados agraristas lo comparten, aunque señalan la contradicción con el camino de expansión territorial. Una tercera posición rechaza el procesamiento (latente en algunos argumentos frente a la avicultura). Como identificamos en los aportes de Chayanov, el pasaje de agricultores a industriales implica destinar parte de los excedentes al sostenimiento de la infraestructura y no directamente a los asociados, algo que pueden permitirse productores que crecen en escala para quienes los retornos monetarios pueden postergarse.

Los primeros pasos de la integración avícola datan de 1962, cuando se inauguró una planta de alimento balanceado. Diez años después, se creó el Sistema de Integración Avícola, que aseguró tanto el destino de producción primaria como la cadena de procesamiento y comercialización. En el marco de una de las recurrentes crisis de precios del sector, la cooperativa sostenía, desde su órgano de comunicación, que

“al propósito fundamental de defender al productor avícola, se une la indispensable preocupación y esmero de manejar los costos de las plantas de alimentos balanceados y procesadora de aves dentro de límites económicos adecuados para poder salir al mercado con precios que no lesionen al consumidor pero que permitan una justa retribución al productor, cubriendo sus costos más una ganancia normal.” (UAA, 1972, p. 15)

Los documentos muestran, como subraya Chayanov, las tensiones de ser la propia cooperativa juez y parte en eslabones que “pelean” precio (como engorde y faena) y contiene, por tanto, internamente distintos intereses. Si bien reconocen las figuras del productor avícola, el consumidor, quedan latentes en lo relativo a “costos”, la propia cooperativa —en su rol de capital industrial— y los trabajadores. Además, actualmente, hay discrepancias internas en torno a la baja cantidad de socios que participan y la estructura que se monta para esto.

En la última década la integración articuló progresivamente diversos eslabones de la cadena: huevos, producción de pollitos, elaboración y distribución de alimento balanceado, procesamiento y comercialización del pollo y sus derivados. En 2017 la sección tenía 255 trabajadores que representaban el 28% del total de la UAA (UAA, 2017).

La reducción de los márgenes de ganancia en la actividad, según informantes claves y asociados, obliga a que la cantidad de pollos en crianza que permiten a una familia “vivir” aumente año a año (*Página 12*, 2017, 10 de julio, p. 12). Este proceso ha ido en paralelo al aumento en el consumo de carne de aves de corral en Argentina, que se cuadruplicó entre 1990 y 2018 (pasó de 11,35 a 44,25 kg/persona/año) (FAO, 2021). Este contexto generó tensiones entre productores y trabajadores de dirección, pues la fijación de precios, por parte de la entidad, en algunas ocasiones, fue insuficiente y, en otras, resultó poco “clara” en sus mecanismos (BC2). Un técnico de la cooperativa imputaba la falta de valores cooperativos a los productores que, en términos chayanovianos, persiguen —en una clara racionalidad económica— el mayor rédito sin atender los costos de la entidad.

El caso de la integración avícola también implicó una mayor injerencia de la UAA en la explotación de los socios, pues sigue todo el proceso productivo, otorga créditos subsidiados para infraestructura, entrega los pollitos para engorde, provee los insumos, controla la crianza, determina el volumen máximo y los retira para su faena. Las dimensiones y prácticas están limitadas por un reglamento interno, como así también las capacidades que van desde 25000 a 100000 pollos. El discurso institucional construye históricamente la noción de que la actividad avícola es un intento por sostener “la familia” al borde de “desaparecer” del medio rural, pues implica una producción intensiva (BC3). Sin avanzar formalmente en una integración horizontal, cada asociado funciona como una célula productiva que garantiza la materia prima que luego se procesa. Concentra la faena y la venta, pero sigue siendo la familia productora la que administra.

## Integración o desagregación de cooperativas

En el proceso de integración el abordaje chayanoviano hace foco en dos ejes principales: a) el vínculo y la funcionalidad entre la cooperativa y sus niveles superiores; b) los intereses contrapuestos entre los niveles de agregación en relación al tipo de alcance, bases sociales, representatividad y rol de la gerencia. En nuestro caso, estas variables se expresan en el lazo entre la UAA y la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) —entidad de segundo grado— y Confederación Intercooperativa Agropecuaria (Coninagro) de tercer grado.

A pesar de encontrarse en una zona periférica, la UAA mantuvo, desde 1928, diversos vínculos con ACA, históricamente más conectada al núcleo agrario de Argentina: la región pampeana. A partir de esos tiempos ha tenido representantes en ACA y ha participado de gran parte de sus iniciativas comerciales y sociales (como seguros y el área técnica). Esta relación fue mutuamente beneficiosa en el proceso de *ampliación territorial* que se desplegó en el marco del agronegocio. Mientras la asociación de base tiene el “conocimiento del terreno”, la entidad superior cuenta con la financiación y el interés en comprar y vender productos e insumos (Mateo, 2006). Así se combina el dinero necesario para la infraestructura con la gobernanza del territorio y el capital político necesario para influir en ámbitos superiores organizacionales o estatales (UAA, 1992, p. 12). Un antecedente central fue la asociación entre ambas entidades, en 2005, para operar las instalaciones de Puerto Vilelas, ubicadas en el sudeste chaqueño, próximo a la capital (Resistencia).

La UAA encuentra una funcionalidad múltiple en la integración. Un alto dirigente señalaba lo siguiente: “si no estaríamos en ACA estaríamos vendiendo la cosecha a multinacionales que [...] o sea pasa a ser claramente un regulador de mercado en el país. Y también brinda un montón de otros servicios que la cooperativa tiene” (BC4). A su vez, distintos testimonios expresan una búsqueda de autonomía y, por ejemplo, saldar deudas de empréstitos que realiza su contraparte.



En relación con las potencialidades y limitaciones de coordinar acciones entre entidades de diversa escala, en 2016, un dirigente de primer orden de la UAA planteaba que las tensiones en la toma de decisiones entre lo comercial y lo cooperativo eran abordadas no tanto por los dirigentes sino por la gerencia:

“En las cooperativas, como cualquier empresa, la tienen que manejar los dueños y los dueños somos los dirigentes que representamos a todos los asociados. En ACA también la tienen que tomar los dirigentes que representan a todas las cooperativas. Bueno, en muchos casos las toman los funcionarios y son excelentes funcionarios, no tenemos nada que decir de eso. Pero nunca pueden tener la misma visión. [...]. Bueno, esas cosas hay otros gerentes... otras cooperativas que le deben [en referencia a ACA], entonces no aprietan tanto, en cambio nosotros como no tenemos deuda, si la tendríamos apretaríamos igual.” (BC5)

La delegación en los funcionarios se presenta, tal como lo señala Chayanov, como un rasgo intrínseco de contradicciones que, a su vez, se entrelaza con los vínculos de representación que constituyen el carácter de lo que llama “movimiento”.

El propósito organizacional también es un plano de tensiones, debido al tipo de bases sociales y territorios que distinguen a las entidades y, por tanto, las respuestas de sus representantes. El mismo dirigente subrayaba que

“en algunas cosas a veces no estamos de acuerdo con cosas que se deciden, principalmente porque la mayor representación está de la pampa húmeda, entonces la visión que logran tener en ACA o en Coninagro a veces está mucho más relacionada con la Pampa húmeda que con otra zona.” (BC5)

El dirigente conecta las disputas de propósitos con la tecnocracia en las decisiones y refiere a la composición hacia dentro de la organización de segundo grado de puntos de origen diferentes, con territorios y actores sociales que, en tanto diversos, no comparten el sentido de las decisiones.

## El caso de La Riojana

La historia de LR se remonta a 1940. Tras una mala cosecha, viñateros de la cooperativa La Caroyense, de la provincia de Córdoba, emprendieron una estrategia de ampliación territorial, al comprar una bodega en localidad de Chilecito (La Rioja) (Peresini, 2015). Desde esos primeros años, la base social fue ampliándose paulatinamente por ofrecer mejores precios (Solveira, 2012).

En 1989, los productores riojanos se separaron y formaron su propia cooperativa. A la par de la incorporación de tecnología en el fraccionamiento del vino, LR inició la búsqueda de posibles mercados de exportación (Starobinsky *et al.*, 2020).

A comienzos de 2020, la cooperativa tenía 360 asociados concentrados principalmente en los departamentos de Chilecito, Famatina, Coronel Felipe Varela, General Lamadrid, San Blas de Los Sauces y Vinchina. Además de producir mosto y vino para el mercado interno y externo, LR cuenta con 300 hectáreas de viñedos propios, elabora aceite de oliva, asesora técnicamente a los asociados, provee de insumos agrícolas, y cuenta con un Fondo de Protección Anti Granizo, entre otras actividades. LR procesa cerca del 50% de la uva de La Rioja y también cuenta con bodegas en las provincias de Catamarca (Tinogasta) y Mendoza (Tupungato), donde procesan uvas de pequeños asociados de la zona.

## Los sujetos agrarios asociados y sus tensiones

Durante las primeras décadas de existencias, LR fue asociando a los campesinos que tenían sus fincas de entre 2 y 3 hectáreas regadas por el sistema de acequias (AC01). A finales de la década de 1960, el gobierno riojano impulsó un extenso programa de colonización agrícola. Para eso, se fraccionaron tierras de secano en parcelas de alrededor de 50

hectáreas (AC04) regadas por medio de 140 perforaciones (Miguel y Gareis, 2017). En términos cuantitativos, este proceso impulsó un crecimiento del 44,5% en la cantidad de EAP de Chilecito entre 1960 y 1969 (elaboración propia del porcentaje a partir de los Censos Nacionales Agropecuarios). Así fue construyéndose un grupo de productores con mayor escala y capitalización, que paulatinamente ingresaron a la cooperativa.

A partir de la década de 1990, la aplicación de diferimientos impositivos permitió la ampliación de la frontera frutícola impulsada por grandes empresas que incorporaron riego artificial en tierras secas. Esto fue acompañado de procesos de concentración de la producción, mayor presión sobre los acuíferos, y la destrucción de las territorialidades campesinas (Palmisano, 2016; Miguel y Gereis, 2017; Montilla y Torres, 2021).

Al igual que en el caso de la UAA, el dato que mejor ilustra este proceso es la reducción ininterrumpida del número de EAP en Chilecito y Famatina, puesto que de las 1634 EAP, que se contabilizaron en 1988, quedaban 1388 en 2002; para 2008, su número volvió a caer a 1125 y, en 2018, solo se contabilizaron 829 EAP. Esto implicó una reducción, entre 1988 y 2018, del 49,26% de las EAP de la región (elaboración propia del porcentaje a partir de los Censos Nacionales Agropecuarios). Esta dinámica más general, se replicó a nivel de los viñedos. Según datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) (2021b), la provincia de La Rioja tenía, en 2020, el 5% de los viñedos y el 3,6% de la superficie vitícola de Argentina, mientras Mendoza y San Juan sumaban el 85,2% de los viñedos y el 91,1% de la superficie. Dentro de La Rioja, los departamentos de Chilecito y Famatina concentran el 55,4% de los viñedos y el 84,2% de la superficie con vid, especialmente el primero. Entre 1995 y 2020, la superficie aumentó un 11,9%, mientras la cantidad de viñedos se redujo a la mitad, lo que redundó en la duplicación de la superficie promedio que pasó de 2,9 hectáreas en 1995 a 6,5 hectáreas en 2020 (INV, 2021b, pp. 31-34). En contraste al aumento en la superficie con viñedos, se produjo una caída de la producción de uvas de casi un millón de quintales métricos a mitad de la década de 1990 a menos de 500000 en 2020 (INV, 1996, 2021b).

Según un informante clave (AC03) de los 360 asociados con que contaba la cooperativa en 2020, el 80% tenía menos de 10 hectáreas, mientras el 20% incluía a productores de entre 10 y 50 hectáreas (mayormente herederos de la colonización o que adquirieron luego esas parcelas), y algunos empresarios más grandes. El proceso de diferenciación entre los asociados se traduce en un importante desbalance en la producción, pues el 80% de los asociados con menos de 10 hectáreas producen el 20% de la uva que procesa LR y el otro 20% (medianos y grandes) produce el 80% restante y la gran mayoría de las variedades para vinos finos que tienen mejor precio.

Los asociados pequeños entrevistados consideran que la cooperativa está demasiado centrada en los problemas de los productores medianos, tanto en lo referente a los insumos y mercados, como a la relación con el Estado. Uno de ellos detalla

“hay mucha inversión en tiempo y gestiones para ... resolver su problema eléctrico de gasto, no sé en la actualidad creo que no tienen un buen porcentaje de subsidios, pero bueno siempre hubo mucha gestión para eso que no está mal porque son parte de los productores, pero no hubo nada para lo que es los que riegan por canal. Entonces ¿hasta dónde somos cooperativistas? ¿Cooperamos con los que más tienen o con los que menos tienen?” (AC11)

Si bien existen estas tensiones, LR asegura la compra de la totalidad de la producción de los asociados —incluso los de menor escala— al mejor precio de plaza y sin gastos de flete entre el viñedo y la bodega. Incluso desde hace algunos años existe una constricción de mercado que lleva a la cooperativa a estar un poco más atenta a los pequeños productores: la exportación de vinos certificados *FairTrade*.

Desde mediados de la década de los 2000, y como parte de su estrategia gerencial de inserción en el competitivo mercado global de vinos, LR comenzó la adaptación a esas normas y, en 2013, logró la certificación como Organización de Pequeños Productores. Esto supone que al menos dos tercios de los miembros deben cultivar menos de 30 hectáreas a partir del trabajo familiar y de sus parcelas debe provenir al menos el 50% del volumen anual de producto certificado *FairTrade* (Fairtrade International, 2019).

Al considerarse que LR exporta entre un 20 y 25% de su producción de la cual un 85% es *FairTrade*, el sostenimiento de los productores de menor escala se vuelve nodal para conservar el nicho de mercado que le aporta

cerca de la mitad de los ingresos (AC03). Esto se traduce en dos estrategias. Por un lado, LR impulsa la exportación de un varietal típico de la provincia (el torrontés riojano), que representaba, en 2020, un 37% de la producción vitivinícola de la zona (INV, 2021a). Por el otro, paga hasta un 150% más el kilo de uva Malbec, pero, según sus asociados, “no tienen un plan de reconversión varietal [...] sí le dicen de palabra ‘reconvertite que te pago más’ pero no tienen ninguna política implementada en torno a poder ayudar” (AC16). Esto contrasta con la existencia del Fondo de Inversión Cooperativo, con el que LR facilita créditos del Estado nacional y de los organismos multilaterales para la incorporación de tecnología, el pago de labores culturales, la compra de bienes comunes o industrialización de las uvas. Sin embargo, analizando algunas publicaciones institucionales (La Riojana, 2008 y 2020a), se desprende que el monto promedio asignado difícilmente cubría la reconversión, especialmente el tiempo sin ingresos hasta que los nuevos retoños entran en producción.

Así los productores más pequeños que tienen torrontés o vides criollas están en una peor posición que los viticultores más grandes que cultivan los variedades más demandados. La estrategia de certificaciones despliega una situación paradójica para el heterogéneo mundo de asociados que se superponen a las tensiones de una estructura agraria en proceso de concentración (Staricco y Naranjo, 2018).

## Procesamiento, diversificación e integración cooperativa

Desde sus inicios, LR estuvo orientada al procesamiento de uva para vino y mosto, por lo que está atravesada por el delicado equilibrio entre su propio balance económico y el de sus asociados. En 2020, la cooperativa empleaba directamente 260 trabajadores y contaba con amplias instalaciones de procesamiento (AC03). Como mencionamos, la “empresarialización” comenzó en la década de 1990 con la creación de áreas dedicadas al comercio exterior y la adopción de tecnologías que posibilitaran la venta en “mercados exigentes”. En 2006, LR se asoció con una empresa sueca para crear Larex AB, una compañía para importar y comerciar vinos en Europa. Según los balances corporativos, comercializa principalmente vinos *FairTrade* y orgánicos con beneficios de alrededor de 250000 dólares anuales en los últimos ciclos comerciales (de 2016 a 2020).

En este marco se intensificó la orientación a mercados de *specialities*, Starobinsky *et al.* (2020) señalan que, a partir de los 2000, LR obtuvo al menos seis certificaciones internacionales “por medio de capacitaciones, definición de estándares, construcción de laboratorios y adecuación de infraestructura y equipamiento” (p. 79). A esto se sumó la obtención, en 2004, de la Indicación Geográfica “Valles del Famatina”, que le permite etiquetar y proteger el origen de sus vinos.

La búsqueda de nichos comerciales en el exterior afectó la diversificación de la cooperativa. Puntualmente, la certificación de productos orgánicos, y más recientemente biodinámicos, ha sido primero aplicada en los viñedos que pertenecen a LR, obteniendo ingresos tempranos, y luego las promociona entre los asociados a fin de reducirles los “costos de aprendizaje” (AC04). Luego de 20 años de este proceso, la entidad tiene 231 hectáreas propias certificadas a las que se suman cerca de 800 de sus asociados, lo que la convierte en el mayor productor de vinos orgánicos de Argentina (La Riojana, 2020b).

Otro elemento que puede interpretarse como una relativa autonomización de la cooperativa de sus asociados es la incorporación del procesamiento de olivo para aceite. Según se desprende de nuestros propios cálculos, a partir de los Censos Nacionales Agropecuarios, entre 2002 y 2018, la superficie implantada con olivo para aceite creció un 19,7% a nivel provincial y un 193,9% en Chilecito, donde ocupaba, en 2018, 7082 hectáreas. La mayoría de los árboles datan de las últimas décadas y pertenecen a grandes empresas favorecidas por franquicias impositivas

(Giarracca y Hadad, 2010; Palmisano, 2016). La estrategia de LR ha sido tanto procesar las olivas de sus asociados como de algunas empresas frutícolas más grandes para luego exportar el aceite a granel o fraccionado al exterior, especialmente a Estados Unidos.

## Integración o desagregación de cooperativas

Hacia afuera de su estructura, la cooperativa despliega vínculos con otras entidades y cooperativas que le permiten mejorar la comercialización. Como plantea Chayanov (2017), estas relaciones con instancias superiores de integración tienen potencialidades, pero también generan tensiones.

La orientación externa no ha replicado literalmente la fórmula de la lógica del agronegocio, ya que, en algunos mercados, como Reino Unido y Estados Unidos, LR comercializa sus productos por medio de *The Co-operative Group* (Co-op), una de las cooperativas de consumo más grandes del mundo, cuyos orígenes se remontan a los Pioneros de Rochdale, iniciadores en 1844 del modelo cooperativo que luego se internacionalizaría. Esto también le ha permitido potenciar los impactos sociales de las primas obtenidas por *Fair Trade*. Este mecanismo reserva una cantidad de dinero de las ventas a proyectos comunitarios acordados en la asamblea anual de la asociación (por ejemplo, provisión de agua potable, educación o salud), algunos de los cuales recibieron aportes adicionales de Co-op para concretarlos en menor tiempo.

En paralelo, LR pone entre el 75 y el 80% de su producción en el mercado interno, del que obtiene el 50% de sus ingresos, en su mayoría, por los productos de menor precio y calidad relativa. En este plano, la pertenencia a la Federación de Cooperativas Federadas (FECOFE) —una asociación de cuarenta cooperativas agrícolas, ganaderas y agroindustriales de escala nacional creada en 2006 bajo el paraguas de la Federación Agraria Argentina— ha contribuido en la estrategia de promover el consumo de productos de la economía social y solidaria.

En un contexto de retracción del consumo interno de vino, que pasó de 54,3 litros anuales por persona en 1990 a 23,92 en 2018 (FAO, 2021), LR avanzó en la reorientación de su producción hacia el mercado externo. Los cambios en el consumo afectaron particularmente a los productores más pequeños que no contaron con el capital para reconvertir sus cultivos a los varietales de demanda, muchos han abandonado sus viñedos o reducido la inversión en trabajo y capital. En los departamentos riojanos analizados, la cantidad de viñedos de menos de 10 hectáreas se redujo un 44,5%, entre 1996 y 2020, y su superficie un 34,9%, mientras el estrato medio (10 a 50 ha) se mantuvo estable en el periodo y la cantidad de viñedos de más de 50 hectáreas creció un 70,59% y su área un 118,13% (INV, 1996, 2021b). La triangulación entre los datos cuantitativos y cualitativos permite sugerir que la empresarialización de la cooperativa es más funcional a la estrategia productiva de sus integrantes más capitalizados.

A pesar de estas tendencias, LR mantiene legitimidad entre los asociados más antiguos. La prestación de servicios se combina con las transferencias mensuales de ingresos (modalidad de pago muy extendida entre los asociados más pequeños) y con instancias de participación, como las asambleas anuales en las que se renueva simbólicamente la pertenencia. En palabras de un joven productor, para la generación de sus padres y abuelos, LR “es como un familiar [...] cumple ese rol de seguridad, que te da contención en un sentido. En las asambleas [...] se hacen asados, se encuentran todos, es un espacio de encuentro donde ves que funciona el tema de la cooperativa” (AC16).

# Síntesis de los resultados

A fin de presentar los resultados de forma más sistemática, los hemos sintetizado en la tabla 1. En esta, se cruzan las variables analíticas emergentes del marco teórico con su manifestación en cada caso empírico a fin de facilitar la argumentación del apartado “conclusiones”, en el que incluimos algunos puntos de discusión entre teoría y empiria.

TABLA 1  
SÍNTESIS DE RESULTADOS

	<b>UAA</b>	<b>LA</b>
Contexto productivo	Región periférica, avanza desde fines de la década de '90 el agronegocio con la sojización. Departamento de origen de la cooperativa con concentración de explotaciones y reducción de su número.	Estructura agraria en proceso de concentración y con actividad vitivinícola en retracción frente a otros cultivos intensivos en capital (especialmente olivos).
Sujetos agrarios y tensiones	Según dimensiones relativas a la región su base es 10% de grandes productores, 60% medianos y 30% pequeños. La cooperativa bajo un perfil empresarial, con criterios de financiación y excedente según resultados, impone condiciones de operación que suponen productores grandes y medianos con racionalización de sus operaciones, se desprenden dificultades en la base social de menores condiciones productivas,	El 80% de los asociados son pequeños mientras el 20% restante son medianos o grandes, y producen el 20% y el 80% de la uva respectivamente. Las principales tensiones se centran en el bajo precio relativo de los cultivos de los asociados más pequeños, sus dificultades para reconvertir sus viñedos hacia los varietales más rentables y una primacía de las demandas de medianos y grandes asociados en las negociaciones frente al estado. Se destaca una paradoja entre la empresarialización y el sentido pertenencia que aún perdura entre los asociados más antiguos.
Diversificación cooperativa	Si bien actúa fuera de las explotaciones de sus asociados, tiene desde su creación progresivos avances en procesamiento de la producción de sus socios, como es el caso del algodón. En avicultura integración de la cadena, con control sobre producción de asociados, al estar la cooperativa tanto en industria (procesamiento de aves) como con socios (primarios) los intereses contrapuestos tensionan el criterio de decisión.	Parcelas de producción propia con varietales y técnicas productivas de alto precio de mercado. Procesamiento de vid y olivo. Comercio exterior. Énfasis en procesos de certificación que involucran a pequeños productores (Fair-Trade).
Integración cooperativa	Integración en segundo (ACA) y tercer grado (CONINAGRO). Con ACA multifuncionalidad de relación y mutuamente beneficiosa en el proceso de ampliación territorial que se desplegó en el marco del agronegocio. Funcionarios en pugna con representantes de asociación de base (UAA)	Participación en redes de cooperativas de consumo en el Norte Global y también en el plano nacional.

Fuente: Elaboración propia.

# Conclusiones

Los aportes de Chayanov tienen gran potencia para el estudio del asociativismo agrario. Tal como lo vimos en los casos expuestos, su perspectiva permite echar luz a problemáticas actuales a partir de una mirada crítica al funcionamiento de las cooperativas. En este trabajo avanzamos en la reflexión teórico-empírica a partir de tres dimensiones que destacamos de la obra del economista ruso.

La primera de estas es la importancia de reconocer las características estructurales de las bases sociales agrarias a fin de complementar los análisis que se enfocan en los aspectos institucionales de las organizaciones. En los casos analizados, encontramos importantes tensiones entre los asociados incorporados a la lógica del agronegocio —con mayores niveles de capitalización y asalarización de su mano de obra— y los miembros cuyo esquema productivo está centrado en la mano de obra familiar. Si como señala Chayanov (2017), la lógica interna de la economía campesina permite desviar los choques económicos del aparato cooperativo, este cambio de los sujetos asociados hacia perfiles más empresariales supondría también un riesgo potencial a la persistencia de las cooperativas. Si bien los casos analizados muestran estrategias de contención de los asociados más pequeños, queda abierta la pregunta sobre los alcances y perdurabilidad de estos mecanismos en el proceso actual de centralización y concentración de la producción agraria.

En segundo lugar, los casos muestran que el proceso de complejización, diversificación y autonomización de las cooperativas, como unidades económicas, genera diversas tensiones. Si, por un lado, la incorporación de nuevas actividades puede contener a los asociados, cuyas posibilidades de adaptación —incluso subordinada— a la lógica del agronegocio son menores o nulas, por el otro, la mayor empresarialización es percibida por ellos como un alejamiento del “espíritu original” de la cooperativa. Allí se expresa la paradoja entre fortalecer la cooperativa como actor económico o mantener rígidamente las cadenas solidarias por eslabón a fin de evitar o atenuar los conflictos de intereses entre los roles agrarios, industriales o comerciales. En la empiria, la asunción de roles diferentes —y contradictorios— por parte de las cooperativas pareciera haber habilitado fuentes de ingresos adaptadas a los cambios generales de las estructuras agrarias en las que se insertan. Esta situación contrasta con la división tajante propuesta por Chayanov entre los roles económicos de las instituciones asociativas, pues, en los casos analizados, algunas producciones o mercados son impulsados con el objetivo de contener a los asociados más pequeños; búsquedas que, a su vez, no subsanan las asimetrías internas de estas organizaciones.

La tercera dimensión se centró en las diferentes derivas que pueden tener las relaciones de las cooperativas con estructuras de mayor nivel de agregación. Los vínculos más flexibles, como los que desarrolla LR con Co-op o FECOFE, permiten mayor independencia, pero menos certeza en los compromisos que trascienden al vínculo comercial de compra y venta entre sujetos sociales que pertenecen al movimiento cooperativo. Una integración más profunda y altamente institucionalizada, como la UAA con ACA, puede generar una primacía de la dirección técnica y el debilitamiento de las singularidades de cada organización. Según nuestra lectura de Chayanov, estas tensiones parecieran ser inherentes al proceso de complejización económica e integración vertical.

## Referencias

Afanaseva, O. O., Anikeeva, O. A., Karpunina, A. V., Sizikova, V. V. y Zritneva, E. I. (2021). Modern Cooperation and Integration Processes in Solving Social Problems. En A. V. Bogoviz *et al.* (ed.), *Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics* (pp. 371-381). Springer. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-57831-2\\_39](https://doi.org/10.1007/978-3-030-57831-2_39)

- Altman, M. (2015). Cooperative organizations as an engine of equitable rural economic development. *Journal of Cooperative Organization and Management*, 3(1), 14-23. <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2015.02.001>
- Archetti, E. (1977). El proceso de capitalización de campesinos argentinos. *Cahiers du monde hispanique et luso-brésilien*, (28), 123-140.
- Bageneta, J. (2020). *¿Apropiadas o impuestas? Economía popular en el agro mexicano y el Grupo Cooperativo Quali*. Teseo Press.
- Bageneta, J. (2021). Expansiones cooperativas. Acciones, estrategias y narraciones de la Unión Agrícola de Avellaneda (Santa Fe) en el agronegocio (1990-2017). En G. Carini y R. Poggetti (comps.), *El cooperativismo agropecuario argentino entre el Estado y el mercado. Actores y procesos en perspectiva histórica* (pp. 147-174). Uni-Río e Idelcoop.
- Bartlett, W. (2015). The political economy of the cooperative movement before and After the First World War. En I. Vujačić y M. Arandarenko (ed.), *The Economic Causes and Consequences of the First World War* (pp. 181-197). Publishing Center, Faculty of Economics, University of Belgrade.
- Bartra, A. (1991). Organizaciones rurales de productores: pros, contras y asegunes de la “apropiación del proceso productivo”. *El Cotidiano*, 7(39), 46-52.
- Basañes, C. C. (2011). *Sistemas de capitalización en las cooperativas agropecuarias: un análisis de casos*. CESOT, FCE-UBA.
- Bernstein, H. (2009). V. I. Lenin and A. V. Chayanov: looking back, looking forward. *The Journal of Peasant Studies*, 36(1), 55-81. <https://doi.org/10.1080/03066150902820289>
- Bourdieu, P. (2003). *Campo de poder, campo intelectual*. Quadrata.
- Brass, T. (2007). How agrarian cooperatives fail: Lessons from 1970s Peru. *The Journal of Peasant Studies*, 34(2), 240-287. <https://doi.org/10.1080/03066150701516690>
- Chayanov, A. (1981). Sobre la teoría de los sistemas económicos no capitalistas. En J. Aricó (comp.), *Chayanov y la teoría de la economía campesina* (pp. 49-79). Ediciones Pasado y Presente.
- Chayanov, A. (1991). *The Theory of Peasant Co-operatives*. Ohio State University Press.
- Chayanov, A. (2017). *A teoria das cooperativas camponesas*. Editora da UFRGS.
- Coque Martínez, J. (2002). Las cooperativas en América Latina: visión histórica general y comentario de algunos países tipo. *CIRIEC*, 43, 145-172.
- Coleman, W. y Taitlin, A. (2008). The Enigma of A. V. Chayanov. En V. Barnett y J. Zweynert (ed.), *Economics in Russia. Studies in Intellectual History* (pp. 91-105). Ashgate.
- Danilov, V. (1989). The Issue of Alternatives and History of the Collectivisation of Soviet Agriculture. *Journal of Historical Sociology*, (2), 1-13. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6443.1989.tb00129.x>
- Danilov, V. (2017). Introdução. Alexander Chayanov como teórico do movimento cooperativo. En A. Chayanov, *A teoria das cooperativas camponesas* (pp. 11-35). Editora da UFRGS.
- Dos Anjos, F., Estrada, E. y Caldas, N. (2011). Family Farming and Economic Cooperation: The Emergence and Decline of Agrarian Condominios in Southern Brazil. *Journal of Rural Social Sciences*, 26(2), 30-51.
- Fairtrade International. (2019). *Criterio de Comercio Justo Fairtrade para Organizaciones de pequeños productores*. [https://files.fairtrade.net/standards/SPO\\_SP.pdf](https://files.fairtrade.net/standards/SPO_SP.pdf)
- FAO. (2021). FAOSTAT. Datos sobre alimentación y agricultura. FAO. <http://www.fao.org/faostat/es>
- Giarracca, N. y Hadad, G. (2010). Disputas manifiestas y latentes en La Rioja minera. Política de vida y agua en el centro de la escena. En M. Svampa y M. Antonelli (ed.), *Minería transnacional, narrativas del desarrollo y resistencias sociales* (pp. 229-253). Biblos.

- Giarracca, N. y Teubal, M. (2008). Del desarrollo agroindustrial a la expansión del “agronegocio”: el caso argentino. En B. Mançano Fernandes (org.), *Campesinato e agronegócio na América Latina: a questão agrária atual* (pp. 139-164). CLACSO, Expressão Popular.
- Gutiérrez, J. D. (2014). Smallholders’ Agricultural Cooperatives in Colombia: Vehicles for Rural Development? *Revista Desarrollo y Sociedad*, (73), 219-271. <https://doi.org/10.13043/dys.73.6>
- INV. (1996). *Superficie de viñedos en producción*. INV. [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/anuario\\_superficie\\_1996.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/anuario_superficie_1996.pdf)
- INV. (2021a). *Informe anual de cosecha y elaboración 2020*. INV. [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe\\_anual\\_de\\_cosecha\\_y\\_elaboracion\\_2020\\_1.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_anual_de_cosecha_y_elaboracion_2020_1.pdf)
- INV. (2021b). *Informe anual de superficie 2020*. INV. [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2018/10/informe\\_anual\\_de\\_superficie\\_2020.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2018/10/informe_anual_de_superficie_2020.pdf)
- Kojima, S. (2004). Comparing Chayanov and Kondratiev. *Japanese Slavic and East European Studies*, (25), 1-25.
- La Rioja. (2008). *Anuario 2008*. La Rioja.
- La Rioja. (2020a). Fondo de inversión FO.IN.COOP-CONAMI. *El Cooperativista*, (5), 17.
- La Rioja. (2020b). Producción biodinámica. *El Cooperativista*, (1), 8-11.
- Lattuada, M. y Renold, J. (2004). *El cooperativismo agrario ante la globalización*. Siglo XXI.
- Maghimbi, S. (2010). *Cooperatives in Tanzania mainland: Revival and growth*. ILO.
- Maksimova, T. P. y Bondarenko, N. E. (2017). Development of Inter-Firm Cooperation in the Russian Agro-industrial Complex: Theory and Practice. *Espacios*, 38(33), 15.
- Marradi, A., Archenti, N. y Piovani, J. (2007). *Metodología de las ciencias sociales*. Emecé.
- Mateo G. (2006). Un clásico del cooperativismo agrario argentino: la Asociación de Cooperativas Argentina, primera cooperativa de cooperativas. En O. F. Graciano y T. V. Gutiérrez (dir.), *El agro en cuestión: discursos, políticas y corporaciones en la Argentina: 1870-2000* (pp. 209-230). Prometeo libros.
- Mendonça, S. R. (2016). Do cooperativismo ao agronegócio no Brasil recente. En J. M. Bageneta *et al.* (comp.), *Entre la economía social y el mercado* (pp. 115-132). Intercoop.
- Miguel, R. y Gareis, M. C. (2017). Ampliación de la frontera agrícola e industrial en la Cuenca Antinaco-Los Colorados, La Rioja. Su implicancia en el recurso hídrico y en la energía. *Revista de la Asociación Argentina de Ecología de Paisajes*, 7(2), 1-11.
- Montilla, P. y Torres, L. (2021). Territorializar el capital desterritorializando lo rural. Consecuencias territoriales asociadas a los cambios en el uso del suelo del Valle Antinaco Los Colorados, La Rioja, Argentina. *Investigación e Innovación en Arquitectura y Territorio*, 9(1), 59-78. <https://doi.org/10.14198/i2.2021.9.1.04>
- Obschatko E., Basañes C. y D. Martini, G. (2011). *Las cooperativas agropecuarias en la República Argentina: diagnóstico y propuestas*. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación/IICA.
- Página 12. (2017, 10 de julio). La crisis del sector avícola. *Página 12*. <https://www.pagina12.com.ar/49292-la-crisis-del-sector-avicola>
- Palmisano, T. (2016). Entre pozos y acequias. Transformaciones en el uso del agua y la tierra en el Valle de Famatina (Argentina). *Mundo Agrario*, 17(36), e027.
- Peresini, A. (2015). *El impacto del cierre de una empresa cooperativa en sus trabajadores*, (tesis de grado de Sociología), Universidad Nacional de La Plata, La Plata. <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1130/te.1130.pdf>



- Pimenova, O. (2011). Agricultural cooperation in a system of agrarian relationships. *Ekonomika I Organizacija Gospodarki Žywnościowej*, (25), 25-37.
- Quijano, A. (1998). *La economía popular y sus caminos en América Latina*. Mosca Azul Editores.
- Rojas Herrera J. J. (2013). Panorama general del cooperativismo agropecuario en México. *Estudios Agrarios*, 19(53-54), 121-138.
- Solveira, B. (2012, 23-27 de octubre). "La Caroyense" Cooperativa Vini Frutícola Agrícola Federal Limitada de Colonia Caroya. Un emprendimiento cooperativo integral. *III Congreso Latinoamericano de Historia Económica y XXIII Jornadas de Historia Económica*. Universidad Nacional del Comahue, Bariloche, Argentina. [http://www.aahe.fahce.unlp.edu.ar/jornadas-de-historia-economica/iii-cladhe-xxiii-jhe/ponencias/Solveira.pdf/at\\_download/file](http://www.aahe.fahce.unlp.edu.ar/jornadas-de-historia-economica/iii-cladhe-xxiii-jhe/ponencias/Solveira.pdf/at_download/file)
- Starricco, J. I. y Naranjo, M. A. (2018). ¿Llevando justicia al comercio internacional? Una introducción a la propuesta de FairTrade. *Trabajo y Sociedad*, (30), 175-195.
- Starobinsky, G., Gonzalo, M., Filippetto, S. y D'Alessandro, M. (2020). Dinámica de mercados y esfuerzos tecnológicos en un sistema de innovación periférico: La Riojana Cooperativa Vitivinifrutícola. *RIVAR*, 7(20), 67-87. <https://dx.doi.org/10.35588/rivar.v7i20.4477>
- Unión Agrícola de Avellaneda (UAA). (1970). *Memorias y balances generales 50.º ejercicio*.
- Unión Agrícola de Avellaneda (UAA). (1972). *Memorias y balances generales 52.º ejercicio*.
- Unión Agrícola de Avellaneda (UAA). (1990). *Memorias y balances generales 70.º ejercicio*.
- Unión Agrícola de Avellaneda (UAA). (2017). *Memorias y balances generales 97.º ejercicio*.

## Entrevistas

- AC01. Entrevista realizada por Tomás Palmisano a funcionario estatal de encargado de la administración del agua para riego y pequeño productor agrario. Chilecito, febrero de 2020.
- AC03. Entrevista realizada por Tomás Palmisano a dirigente de La Riojana. Chilecito, febrero de 2020.
- AC04. Entrevista realizada por Tomás Palmisano a funcionario estatal del área de producción, productor agrario y ex trabajador de La Riojana. Chilecito, febrero de 2020.
- AC11. Entrevista realizada por Tomás Palmisano a pequeño productor asociado. Nonogasta, febrero de 2020.
- AC16. Entrevista virtual realizada por Tomás Palmisano a pequeño productor. Plaza Vieja (Famatina), mayo de 2021.
- BC1. Entrevista realizada por José Martín Bageneta. Santa Fe, junio de 2016.
- BC2. Entrevista realizada por José Martín Bageneta. Santa Fe, mayo de 2017.
- BC3. Entrevista realizada por José Martín Bageneta. Santa Fe, junio de 2015.
- BC4. Entrevista realizada por Santiago Venturini. Santa Fe, septiembre de 2014.
- BC5. Entrevista realizada por José Martín Bageneta. Santa Fe, junio de 2016.

## Notas

- \* Artículo de investigación. La investigación en La Rioja fue financiada con el proyecto ANID FONDECYT Posdoctorado n.º 3190153 (Chile).

CC BY