
La concentración económica del agro pampeano, 1990-2015 (un ensayo breve)

Diego Ariel Fernández

1. Introducción a las cifras de la concentración productiva

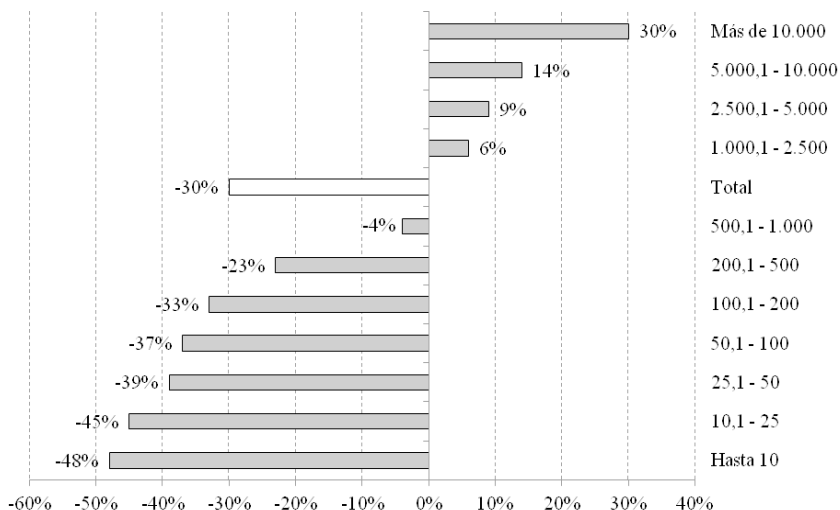
El último cuarto de siglo atestiguó muy fuertes transformaciones en la agricultura pampeana. Dentro de éstas, han sido especialmente señaladas y estudiadas las vinculadas a los niveles de producción. Quien escribe no desdeña la importancia mayúscula del tema (baste señalar que en los mejores años del *modelo agroexportador* que presentaba al país como el “granero del mundo” las cosechas argentinas no llegaban a las 15 millones de toneladas, mientras que hace ya años oscilan en torno a las 100 millones, con las imaginables implicancias para nuestra economía dependiente); solamente critica la *unilateralidad* con que frecuentemente se trata esta cara del complejo entramado de procesos que modificaron aquel ámbito rural. Resulta notable, por ejemplo, lo poco que se sabe sobre quienes cargan con el grueso de la tarea de generar los tan acrecentados volúmenes producidos, los obreros rurales (¿cuántos son, cómo se organizan sus tareas, en qué condiciones trabajan?). Son especialmente apreciables a este respecto los recientes estudios del Dr. Villulla, que ayudan a disipar la niebla que envuelve esta problemática. Este trabajo resume los aspectos centrales de un pasivo social que se ha acrecentado en paralelo a la así llamada (por los más enfáticos partidarios del enfoque *productivista*) “segunda revolución en las pampas”. Este es el *proceso de concentración económica*, que se acelera notablemente desde la sanción del *Plan de Convertibilidad* a comienzos de la década del ‘90.

El descenso en el número de explotaciones agropecuarias (EAP) pampeanas es un fenómeno tardío, dado el crecimiento en la cantidad de explotaciones que significó la puesta en producción de la región (bajo la lógica del capital), recién completada bien entrado el siglo XX; caracterizada en lo fundamental por el (opresivo) alquiler a inmigrantes de parcelas de los grandes latifundios que se habían consolidado con el correr de la centuria previa. El relevamiento censal de 1952 va a registrar el máximo de unidades en actividad, y es recién al comparar los datos de este operativo con los del Censo de 1969 que se encuentra una primera baja

en la cantidad de EAP (cuando ya no sólo había pasado bajo ese puente el agua del derrocamiento de Perón sino también la de la promulgación de la “Ley” Raggio que perfeccionaba el desensamble de las normativas que protegían al chacarero arrendatario). Decrecimiento que resulta ciertamente moderado (de 290.000 a 265.000; un 8,6% en 17 años).

Continuando el análisis de los censos, puede deducirse que va a ser recién durante la última década del siglo XX que este desarrollo va a dar un salto en calidad, pues al estudiar la demografía socioeconómica se comprueba que la “mortandad” de unidades va a llegar al 30% en el período. Esto se puede apreciar en el gráfico 1, en el que se descompone esa media considerando los diferentes estratos según escala de extensión. Es fácil apreciar cómo la tasa promedio esconde cifras peores para las EAP de menor tamaño, mientras que recién los grupos de más de 1.000 hectáreas explotadas suben en cantidad y área ocupada (destacándose que ésta, 1988-2002, es la primera comparación intercensal en la que se observa una caída incluso en el número de EAP de entre 500 y 1.000 hectáreas, peldaño éste que hasta los '90 crecía en miembros y absorbía superficie).

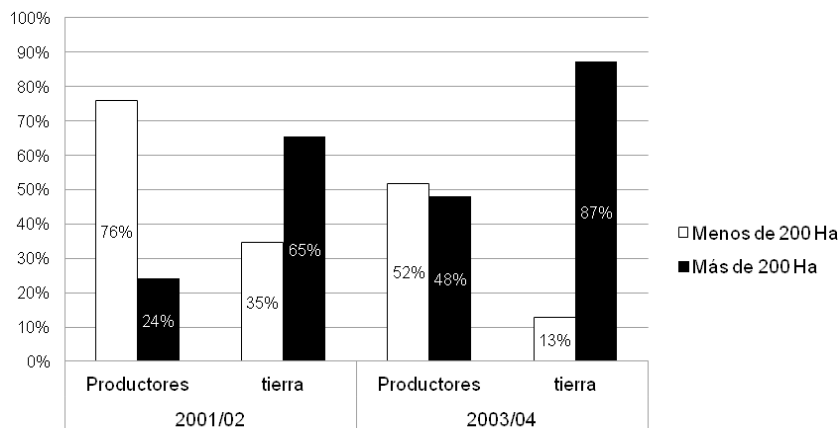
Gráfico 1. Variación en la cantidad de EAPs de la región pampeana, según escala de extensión (has.) 1988-2002.



Fuente: Elaboración propia en base a CNA 1988 y 2002.

Desgraciadamente no es posible obtener información comparable para el período posterior a 2002, dado que el operativo que hubiera debido generarla, el Censo Nacional Agropecuario de 2008, fue ejecutado por el INDEC de forma muy deficiente, particularmente en lo referido a la región pampeana –y a su agricultura en particular. Para salvar transitoriamente este problema se puede recurrir a encuestas parciales que han realizado entidades como el *Centro de Agronegocios y Alimentos* de la Universidad Austral y el *Grupo de Estudios Agrarios* de la UNR. En coincidencia con otros indicios al respecto, del estudio de la información relevada se desprende que la tendencia a la concentración de la producción ha continuado tras el abandono de la Convertibilidad. El gráfico 2 da muestras de que el proceso no sólo continuó sino que lo hizo a paso redoblado.

Gráfico 2. Cantidad de productores y superficie que ocupan (participación porcentual), según escala. 2000-01/2003-04.



Fuente: Elaboración propia compilando datos de GEA-UNR.

A lo largo de estas páginas se resumirán ideas centrales de una investigación UBACyT realizada en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (FCE-UBA). La misma pretende aportar luz sobre los factores que determinan y condicionan este proceso.

Se divide el cuerpo del texto en tres apartados. En primer lugar (apartado 2), se presenta al fenómeno motor de esta evolución, que es la consecución de economías de escala por parte de una cúpula sectorial. Los puntos 3 y 4 exponen aquellos factores condicionantes que más han influido: el cambio tecnológico y el accionar estatal.

2. Economías de escala

Este es el aspecto *motor* del proceso de concentración del capital. Cuando una empresa opera en gran escala obtiene costos diferenciales –menores– que le posibilitan un mejor desempeño en la competencia, lo que por cierto facilitará su crecimiento y con éste una ampliación ulterior de los beneficios de escala. Sobresalen en la agricultura pampeana las que en la literatura especializada se denominan *economías pecuniarias*, que son los descuentos que se obtienen por adquirir los insumos en grandes cantidades; los que habilita el proveedor dado que un gran contrato le evita todos los costos de mercadeo que supondría colocar el mismo volumen distribuido en una miríada de pequeños compradores dispersos (por ende, esto se articula con un proceso paralelo de concentración en los eslabones comerciales de la cadena). La magnitud de los beneficios puede estimarse (cuando, por ejemplo, se observan las estructuras de costos de fideicomisos financieros agrarios organizados por empresas de fuste como Los Grobo, Cazenave o AGD) en un ahorro de entre el 20 y el 25% respecto de los precios de abastecimiento normales. Esta sería una ventaja que promedia el total de costos, siendo que su apertura muestra que los descuentos son más sustantivos en el aprovisionamiento de insumos y algo menos importantes en la contratación de servicios (tercerizar la siembra, pulverizaciones, la cosecha en contratistas especializados en estas tareas).

También, por supuesto, los grandes capitales agrarios registran lo que se llama economías de escala *reales*: al operar sobre una superficie mayor diversos costos fijos se licúan en el cálculo por hectárea (costos de estructura, de servicios profesionales, amortización de equipos en el –no muy frecuente– caso de poseerlos, etcétera).

En el grueso de las actividades económicas, esto se asocia a una baja en el precio del producto ofrecido: una ventaja en los costos le permite a la firma que los consigue el vender más barato despojando así de clientes a sus rivales. La agricultura pampeana presenta una variación de este fenómeno, dado que la cotización de la tonelada de grano en los mercados internacionales en lo fundamental no se forma en este plano microeconómico, sino que surge de la interrelación de variables macro¹ y queda fijada de forma igualitaria para los productores primarios, cualquiera sea su tamaño. El desplazamiento en este sector toma entonces

1 Estos incluyen el crecimiento de la demanda asiática, la intensificación en el uso de biocombustibles (y por ende aquí juega un rol el precio del barril de crudo), el recalentamiento especulativo en los mercados de futuros, etc.

un curso algo indirecto: ante precios exógenamente determinados, las economías de costos se traducen en que la empresa grande se encuentra al final de la campaña con ganancias mayores, excedente que le posibilita, en el período subsiguiente, ofrecer un monto mayor por el alquiler del suelo; mayor especialmente que el que está en condiciones de ofrecer un productor *chacarero* o PyME de otro tipo. Incluso –y éste, el a veces llamado “minirrentismo”, es una práctica que crece sin pausa– la empresa a gran escala está en condiciones de tomar la tierra de la empresa pequeña o mediana propietaria al prometerle como alquiler una cantidad de dinero que compite con lo que su titular está en condiciones de obtener si decide realizar por sí mismo la explotación del predio. Y de esta forma es que va ampliando la extensión de su negocio. Los “pools de siembra” (por emplear una expresión impresionista) son entonces agentes que impulsan *hacia arriba* el valor de la renta del suelo; este es un hecho que a veces no es considerado por análisis que privilegian el estudio de la contradictoria disputa por el reparto del excedente que existe entre los terratenientes y los grandes capitales agrarios.²

Por lo demás, la consecución o ampliación de las superficies involucradas (partiendo de 5.000 hectáreas en agricultura, empresas de la cúpula llegaron a operar centenas de miles) ha tomado cuerpo mediante un formato organizacional en el cual se minimiza la inversión en bienes de capital: las tareas se subcontratan a (pequeñas) empresas que las llevan adelante. Esta *forma* les posibilita disponer del capital para el mayor acaparamiento de superficie mientras que les permite disolverse y dedicarse a otros negocios más lucrativos en el caso de que se presenten oportunidades en tal sentido. Adicionalmente, evitan relacionarse jurídicamente a una nómina numerosa de asalariados, ahorrándose las complejidades del caso; y es un tema a indagar la visibilidad que tienen este tipo de compañías para las agencias tributarias nacionales y subnacionales. Este formato –complementado por la *vía alquiler* que también se sigue para incorporar los campos– muchas veces es presentado (por los directivos de las empresas, investigadores académicos y el propio Estado) como propio de una “empresa red”. Sin embargo, ese concepto –que no tiene una definición universalmente compartida– alude más a fenómenos relacionados con la interacción con una demanda volátil que desea personalizar su consumo, o con la gestión del conocimiento como elemento clave en la

2 Por otra parte, resulta imprescindible destacar que la frontera entre estos dos actores económicos es sumamente difusa, pues está sobradamente comprobado que los agentes más dinámicos en la expansión de la superficie que controlan son los casos *mixtos*: el gran propietario que amplía su radio de operaciones mediante alquileres.

obtención de cuasi-rentas; cosas éstas que en la teoría desplazan a las “fordistas” escalas como origen de una rentabilidad superior. Como este tipo de realidades son más bien ajenas a la producción en masa de granos para forraje en un sector en el que los planteos tecnológicos se difunden a una velocidad insuperable, no parece adecuada tal caracterización; por lo que aquí se la evita y se remarca el peso de las economías de escala en el caso de que el lector sí adopte esa terminología pero inconsciente del antagonismo que tiene conceptualmente con aquellas.

3. Implicancias del nuevo paradigma tecnológico

De entre las varias modificaciones que se han producido en el plano técnico, dos refulgen con particular intensidad: una es el incremento exponencial en el uso de agroquímicos, otra es la plena difusión de un nuevo “paquete” productivo asociado a la implantación del cultivo dominante, la soja que demanda Asia. Ambas van a medrar *cæteris paribus*— la capacidad de resistencia de la pequeña o mediana producción.

En cuanto al primer fenómeno, se destaca la tardía incorporación de la argentina a los planteos con fertilización. El uso de nutrientes artificiales era mínimo hasta fines del siglo XX: si se considera el indicador *consumo de fertilizantes/superficie implantada total* se halla que tal cociente en la campaña 1990/91 era de sólo 14 kg por hectárea, creciendo a 67,2 en la 2000/01 y a 106 en la 2010/11. A partir de 2002, incluso los planteos sojeros (por particularidades biológicas este cultivo requiere menos) pasan a ser fuertes demandantes de abonos.

El incremento no fue menos intenso en el consumo de fitosanitarios, capitaneados por el *glifosato*, un herbicida de amplio espectro. Aquí, considerando las campañas agrícolas recién referidas, la progresión es 2-6-10 litros por hectárea. Este proceso global de rápida adopción de químicos estuvo ciertamente influido por medidas políticas que se considerarán en el siguiente apartado; por lo pronto vale aclarar que, en un proceso no exento de contramarchas, la inversión en este tipo de productos pasó de una media de 29 dólares por hectárea a comienzos de los '90 a 109 U\$S/ha en la campaña 2010/11, cosa que ya de por sí es un factor que sesga la capacidad de producir en favor de los agentes con mayor y mejor acceso al financiamiento.

Sin demérito de la magnitud de esta transformación y de sus implicancias, el cambio más notable en el período considerado se produce a partir de 1996, año en que se autoriza el uso de semillas de soja gené-

ticamente modificadas para resistir al glifosato. Esto configuró el nuevo paquete: la siembra directa, sistema que reduce a la nulidad todas las labores previas a la implantación propiamente dicha (con el consiguiente ahorro de costos y tiempos de trabajo) había estado hasta entonces inhibida por los graves problemas de enmalezamiento que aparejaba la no roturación del suelo. Al permitirse el uso de la soja resistente, los mismos son controlados mediante la fumigación con glifosato. Aquí también la difusión del nuevo esquema técnico fue plena: en cuanto a la semilla, ha desaparecido la que no incluye la modificación transgénica, el reemplazo ha sido total. Por su parte, la siembra directa ha desplazado asimismo en una medida determinante a la labranza convencional (abarcando por cierto en distinta medida al resto de los cultivos más importantes). Su coeficiente de prevalencia era del 14% al momento de liberarse la semilla transgénica, trepando al 50% al final de la década (campaña 2001/02) para de allí derivar en que en la campaña 2010/11 el 83% de la superficie implantada con los principales cereales y oleaginosas se sembraba *en directa*.

Estas transformaciones no han sido neutras en materia de concentración económica. Por una parte, hay que considerar el tendal de unidades productoras que usualmente deja en el camino todo cambio tecnológico, en especial desde que el nuevo esquema requiere nuevas máquinas sembradoras (cuyo costo dio un salto abrupto entre las campañas iniciadas en 1996 y 1997), mayor espalda financiera y conocimientos específicos que no desarrollan todos. Por otra, hay una cuestión más sutil pero no menos importante: el cambio en el peso relativo de los componentes de la inversión a realizarse. Las modificaciones en la forma de producir comentadas coinciden en una tendencia: el incremento (en el total de los costos por hectárea) de los gastos devengados en la compra de bienes de consumo intermedio; al mismo tiempo que retrocede el dinero insumido en pagar sueldos. Esto fue ocurriendo, principalmente, por el notable aumento en el uso de agroquímicos –y la evolución creciente de sus precios en el siglo XXI– y por la drástica disminución de horas de trabajo que requiere la *siembra directa*. Y esta variación relativa potencia una diferencia clara entre los agentes que llevan adelante la producción. La característica definitoria de un chacarero es la base familiar de la explotación; esto es, sus titulares se dedican al trabajo agrícola. Esto permite cierta defensa contra los grandes capitales toda vez que el costo salarial, que estos deben afrontar en efectivo, para aquellos no constituye una erogación contable o financiera; está bastante documentada la sub-valoración que hacen este tipo de productores de lo que sería la remuneración del propio esfuerzo. Y

al revés: en las dos décadas crece con fuerza el gasto en insumos, sobre el cual la gran empresa obtiene sus principales economías de escala. Se entiende entonces cómo este doble resultado del cambio tecnológico facilita la hegemonía del gran capital agrario.

4. Las políticas públicas

El abandono de la Convertibilidad a comienzos de 2002 va a marcar un parteaguas en el marco que conforman las directivas estatales, a partir del cual se pueden analizar tanto los cambios como las continuidades a este respecto entre las dos décadas.

Lógicamente, la arista en la que se destaca la discontinuidad más importante es la que refiere a la política cambiaria. Luego de intentar durante el año 1989 planes de ajuste más “convencionales” (devaluatorios), el gobierno va a cambiar radicalmente el enfoque. En complemento a la reestructuración de la deuda con Nicholas Brady (el secretario del tesoro estadounidense) se lleva adelante el proceso de privatización más intenso que haya visto la historia económica internacional (a excepción de lo acontecido en algunos países de la ex URSS). Éste proveyó las divisas para respaldar los “bonos-Brady” y para sustentar el lanzamiento de un tipo de cambio fijado en un nivel real notablemente más bajo que en la década previa. Este proceso se agudizó con el paso del tiempo: la “inflación 0” de los ‘90 no es más que una exageración basada en la estabilidad de precios de los (recesivos) últimos años del ciclo y en la comparación con los picos hiperinflacionarios de 1989-1990. La realidad es que entre la fijación del dólar en un valor de 10.000 australes a comienzos de 1991 y el año 1995 se acumuló una inflación minorista del 75%; contra la que el constante valor del dólar –que era presentado como un “ancla” para frenar alzas aún superiores en los precios– quedó relativamente por detrás. La profundidad y la duración de la apreciación cambiaria desnudó un costo que había permanecido oculto a lo largo de décadas: el costo de vida de la familia titular del predio. En efecto, ocurre que el valor del dólar está muy correlacionado con los costos de maquinaria e insumos, donde el componente importado es significativo; sin embargo, se vincula de una forma mediada con el costo de vida en el país, puesto que aquí pesan mucho los *servicios*, no transables internacionalmente. Léase: con el andar del plan de convertibilidad se trastocaron los precios relativos de la economía, encareciéndose el costo de vida en relación al de los insumos. Si a esto se le suma el hecho de que la proporción entre el costo

de mantenimiento familiar sobre el total de ingresos prediales es mucho mayor para un chacarero que para una familia titular de una gran empresa agropecuaria, el resultado es contundente: a la vez que se abarataron los bienes en los que la gran firma vuelca sus excedentes, se encarecieron aquellos que sólo para una PyMe resultan significativos. Puede decirse, volviendo al apartado 2, que el costo de vida de una familia es un gasto, y no menor, *sujeto a economías de escala*: se licúa al repartirse en el ingreso proveniente de más hectáreas. A esto contribuyó, por supuesto, la fuerte reducción de aranceles a las importaciones (arancel 0 incluso si la mercadería tenía origen en algún país del flamante MERCOSUR), incentivo a la importación de maquinaria y agroquímicos que se profundizó en la década siguiente con el recorte a las alícuotas de los fertilizantes fosfatados.

La continuidad entre los dos períodos se verificó también en otras facetas del accionar estatal: el desensamble de organismos que podían proveer de cierta red de contención en años “malos” a los productores con menos recursos –la Junta Nacional de Granos, principalmente– no fue revertido y el marco liberal en este aspecto perdura hasta el presente. Y lo mismo puede decirse del bajo coeficiente de cobertura de los programas de apoyo que específicamente se centraban en la producción de tipo familiar-capitalizada, con su mayor exponente en *Cambio Rural* (construyendo un indicador de cobertura como lo es el total de participantes sobre el número potencial de beneficiarios, se encuentra que de un valor ya de por sí muy modesto en los '90 –9,7% en 1999– se pasa a uno aún inferior posteriormente –8,4% en 2008).

Como se señaló, la ruptura más importante se verificó en el manejo cambiario: la gran devaluación de 2002 operó en sentido inverso al reseñado unos párrafos arriba, encareciendo de forma relativa los bienes que pesan más en la demanda de la gran empresa y aflojando en esa relación las tensiones referentes al costo de vida (por supuesto, sólo para quienes colocan su producción en el exterior, que es el caso aquí). Sin embargo, otras medidas van a darle una impronta particular a la última década, impronta que puede sintetizarse en la palabra *indiferenciación*. El poder ejecutivo va a implementar políticas que implican transferencias económicas muy significativas, y las va a aplicar de forma indiscriminada hacia el interior del universo de explotaciones rurales. Quizá la más sonada sea la reinstalación de los derechos de exportación (las “retenciones”), que fueron virtualmente suprimidos en la década anterior. Dentro del esquema fiscal para el “campo”, este impuesto resulta por lejos el más importante (en soja, la alícuota fue aumentando desde los primeros meses de 2002 hasta ubicarse en el 35% sobre el ingreso bruto), y no prevé ningún

tipo de segmentación entre quienes recae el gravamen (y difícil sería que lo hiciera dado que los agentes formalmente gravados son las firmas exportadoras, que luego trasladan vía el precio del grano este costo a los productores primarios). A esto se sumó el hecho de que impuestos que estaban diseñados de forma “progresiva” fueron perdiendo esta característica al calor del proceso inflacionario. El impuesto a las ganancias a las personas físicas, que es el marco en el que tributa la mayoría de las PyMEs agrarias, se tornó igualitario desde el momento en que no fueron actualizados los valores *nominales* que de ser superados obligan al contribuyente a pagar alícuotas mayores. Se comprende fácilmente: en el año 2000, debían pagar la misma tasa que las grandes empresas quienes declararan ganancias por 120.000 pesos anuales, 120.000 dólares de aquel momento. Sólo entraba en esta categoría el 1% de los inscriptos. Ese límite se ha mantenido, y por ende tributan la alícuota máxima quienes tengan ganancias de 120.000 pesos al año, cifra que en términos reales es una pequeña fracción de lo que fuera, haciendo que una proporción enorme de productores (en 2010, eran el 50%) deba afrontar las tasas más elevadas, similares o iguales a las que en teoría gravan al “pool”. El monotributo asimismo vio incrementarse sus parámetros de referencia muy por debajo de la inflación, convergiendo todas estas situaciones en un notable emparejamiento de la presión fiscal que afrontan productores grandes y pequeños.³

Por otra parte, tampoco hubo segmentación alguna en cuanto a las transferencias *hacia* el sector que significaron ciertas políticas, como el precio subsidiado del gasoil y, la más notable, la pesificación de las deudas que complementó a la devaluación. Si bien seguramente las explotaciones más pequeñas estuvieron sobrerrepresentadas en el total del endeudamiento –uno de los factores que de forma más intensa fogueó la concentración durante los ‘90, cuando el marco convertible exigía tasas de interés fuertemente positivas-,⁴ diversas fuentes estiman la superficie *hipotecada* en torno a los 16 millones de hectáreas, cifra que obliga a entender que buena parte de los endeudados eran terratenientes importantes. Y fue el conjunto el que se benefició de la formidable licuación de deudas que supuso el decreto 214/2002, que de la noche a la mañana

3 Nivelación que se da en un plano más elevado, como resulta esperable habida cuenta del incremento en la rentabilidad que supuso por años la combinación de la megadevaluación con la mejora en las cotizaciones internacionales.

4 Esta es otra discontinuidad económica entre las dos décadas: la política monetaria de la postrera mantuvo bajas, por momentos negativas, las tasas de interés reales (en otro contexto financiero internacional, por cierto que mucho más afín al cambio de comportamiento).

disminuyó a un tercio los pasivos bancarios, merced a las pérdidas que tuvieron los depositantes (y otros acreedores) en dólares y el propio Estado que muy generosamente financió la operación mediante la emisión de bonos.

Dado que estaban plenamente operativas las ventajas de la escala (y ganando efectividad, por todo lo mencionado en el apartado anterior), este tratamiento igualitario, desentendido de las diferencias entre quienes conforman la estructura socioeconómica del agro, objetivamente favoreció el avance del proceso concentrador. Y por cierto que contribuyó a la unidad política de los distintos agentes involucrados, cosa que se manifestó en el conflicto de 2008.

5. Reflexiones finales

El proceso de sojización *en sí* –que atraviesa las dos décadas a velocidad crucero– está asociado (entre otras consecuencias negativas en el plano social) a una reducción en el número de unidades productivas, como se puede constatar al analizar partido por partido cómo evolucionaron aquellos en los que más creció esta agricultura. Esto es así dado que a todo lo señalado se le suman los costos de cambiar de actividad (de la ganadería de invernada, fundamentalmente). Con esta puntada terminamos nuestra aproximación al marco general en el que se desarrolló la producción agrícola pampeana en el período y quedan explicados los datos sobre concentración adelantados en la introducción. La ausencia de medidas específicas en oposición a este proceso (como podrían ser leyes de ordenamiento territorial, de segmentación de la carga fiscal, o la modificatoria a la ley de arrendamientos) ha facilitado su resultado de una trama social rural (más) degradada. El necesario debate sobre cómo queremos que se estructure la producción de una de las grandes riquezas que tiene la Nación (y todo lo que acarrea en materia de distribución de nuestra demografía) debe ser materia de participación de toda la sociedad, y no sólo de quienes están “en el sector”. Un escenario futuro posible en el que algunas centenas de mega empresas controlan la totalidad de las cosechas haría sentir sus consecuencias negativas sobre el conjunto.

