

MODERNIZACIÓN AGRÍCOLA Y NUEVOS ACTORES SOCIALES

Martín Piñeiro¹ y Federico Villarreal²

El especial dinamismo de la agricultura argentina de los 90 estuvo caracterizado por importantes cambios tecnológicos (de los que se ocupan otras notas en este número), pero también fue resultado de circunstancias políticas y económicas por las que se modificaron los precios relativos, se desreguló la comercialización y mejoró la infraestructura, en especial, los puertos, el transporte y las comunicaciones. Por otro lado, la modernización agrícola, que había comenzado en la década de 1970, hizo poso en la escena productiva a nuevos actores sociales y, sobre todo, llevó al centro de esta al contratista, un personaje que en poco tiempo se convirtió en el principal de la obra. Su ascenso fue favorecido por el acceso al crédito, que permitió a pequeños y medianos productores adquirir más máquinas que la que necesitaban para cultivar sus tierras. Pudieron así vender servicios a otros productores, lo cual amplió las posibilidades de producción e impulsó la innovación técnica vinculada con la maquinaria agrícola. El mejoramiento de la capacidad empresaria de muchos productores fue otro elemento central. Esta modernización produjo un significativo aumento de productividad, comparable con el producido en países más desarrollados, como se aprecia en la tabla 1.

Tabla 1: Crecimiento anual (en porcentos) de la productividad agrícola durante los últimos 40 años.

Australia	212
EEUU	211
India	198
Brasil	193
España	189
México	185
Argentina	184
Francia	177
Italia	173
Reino Unido	167
China	167
Turquía	156
Promedio América latina	120
Promedio países de altos ingresos	136
Promedio otros países	74

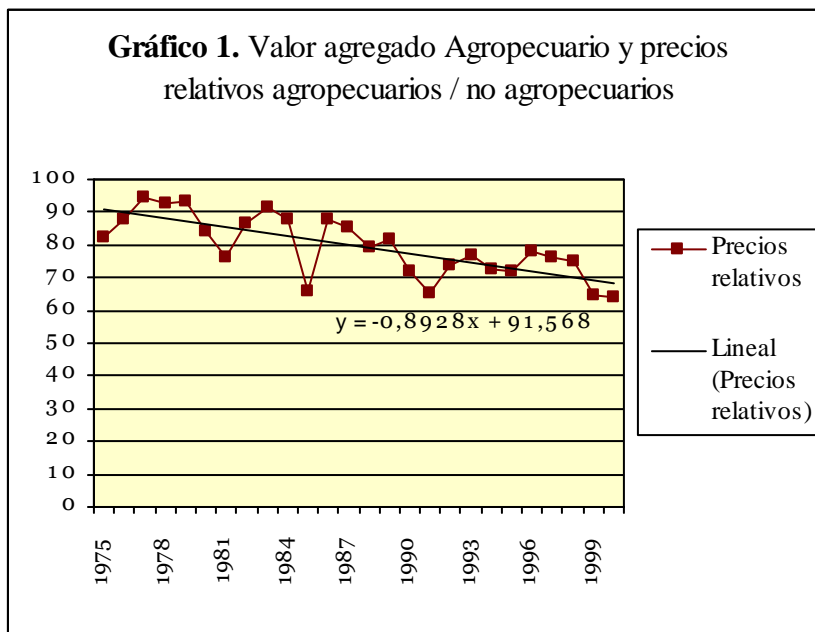
Fuente: De Ferranti, 2004

El contexto económico y productivo que hizo emerger a dichos nuevos actores sociales se caracterizaba por un conjunto de rasgos de los que ellos sacaron buen provecho. Así, el deterioro de los precios de los productos agrícolas con relación al costo de vida afectó la rentabilidad de las empresas agrícolas familiares, que necesitaron más hectáreas y más

¹ Director Grupo CEO

² Facultad de Filosofía y Letras - UBA.

producción para que sus propietarios pudiesen mantener su nivel de vida, como lo indica la creciente disminución entre la relación de los precios agrícolas y no agrícolas del gráfico 1. Ello llevó a que muchos arrendaran sus predios y se establecieron en las ciudades, en busca de otras alternativas de trabajo.



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC, índice de precios mayoristas.

Por otro lado, la desregulación por parte del estado del proceso de comercialización, de insumos y maquinarias, con la consecuente concentración de estos mercados generaron condiciones que permitieron a las empresas de mayor envergadura obtener economías de escala, debido a que pudieron obtener mejores condiciones comerciales a partir de manejar grandes volúmenes de producción y de compra de insumos. Coincidentemente, la innovación tecnológica se convirtió en el factor central de la rentabilidad de las empresas agrarias, pero ella fue más fácilmente incorporada por las grandes que por las pequeñas, porque una parte importante del nuevo patrón tecnológico estaba asociado con bienes de capital e insumos, tal es el caso de maquinarias para la siembra directa y agroquímicos en su mayoría importados, entre otros. En ausencia de líneas de crédito que permitiesen la debida reconversión productiva de las pequeñas empresas las puso en desventaja y favoreció la figura del contratista con capacidad de endeudarse y hacer un uso eficiente del capital. Además, la nueva maquinaria (tractores, sembradoras, cosechadoras, etcétera) era más grande y tenía de mayor capacidad de trabajo, lo que disminuía los costos de producción por unidad de superficie a medida que aumentaba el área cultivada. La importancia de estos elementos ha sido suficientemente significativa como para revertir las deseconomías de escala tradicionalmente asociadas a una actividad económica como la agricultura que maneja procesos biológicos distribuidos en el espacio geográfico.

Este contexto de economías de escala, ventajoso para empresas de cierto tamaño que fueran capaces de operar con flexibilidad y buen manejo tecnológico y empresarial, dio lugar a la

aparición de nuevas formas organizativas, además del mencionado contratista. Si bien las características particulares de cada firma son únicas y hay una gran variedad de empresas agropecuarias, se podrían definir cinco formas principales de organizar la producción: (a) el contratista agrícola, (b) el terrateniente empresario, (c) el nuevo empresario arrendatario, (d) el promotor de la inversión de corto plazo de capital externo al medio agrícola (los llamados *pools* de siembra) y (e) la empresa agrícola verticalmente integrada.

La importancia cuantitativa de cada uno de estos tipos ideales de empresa no ha sido estimada. Sin embargo, la importancia de todos ellos juntos es sin duda muy significativa. En el medio rural se estima que alrededor del 50% de la agricultura se hace bajo una de estas formas de producción. Una indicación de esto es que en la Región Pampeana el 47% de las empresas trabaja con maquinaria agrícola contratada y el 70% de la superficie total está bajo alguna forma de arrendamiento.

El contratista agrícola es la forma empresarial más sencilla. Es la versión moderna y capitalizada de la vieja figura del arrendatario rural, ampliamente extendida a principios de siglo XX, hasta que las leyes agrarias de la década del 40 la hicieran inviable. Es un productor que no posee tierra y, por lo tanto, se ve obligado a alquilarla para producir. A diferencia del viejo arrendatario, el actual no vive en el campo que arrienda y, además de su trabajo físico, pone en juego cierta cantidad de capital en maquinaria y un buen conocimiento técnico y organizativo. Generalmente se trata de empresas de inserción local, en algunos casos vinculadas con las primeras etapas de la comercialización de granos.

El terrateniente empresario es también la modernización de una figura tradicional, que en su versión actual se caracteriza por aplicar buenas condiciones organizativas a una forma particular del negocio agropecuario, y por su capacidad de acumular capital. Este tipo de empresario agrícola expande su actividad arrendando tierra, primero cerca de la propia y después en un radio más extenso, incluso en distintas regiones agrícolas y ecológicas. Se trata en general de empresas familiares, que se apoyan en una anterior consolidada, cuya habilidad de gestión, inserción en el medio y capacidad de inversión constituyen su punto de partida. Su tamaño puede variar, según sus circunstancias particulares, principalmente las asociadas con la dinámica familiar. Esta, por otra parte, les da cierta inestabilidad, sobre todo a causa de los cambios generacionales.

Los que hemos llamado nuevos empresarios arrendatarios constituyen un tipo de actor más reciente y novedoso. No es propietario de tierra y, por lo en general, no dispone de mucho capital propio. Su fortaleza reside en sus conocimientos tecnológicos y su capacidad de gestionar. Su tarea principal es organizar la producción, para lo que capta, combina y aplica los recursos productivos necesarios. Por tal motivo, las empresas suelen haber sido creadas y continúan administradas por gerentes profesionales experimentados, y son de tamaño mediano a grande. Buscan la dilución del riesgo climático y de precios por la dispersión geográfica y la diversificación de la producción. Si bien las hay que utilizan capital propio, tienden más bien a aprovechar los distintos mecanismos disponibles de captación de recursos financieros. Se trata de empresas flexibles, que combinan recursos con agilidad y eficiencia, y que adaptan permanentemente sus planes a las condiciones del mercado.

El promotor de la inversión de corto plazo en agricultura de capital externo al medio agrícola organizaba, por lo general, operaciones de gran tamaño. Movilizaba capital financiero para los llamados *pool* de siembra, que nacieron a principios de la década del 90 al amparo de una legislación que eximía los réditos obtenidos por el inversor en tales negocios del impuesto a las ganancias. Se trataba operaciones de organización compleja, en las que participaban tres actores principales: el responsable de organizar la empresa y asumir la gerencia general, el encargado de obtener el financiamiento y ejercer la gerencia financiera, incluso ocuparse de las relaciones con los inversores, y el aportante del conocimiento técnico, encargado de arrendar los campos y ejercer la gerencia de producción. Estos negocios fueron el resultado de la alta rentabilidad de la agricultura a principios y mediados de la década de 1990, sumada a la escasez de alternativas de inversión en un mercado local con bastante liquidez. Si bien se destacaron en la actividad agrícola argentina de la segunda mitad de la década del 90, virtualmente habían desaparecido para 2000, cuando la legislación especial ya no regía y los cambios económicos hicieron inviables estructuras administrativas tan complejas. Sin embargo, el principio que movilizó a estas iniciativas sigue vigente y anima la acción de empresas de las otras categorías indicadas aquí.

Importante y de interés conceptual son las empresas agrícolas verticalmente integradas, es decir, que son parte de un grupo económico que también actúa en el mercado de los insumos o de los productos agropecuarios (o en ambos). En otras palabras, la integración puede establecerse mirando aguas abajo (la comercialización y, en algunos casos, la industrialización de los productos agropecuarios), o mirando aguas arriba (los insumos agropecuarios, bienes o servicios). Se trata por lo común de empresas grandes, que habitualmente comenzaron en la comercialización hasta la producción industrial y luego se expandieron a la actividad primaria (lo que también tiene venerables antecedentes históricos). Por ello, su organización y su lógica operativa suele seguir vinculada con la actividad comercial o industrial, que suelen ser las principales del grupo.

Para tener una visión más completa de este panorama, conviene examinar un par de asuntos adicionales. En primer lugar, el cometido que le cupo al estado. Dado el proceso de liberalización comercial, y la desregulación de la economía, en presencia de una manifiesta debilidad del sector público y la consecuente ausencia del estado en el campo, fue funcional a la modernización y aumento de la productividad de un sector muy competitivo que había estado perjudicado por políticas reguladoras y en cierta forma distribucionistas. Sin embargo la debilidad del estado resultó en la incapacidad de instrumentar políticas que aseguraran un desarrollo más equilibrado con más amplio acceso de todos los participantes a los beneficios de la modernización y más equitativo en la distribución del ingreso entre los distintos eslabones de las cadenas productivas.

Otro asunto son los riesgos ambientales de la nueva agricultura, también descriptos en otros artículos de este número, que se incrementan cuando la propiedad de la tierra se disocia de las decisiones de producción. El terrateniente productor tiene interés concreto en proteger el recurso suelo, que es parte principal de su capital. Con el arrendatario, en cambio, existe el potencial riesgo de que tome decisiones de producción orientadas a obtener resultados en el corto plazo, y que desestime sus consecuencias sobre la conservación del suelo y su productividad en el largo plazo. Por esto resulta de especial importancia desarrollar formas contractuales que consideren la protección del recurso pues el arrendatario frente a un

mercado de tierras competitivo y de corto plazo, opta por aquel cultivo que le remita mayores beneficios. A los efectos de dimensionar la magnitud de esta cuestión en el cuadro A2 se presentan la cantidad de tierras arrendadas y bajo contratos accidentales para 2002 en argentina, donde se muestra que el 70% de la superficie pampeana no era manejada por sus propietarios.

En materia de la concentración de la actividad agropecuaria en su rama agrícola y, a su vez, la concentración de esta en unos pocos cultivos, y dejando nuevamente de lado los efectos ambientales, existe preocupación por la mayor vulnerabilidad de la economía de las empresas y, por extensión —dada la magnitud de su contribución al PBI y a la balanza de pagos—, de la economía nacional ante variaciones de precios en el mercado internacional. En efecto, ante una caída significativa en los precios internacionales o la aparición de alguna enfermedad que afecte estos cultivos las condiciones económicas de los productores agrícolas serían fuertemente afectadas y en consecuencia las exportaciones de estos productos disminuirían considerablemente afectando el principal rubro de la balanza comercial nacional. En este sentido resulta apropiado que el productor agropecuario maneje información confiable y lo más completa posible sobre los temas que afectan los principales cultivos del país. Para de esta manera establecer estrategias de acción de acuerdo con el análisis de posibles escenarios futuros. En este sentido, las instituciones del sector podrían desarrollar mecanismos para hacer de esta información un bien de uso y manejo público.

En materia social y política, la estructura agraria argentina adoleció desde sus comienzos de una debilidad sustantiva: una parte importante de los propietarios no vivía en el campo y, por lo tanto, no contribuía al desarrollo de las comunidades rurales, ni influía sobre el poder político para que se hicieran las inversiones necesarias para el desarrollo rural. Adicionalmente, durante la década del 50, con la mecanización de la mayor parte de las actividades agrarias, la población rural comenzó a migrar hacia las ciudades en busca de trabajo. Se conformaron así los grandes aglomerados urbanos, y se debilitó políticamente el sector rural. Sin embargo, durante la década del 90, con la modernización y el cambio de los precios relativos que acompañaron a la estabilidad monetaria con tipo de cambio fijo, un número importante de productores, especialmente de las nuevas generaciones, optaron por regresar al campo e, indirectamente, fortalecieron la sociedad civil rural.

Si bien la mayor parte de las empresas agropecuarias puede considerarse inserta en el circuito económico local, el auge de la agricultura de contrato y la presencia de algunos de los nuevos actores mencionados podría convertirse en un elemento negativo a este proceso social y políticamente importante. Por lo general, las áreas de dirección y de administración de las empresas que dominan el negocio agrícola no están físicamente presentes en ámbitos rurales, y la participación social y política de sus integrantes en dichos ámbitos es baja.

El otro factor a tener en cuenta es la concentración de la propiedad de la tierra, que tuvo lugar como consecuencia del proceso que se mencionó de pérdida de rentabilidad de las explotaciones pequeñas en comparación con las medianas y grandes. El número de pequeñas explotaciones que dejaron de existir, unido al aumento del número de establecimientos de entre 200 ha y más, modificó la estructura agraria, como se muestra para el caso pampeano en la tabla 2.

Tabla N° 2, Cantidad y superficie de las provincias pampeanas, según escala de extensión

	Censo 1947		Censo 1960		Censo 1988		Censo 2002	
	Explotación	Explotación	Superficie (miles de ha)	Explotación	Superficie (miles de ha)	Explotación	Superficie (miles de ha)	
Menos de 25	73 743	55 278	640	31 105	366	17 034	203,9	
25 a 100	92 343	83 741	5 169	53 268	3 237	33 496	2 056,4	
101 a 200	55 035	48 872	7 255	35 846	5 278	24 294	3 607,7	
201 a 1000	49 880	49 164	17 718	53 210	22 890	44 330	20 094,2	
1000 a 2500	6 377	7 280	11 681	9 735	14 992	10 294	15 968,6	
mas de 2500	4 615	3 885	21 249	4 308	23 709	4 664	26 440,0	
Total	281 993	248 220	63 711	187 472	70 472	134 112	68 371,0	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Pizarro J. B. (2003:69) y CNA 2002

Finalmente, la existencia de estos nuevos actores propios de la dinámica agroproductiva pampeana no sería tan fácilmente extrapolable a la totalidad de las áreas extrapampeanas vinculadas a actividades específicas, las cuales fueron afectadas por el escenario nacional anteriormente descrito en forma diferente y por las condiciones propias de las actividades que en cada caso se desarrollan. Sin embargo, dado el grado de expansión de los cultivos “típicamente” pampeños hacia zonas en las que comúnmente no se encontraban, estos actores han cobrado relevancia en otras partes del territorio nacional, aunque con menos importancia y una durabilidad posiblemente, efímera.

Anexo de datos

Cuadro A1. EAP que trabajan con servicios de Maquinarias contratadas

Total del país, por provincias y zonas	297 425	97 290	33%
Pampena	134 112,0	62 814,0	47%
Buenos Aires	51 107	21 560	42%
Córdoba	25 620	13 795	54%
Entre Ríos	21 577	5 873	27%
Santa Fe	28 034	17 579	63%
La Pampa	7 774	4 007	52%
NEA	66 433	10 043	15%
Corrientes	14 673	2 155	15%
Chaco	15 694	4 619	29%
Misiones	27 072	2 665	10%
Formosa	8 994	604	7%
NOA	35 953	10 401	29%
Jujuy	4 061	1 140	28%
Salta	5 575	1 842	33%
La Rioja	5 852	812	14%
Catamarca	6 694	1 814	27%
San Luís	4 216	698	17%
Tucumán	9 555	4 095	43%
Cuyo	38 454	9 016	23%
Mendoza	28 329	7 152	25%
San Juan	7 927	975	12%
Neuquén	2 198	889	40%
Patagonia	22 473	5 016	22%
Río Negro	7 035	545	8%
Chubut	3 574	308	9%
Santa Cruz	944	58	6%
Santiago del Estero	10 830	4 104	38%
Tierra del Fuego	90	1	1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CNA 2002, INDEC.

Tabla A 2. Superficie arrendada por provincia en 2002

Provincia	Superficie total (1)	Superficie arrendada (2)	Relación (2/1)
Total del país	119 355 019,7	38 330 876	32%
Pampeña	32 499 682,0	22 662 365,7	70%
Buenos Aires	12 723 722,2	10 727 861	84%
Santa Fe	5 548 260,9	4 587 221	83%
La Pampa	6 697 315,1	3 914 638	58%
Entre Ríos	3 621 268,0	2 098 896	58%
Córdoba	3 909 115,8	1 333 751	34%
NEA	32 162 683,6	7 183 563,0	22%
Formosa	4 194 597,2	452 844	11%
Chaco	5 929 534,2	5 334 090	90%
Santiago del Estero	3 842 869,7	474 861	12%
Corrientes	16 406 103,3	894 511	5%
Misiones	1 789 579,2	27 258	2%
NOA	32 867 620,8	5 853 819,4	18%
Río Negro	10 209 673,3	1 946 224	19%
Tierra del Fuego	1 030 751,7	26 125	3%
Santa Cruz	17 091 081,7	1 978 740	12%
Chubut	4 536 114,1	1 902 731	42%
NOA	14 079 894,9	1 857 434,9	13%
Tucumán	789 462,2	264 820	34%
Jujuy	952 367,7	211 321	22%
Salta	3 565 188,7	495 693	14%
Catamarca	1 387 902,3	75 319	5%
La Rioja	2 847 641,1	135 770	5%
San Luís	4 537 332,9	674 513	15%
Cuyo	7 745 138,4	773 693,0	10%
Mendoza	5 313 819,1	635 933	12%
San Juan	524 777,0	35 394	7%
Neuquén	1 906 542,3	102 366	5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CNA 2002, INDEC.