

CONOCIENDO AL ADVERSARIO DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGRARIOS: LOS *POOLS DE SIEMBRA* EN LA ARGENTINA

D. A. Fernández

Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA)
Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires

RESUMEN

En las últimas tres décadas, en la región pampeana argentina se ha verificado un relativamente acelerado proceso de concentración económica, reflejado en la marcada disminución del número de explotaciones agropecuarias de tamaño pequeño o mediano registradas por los censos. Como contracara de esto, se han formado grandes empresas que operan tomando en alquiler campos de terceros por decenas de miles de hectáreas, lo que configura un profundo cambio de la estructura económico social de la región, no exento de costos sociales. En este trabajo se analiza una de las figuras jurídicas que adopta la gran empresa, el Fideicomiso Financiero, para cuantificar la magnitud de las economías de escala que alcanza y su capacidad de diversificar riesgos. Finalmente, se presenta a prácticas asociativas llevadas adelante en la argentina como una reacción oportuna que permite a la pequeña y mediana producción enfrentar su desplazamiento.

Palabras clave:

Pools de siembra – Fideicomiso Financiero – Argentina

ABSTRACT

In the last three decades, the *pampeana* region of Argentina has been the scenario of an accelerated process of economic concentration. This is easily noted in the sharp diminution of the quantity of small or medium size agrarian productive units. In opposition, is growing the number of mayor lessee enterprises that operate over tens of thousands of hectares. This situation implicates profound changes in the socio-economic structure of the region, which is not exempt of social costs. This paper analyzes one of the juridical figures that the mayor enterprise adopts, the *Financial Trust Fund*, quantifying the magnitude of the scale economies that it achieves and it's capacity to diversify risks. Finally, it presents experiences of associative practices in Argentina as a valuable reaction that allows the small and medium size producers to confront it's displacement.

Key words:

Sowing Pool – Financial Trust Fund – Argentina

CONCENTRACIÓN ECONÓMICA EN LA REGIÓN PAMPEANA

El sector agrícola-ganadero de la argentina (especialmente orientado a los cereales y oleaginosas de exportación y asentado en su parte fundamental en la *región pampeana*) no escapa a

las tendencias generales del sistema económico, entre las que figura el desarrollo de procesos de concentración de la producción, el capital de trabajo y el uso de la tierra. El indicador más usual para evaluar dichos procesos es el número y tamaño de explotaciones agropecuarias (EAPs) registradas por cada Censo nacional Agropecuario (los últimos tres, llevados adelante en 1974, 1988 y 2002): Entre 1974 y 2002 las EAPs de la zona disminuyeron de 212.000 a 112.000, una tasa de desaparición del 47%. La evolución demográfica neta no refleja bien lo ocurrido con las explotaciones de tamaño más moderado: De las 150.000 de hasta 200 hectáreas que existían en 1974, solo se contabilizaron a comienzos del siglo XXI 58.000, un retroceso del 61%. La contracara de esto es la aparición de 322 explotaciones de más de 2.500 has.

La concentración de la producción dio un salto en la última década del siglo XX, marcada en la Argentina por intensas políticas de desregulación de los mercados y privatización de los activos de infraestructura (lo que impactó en el sector por la eliminación de las Juntas Reguladoras de Granos y de Carnes, organismos que cumplieron históricamente cierto rol de contención para el pequeño y mediano productor al fijar precios mínimos y sostén en años de bajas cotizaciones –ver LEON ET AL., 2003– y en los cambios tarifarios que surgieron al dejar de estar en manos públicas las vías férreas y asfálticas, la mayor parte de la actividad portuaria y la principal empresa petrolera del país –FERNÁNDEZ, 2008–) que coexistieron con una política cambiaria que sobrevaluó la moneda nacional estableciendo una paridad rígida con el dólar, afectando a la baja los ingresos en pesos argentinos del producto de la mayor parte de las EAPs, cuyo precio se fija en los mercados internacionales. Esta sobrevaluación, si bien facilitó el incremento de la producción mediante el abaratamiento de maquinaria agrícola e insumos importados, introdujo una presión máxima sobre quien, al margen de la capitalización de su empresa, debía obtener un ingreso crítico que le permitiera enfrentar el aumento del costo de vida para reproducir su núcleo familiar. Resulta esclarecedor en este sentido el trabajo de PERETTI (1999) para comprender la aparente paradoja de niveles de producción que superaron records año tras año que se produjeron en simultáneo con la desaparición, principalmente por quiebra, de cerca de 50.000 EAPs en la próspera región pampeana. Mostró como la *convertibilidad* se desdobló en dos escenarios distintos, según el agente económico tuviera lo principal de sus gastos atados a la evolución de los precios mayoristas (gran empresa que usa sus ingresos para reinvertir y ampliar escala) o los minoristas («empresa chacarera» que usa parte de sus ingresos en la reproducción del núcleo familiar), en años en que los primeros se incrementaron en mucho menor medida que los segundos (la quinta parte).

El hecho de que deban abandonar la producción 50.000 familias *chacareras* no implicó, por supuesto, que desaparecieran los cientos de miles de hectáreas sobre las que desarrollaban su actividad. Es así como en las últimas décadas se expanden los genéricamente denominados «*pools* de siembra», grandes empresas agropecuarias que mediante diferentes formas jurídicas reúnen una masa de capital de magnitud que vuelcan en arrendar campos de terceros y operar con ventaja respecto de los pequeños y medianos productores, produciendo el desplazamiento al que asistimos.

Pese a su creciente importancia, estas grandes empresas y su impacto en la estructura económico social del sector han sido poco estudiadas académicamente, teniendo quizá como la referencia más completa en POSADA ET AL (1998). El trabajo, fuertemente crítico del estado de las cosas que describe, recomienda, en el contexto de las políticas públicas esbozadas que no contemplaban los intereses de la mayor parte de los productores, una primera reacción por parte de

los agentes que van siendo desplazados: *La generación de economías de escala sin concentración*. Esto es, pugnar por prácticas asociativistas en el sector agropecuario.

«...la generación de economías de escala se ha logrado a costa de algún grado de exclusión productiva, económica y social... el funcionamiento de los pools constituye el mejor camino para la construcción de este tipo de economía, al tiempo que son importantes acicates para los procesos de abandono productivo y quiebra de comercios de agroinsumos y acopiadores locales. Frente a estas circunstancias se torna necesaria la generación de mecanismos socio organizacionales que permitan a los productores de pequeña y mediana dimensión alcanzar tales escalas» (p. 131-132).

En este trabajo reafirmamos esta conclusión de aquellos autores, en el sentido de que en ausencia de una política económico social superadora, una primera defensa del tejido social agrario es el de la negociación conjunta. En ese camino es que introducimos datos actuales sobre el funcionamiento de los más grandes *pools* de siembra argentinos, obtenidos al investigar la información de un tipo de forma jurídica que adoptan, el Fideicomiso Financiero (FF), herramienta regulada por la Comisión Nacional de Valores, ente que obliga a sus constituidores a presentar públicamente sus planes de acción. Entendiendo (y cuantificando) sus ventajas respecto de la pequeña producción es que esta podrá evaluar la magnitud de la defensa que podrá lograr al operar con prácticas asociativas.

QUÉ SON LOS FIDEICOMISOS FINANCIEROS APLICADOS AL AGRO. SUS CARACTERÍSTICAS¹

La figura del Fideicomiso Financiero es creada en la Argentina por la ley 24.441 de 1994, ley que también regula a aquella de la cual esta es un subtipo: el fideicomiso.² Este es un contrato de cesión en el que un *fiduciante*, propietario original de algún conjunto de activos, otorga la propiedad de estos a un agente, el denominado *fiduciario*, para que la ejerza en beneficio de un tercero, el llamado *beneficiario* del fideicomiso. Cuando se cumple el plazo u objetivo por el cual se establece el contrato, los bienes residuales se traspasan en propiedad definitiva a quien sea nombrado *fideicomisario*, que frecuentemente es el propio beneficiario (puede ser otra persona o incluso el fiduciante).

El atractivo característico de esta relación es que el fiduciante transmite la propiedad del patrimonio fideicomitado, pero el fiduciario no lo incorpora a la suya, sino que estos bienes se constituyen en una *propiedad fiduciaria* separada jurídicamente de ambas contabilidades, resultando entonces resguardada de los acreedores tanto de uno como del otro. El fiduciario, con el dominio de la propiedad, no puede ser exceptuado de ninguna maniobra culposa o dolosa en el manejo del patrimonio, y está obligado a producir informes periódicos sobre los movimientos del mismo, movimientos que, aunque con cierto grado de libertad, están señalados en el contrato de fideicomiso.

1. Una primera versión de parte de los desarrollos de este epígrafe se presentaron en las *VI Jornadas de Investigación y Debate: Territorio, Poder e Identidad en el Agro Argentino*; Resistencia, mayo de 2009. El autor agradece a Gabriel Scalerandi su ayuda en la construcción de la base de datos.
2. En realidad la figura del fideicomiso tiene antecedentes, que se remontan al art. 2.662 del código civil («sobre el dominio fiduciario»). Para un análisis acabado de la legislación actual y sus antecedentes ver MACKEPRANG (2002).

El fideicomiso *financiero* es uno en el que se emiten, como contrapartida del patrimonio fiduciario, *títulos valores* («títulos de deuda» y/o «certificados de participación») *que pueden ser objeto de una oferta pública*, siendo que los suscriptores de estos valores son los beneficiarios. En estos fideicomisos resulta obligatorio que el fiduciario sea una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores para actuar como tal (será la que emita y coloque los títulos en el mercado).

Este tipo de fideicomisos son utilizados, principalmente, para procesos de titulación de activos ilíquidos. El patrimonio fideicomitado aquí es en lo fundamental carteras de créditos. El fiduciante cede los créditos con sus intereses al fideicomiso, alzándose con la liquidez que le proporciona el que el fiduciario emita títulos negociables contra aquellos. Resulta en una manera de fondearse mucho más económica, ya que la entidad bancaria (fiduciaria) no es prestamista sino sólo comisionista y co-organizadora de la operación. La desaparición de buena parte del *spread* bancario vuelve el negocio muy interesante, sobre todo si se tiene en cuenta que luego se colocan con el efectivo conseguido nuevos créditos a la tasa activa de mercado.³ En un rol secundario, pero el más significativo a fines de este escrito, un FF puede ser la forma de fondear –tomando dinero a cambio de títulos valores directamente del mercado de capitales, a una tasa inferior a la activa bancaria– una operación productiva, donde el activo fideicomitado son, fundamentalmente, los derechos sobre el producto de la actividad a la que obliga el contrato de fideicomiso.

Cuadro 1. Tipología de los FFs agrarios constituidos entre 2004 y 2008

Destino de los fondos	Descripción
Titulización de créditos para pequeñas y medianas empresas rurales	Generalmente organizados por los bancos que otorgan los créditos pero con la participación de las grandes empresas comercializadoras –Nidera, Dreyfus, Bunge, por citar algunos ejemplos–, que se garantizan contractualmente la condición de monopsonistas respecto a las empresas seleccionadas para recibir los fondos. Constituyen el 43% del total de los FF agrarios.
Titulización de créditos para compras de Insumos	Organizados por las grandes casas proveedoras de agroquímicos, que así se desprenden de parte de su cartera de créditos. Representan el 32% del total de los FFs agrarios.
Titulización de créditos para la compra de maquinaria agrícola	Generalmente operaciones de leasing de entidades bancarias u otras financieras. Suman el 14% de los fondos agrarios.
Diversos	Constituyen pocas operaciones y muy variadas, como ser el financiamiento de cosechas de frutales, negocios de compraventa de tierras. Se corresponden con el 1% del total.
Financiamiento de <i>pools</i> de siembra	Financian grandes empresas tomadoras de campos, que garantizan el pago de los cupones con el producto de la venta internacional de los granos. Comprenden el 10% de los FF agrarios.

Fuente: Elaboración propia sobre documentos de la Comisión Nacional de Valores.

3. Contrarrestando parcialmente este beneficio, cabe señalar que los Fideicomisos Financieros tienen un costo de constitución: El Fiduciario debe ser remunerado por su papel (en los dedicados a la siembra en campos de terceros, que analizaremos luego, se asigna a este gasto entre 21.000 y 100.000 dólares, dependiendo del monto total de los valores colocados (es relativamente normal que el pago sea un pequeño porcentaje de ese monto, un 1%, por ejemplo). MACKEPFRANG (op. cit.) cifraba en 15.000 pesos el gasto en la publicidad de la colocación, en \$20.000 la auditoría y en \$15.000 el estudio de una calificadora de riesgo.

Construimos y analizamos una base de los cerca de 1.000 FFs constituidos entre 2004 y 2008, período de auge de esta herramienta financiera durante el que canalizó 11.274 millones de dólares, encontrando que los créditos al consumo totalizan el 73% de la masa colocada y el 80% de los fideicomisos constituidos. Dentro de estos, sólo una parte menor se ha dedicado al sector agrícola: el 4,3%, a un promedio de alrededor de sólo 100 millones de dólares al año. Construimos una tipología de estos fondos según su destino, que se expone en el cuadro 1.

Nos centraremos en el último tipo propuesto en el cuadro 1: La utilización por parte de grandes empresas agropecuarias de los FF para fondear sus operaciones a gran escala. La cifra movilizada mediante la herramienta es pequeña en magnitud, lo interesante es que por ofrecer títulos al público resulta obligatorio mostrar los planes de inversión, lo que nos permite comprender las ventajas de la escala para el resto de los grandes capitales, organizados mediante otras figuras jurídicas.

Han sido cinco los emprendimientos de este tipo llevados adelante, todos ellos por empresas de abundante tradición en el sector productor de granos de exportación (Los Grobo, el estudio Cazenave y Aceitera General Deheza –AGD–). Los tiempos manejados han sido variables, desde un fondo creado exclusivamente por una campaña hasta otros que reinvierten parcialmente lo obtenido proyectando un horizonte de cuatro años agrícolas consecutivos. El cuadro 2 expone las hectáreas totales sembradas mediante este proceso, sabiendo que en promedio cada fondo operó sobre 38.000 hectáreas reuniendo para ello 11 millones de dólares.

Cuadro 2. Área proyectada de siembra por cultivo y campaña en planes de inversión de Fideicomisos Financieros, en has. 2004–2010.

Cultivo	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Girasol	1.805	9.777	15.026	25.514	20.391	10.329
Maíz	3.309	8.673	9.329	22.302	16.910	8.061
Maní	150	368	388	20.823	867	449
Soja (1ª + 2ª)	8.874	23.533	39.049	83.560	45.775	29.112
Trigo	902	7.484	22.046	30.221	12.477	7.095
Cebada	0	1.950	0	999	1.039	1.089
Total	15.040	51.785	85.838	183.419	97.460	56.135

Fuente: Elaboración propia sobre documentos de la CNV

El cuadro nos muestra una cartera diversificada con su eje central en la soja, que oscila entre el 45 y el 52% del total de hectáreas, con un pico al inicio de la serie del 59%. Este cultivo se complementa fundamentalmente con el girasol, el trigo y el maíz, en ese orden aunque por escasa diferencia: En promedio se siembran 13.400 has. de girasol, 12.500 de trigo y 11.000 de maíz por campaña.

Esto que ocurre en el total se replica en cada uno de los fideicomisos individuales, con la sola excepción del que organiza AGD, en el que el principal cultivo planeado es el maní con el 50% del área: en todos ellos sembrar soja es el objetivo principal. El resto de los cultivos funciona como reductor del *riesgo de precios* que está aparejado a privilegiar un único producto. El cuadro 3 ilustra el punto. Allí están calculados los desvíos estándar y las varianzas de los precios de los principales cultivos de cada uno de los cinco FFs (soja generalmente, maní en el caso de AGD), y las mismas medidas de dispersión para las series del precio amalgamado que recibe cada fondo, que

es el precio promedio de todos los granos que comercia, utilizando como ponderador la cantidad de has. implantadas de cada uno.⁴

Cuadro 3. Medidas de variabilidad de precios de los cultivos principales y de los precios amalgamados de cada FF.

Precio	Varianza	Desvío Estándar
SOJA	2.002	44,7
F.F. FAID 2011	1.365	36,9
F.F. FIDEAGRO 2009	1.034	32,2
F.F. GROBO I	1.273	35,7
F.F. GROBO 2	1.364	36,9
MANI	16.898	130,0
F.F. AGD I	6.260	79,1

Fuente: Elaboración propia sobre datos de SAGPyA y documentos de la CNV

Como se puede apreciar en la disminución de los indicadores de dispersión de las series consideradas, la diversificación productiva tiene el efecto de reducir el riesgo de precios que supondría destinar toda la inversión a una única variable, sin que por esto cada fondo deje de tener lo principal de su negocio en cierto cultivo, esencialmente la soja. Otra forma de disminuir los riesgos comerciales que logran estos emprendimientos es a través del fluido acceso a las más sofisticadas operatorias de coberturas y ventas a futuros. Los cinco Fideicomisos declaran acceder a este tipo de instrumentos en sus «Planes de Inversión, producción y estratégico», si bien son los dos F.F. que organiza la empresa «Los Grobo» los únicos que nos brindan una estrategia predefinida: se coloca (mediante futuros, opciones y *forwards*) un 30% del producto al momento de arrendar, un 30% sobre el desarrollo de los cultivos, y el 40% restante queda libre para las oportunidades de negocios que puedan surgir durante y tras la campaña agrícola.

La disminución de riesgos es una de las dos cartas ganadoras que tiene la estructura productiva del gran capital arrendatario, y no solamente la relativa a los precios que recién cuantificamos. El *pool* diversifica asimismo el riesgo climático, al sembrar en lotes ubicados en los rincones más diversos de la región pampeana. El cuadro 4 nos ilustra la cobertura que logra el Fideicomiso Financiero Fideagro 2009, seleccionado a este fin por tener en su PIPE más desglosadas las cabecezas de partidos donde arrienda campos. Debe señalarse, además, que dentro de cada uno de los departamentos donde tiene lugar la siembra, el *pool* contrata diversos campos.

El otro elemento, saliendo ya de la dispersión de todo tipo de riesgos, en cuanto a su estructura productiva, que permite la ventaja de este tipo de capitales es, por supuesto, la obtención de importantes economías de escala en la compra de insumos y la contratación de servicios. Son las

4. **Nota metodológica:** Se toman los precios FOB argentinos en dólares (disponibles en la Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación –SAGPyA–) y se descuentan de los mismos los derechos de exportación. Las series sobre las que se calculan los desvíos estándar son las mensuales de enero de 1993 a febrero de 2008 (182 observaciones).

Cuadro 4. Has. por zona sembradas por el FF Fideagro 2009, año 2009.

Zona	Provincia	Localidades cabecera	Hectáreas
Oeste	Buenos Aires	Pellegrini, Salliqueló	15.804
	Córdoba	Laboulaye, Serrano, Italo, Río Cuarto, La Carlota, Huanchilla, Arias.	
	La Pampa	Gral. Pico, Intendente Alvear, Quemú Quemú, Catrilo.	
Norte	Buenos Aires	Pergamino, Chivilcoy, Chacabuco, Lincoln, Junín, Gral. Villegas.	12.292
	Santa Fe	Venado Tuerto, Amenábar, Christophersen, Alcorta	
Centro	Buenos Aires	Nueve de Julio, Pehuajó, Trenque Lauquen, América, 30 de Agosto.	3.073
Sur	Buenos Aires	Necochea, Tres Arroyos, Balcarce, Azul, Tandil, Gral. Madariaga, Cnel. Pringles.	4.829
Litoral	Entre Ríos	Gualeduay, Gualeduaychú, Gral. Galarza, Concepción del Uruguay	7.902
Total	-	-	43.900

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Comisión Nacional de Valores.

economías que KOUTSOYIANNIS (1985) denomina *pecuniarias*, descuentos por las compras en grandes cantidades que reflejan la posibilidad que habilitan en las empresas proveedoras de acortar el tiempo de rotación de su inversión de capital.⁵ La autora complementa su análisis al describir las economías de escala *reales*, que «son las que están ligadas a una reducción de la cantidad física de los insumos, las materias primas, los diversos tipos de mano de obra y de capital» (p. 135). Un buen ejemplo de cómo también estas se logran en la agricultura sobre amplias superficies lo brindan BASUALDO ET AL. (2005) al considerar el ahorro en amortizaciones y tiempo de trabajo perdido por hectárea en tareas de cosecha que tienen diferentes productores según la magnitud de superficie trabajada. En el presente caso, de los FF de siembra, esta economía reaparece en sus cuentas como *pecuniaria*, ya que la estrategia es, para todo el universo tomado, contratar el 100% de las labores. No existe, en los balances de los fondos, nada que señale compras por su parte de maquinaria propia ni, por lo demás, bienes de uso de ningún tipo.

Los planes de acción (PIPEs) de los Fideicomisos exponen los costos previstos para implantar los diferentes cultivos en las diversas zonas en las que operan. El cuadro 5 muestra la diferencia que obtienen respecto de los costos de mercado promedio.⁶

El principal cultivo presenta diferenciales de escala, en una buena parte de los casos superando el 25% del costo por hectárea implantada, a la que hay que sumarle los beneficios mencionados por el ahorro del costo de financiación: Dependiendo del título-valor emitido, los cinco

5. POSADA, et al. (op. cit.) añaden a esto que las compras directamente a fábrica o grandes comercializadores permiten evitar cierto *efecto cascada* en el impuesto a los ingresos brutos. Ellos cifran esa ventaja en un nada despreciable 8% del costo.

6. **Nota metodológica:** Los datos de los documentos de la CNV se comparan con los de la publicación «márgenes agropecuarios» del mes inmediato anterior a la colocación del FF, respetando que la zona informada por la publicación especializada coincida con aquella que el Fideicomiso declara trabajar, y respetando a su vez, en un marco de razonabilidad, el rinde esperado tanto en una fuente como en la otra (para el caso de los PIPEs de los fideicomisos, siempre hemos tomado el rinde medio esperado, que es por cierto aquel que basa los cálculos de las empresas). En el caso del maní, el costo a precios de mercado se derivó de ROAGRO (2007). Han quedado varios «cultivo/zona» propuestos por los fideicomisos sobre los que no se pudo establecer una comparación y resultan excluidos del cálculo.

Cuadro 5. Costos de labores e insumos a precios de mercado (U\$/Ha.) en comparación con los de fideicomisos financieros de siembra, según fideicomiso, cultivo y zona.

Fideicomiso	Cultivo	Zona	Costo gran capital	Costo de mercado*	Diferencia sobre precio mercado
GROBO I	Soja de 2ª	Sudeste Bs As	90,3	142	-36%
GROBO 2	Soja de 2ª	Sudoeste	74	111,1	-33%
FIDEAGRO 2009	Soja	Oeste Bs As	111	159,4	-30%
GROBO 2	Soja	Sudeste Bs As	109	151,3	-28%
GROBO I	Soja	Sudeste Bs As	139,6	193,6	-28%
FIDEAGRO 2009	Girasol	Sur Cordoba	104,5	144,3	-28%
FIDEAGRO 2009	Soja	Norte Bs As	111	152,6	-27%
GROBO 2	Girasol	Sur Bs As	103,3	135,5	-24%
FIDEAGRO 2009	Soja	Sur Bs As	115,9	151,7	-24%
FAID 2011	Soja	Sudeste Bs As	132	164,8	-20%
AGD I	Mañí	Sur Córdoba	382	475	-20%
FAID 2011	Soja	Sur Córdoba	118	141,8	-17%
FIDEAGRO 2009	Maíz	Sur Entre Ríos	178	210,4	-15%
FIDEAGRO 2009	Maíz	Norte Bs As	200,5	235,4	-15%
FAID 2011	Soja	Norte Bs As	129	150,6	-14%
GROBO 2	Trigo	Sudeste Bs As	165	192,6	-14%
FAID 2011	Maíz	Sur Entre Ríos	197	228,8	-14%

*. Fideicomiso Financiero Grobo I incluye el costo de cosecha, no así el resto.

Fuente: Elaboración propia sobre documentos de CNV, revista «Márgenes Agropecuarios» y ROAGRO (2007).

pools se han fondeado directamente en el mercado de capitales a tasas que oscilaron entre el 6 y el 10%, cuando para el mismo período la tasa activa se ubicó entre el 9 y el 17%.

Esta ventaja, al expresarse en el mercado de alquileres de campos, es la que posibilita el desplazamiento de pequeños y medianos productores pampeanos. La renta precibida por el propietario del terreno se fijará como el excedente del ingreso predial luego de cubrir costos y la normal retribución al capital invertido (ver FLICHMAN, 1982 para una muy completa presentación de la teoría clásica de la renta y su aplicación al agro argentino). Para una zona homogénea en cuanto a su aptitud agrícola, este excedente se computa considerando la estructura de costos *predominante* entre los diferentes arrendatarios lo que da por resultado la asimetría de que mientras que el productor de menor escala debe conformarse con retribuir su capital a una tasa inferior a la normal, el *pool* puede llegar a capitalizar parte de lo que, en competencia atomística, hubiese sido renta de la tierra. Esto explica, por un lado, el fuerte avance de la concentración de la producción granaria (hoy en el país el 6,23% de los productores de soja controlan el 53,65% de las ventas -BARKSKY ET AL. 2008), ya que la gran empresa logra desplazar a su modesta competencia mediante la posibilidad de resignar una parte de la tasa de capitalización extraordinaria que le garantiza su escala. Esto tiene lugar de dos maneras: En primer lugar, ofreciendo modalidades contractuales difíciles de equiparar por el pequeño productor. En un hecho ya notado por POSADA ET AL. (op. cit.) prima en la relación con el propietario el *contrato de arrendamiento*, en dinero en efectivo o quintales de soja predeterminados, que durante esta década ha sido crecientemente pagado por adelantado, permitiendo así para el propietario de la tierra la capitalización por lo menos a la tasa pasiva del valor pactado, en oposición a los distintos tipos de *apa-*

recería, o siembra a porcentaje. El arrendamiento fijo ha sido históricamente el preferido por los cededores, al liberarlos de cualquier riesgo climático o de producción (ver AZCUY AMEGHINO, 2008). Para los tres FFs que desglosan esta información, el modo de arrendamiento fijo se aplica a entre el 87, 98 y 100% de la superficie implantada. Por otra parte, ante la ventaja de costos la gran empresa puede simplemente ofrecer un monto superior por la hectárea a alquilar, redimensionando progresivamente el tamaño mínimo al cual se puede encarar la tarea productiva.⁷

UN CAMINO PARA ENFRENTAR LA CONCENTRACIÓN

La concentración económica en el sector agrario está asociada en la Argentina con fenómenos sociales negativos. En esta peculiar esfera económica, cuyo activo fundamental está relativamente fijo en cantidad, la concentración de la producción presupone la concentración en el uso de la tierra. El futuro probable de algunos cientos de mega empresas ocupándose de la totalidad de las cosechas argentinas implica cambios en la distribución poblacional del país, por dos vías. En primer lugar, el cambio en el sujeto que lleva adelante la producción, la cesión de la tierra por parte del chacarero a la gran corporación, implica el retiro de éste y su familia hacia las grandes ciudades, ya sea en búsqueda de algún empleo alternativo (cuando el retiro de la actividad agropecuaria se dio por repetidos quebrantos económicos, el que fuera un caso común durante la década de 1990), ya sea con cierta comodidad como *minirrentista* (cuando se logra alquilar a un buen precio el propio campo a la gran empresa, caso bastante normal en la presente década de moneda subvaluada y buenas cotizaciones internacionales). Esta pérdida es doble, ya que además de los problemas que plantea el despoblamiento rural se liquida o reduce un actor social que ha participado, con reivindicaciones propias pero innegable intensidad, en la década de 1990 (y con posterioridad a ella) en el conflicto con políticas macroeconómicas que han tenido un muy elevado costo social. En segundo lugar, la economía de costos que supone la agricultura a gran escala implica la centralización de las compras a los proveedores más grandes, ubicados asimismo en las localidades cabeceras de provincia, relegando a la muerte económica a una vasta red de comercios dedicados a la venta de insumos en los pueblos más pequeños. En el caso extremo en el que las operaciones de compraventa y aprovisionamiento de los grandes *pools* sean efectuadas desde la Capital Federal, encontramos que disminuiría a su vez, en cierta medida, la recaudación impositiva del resto de las jurisdicciones.

Existe un proyecto de ley que reforma la que actualmente rige en la Argentina los arrendamientos rurales. Esta conserva ciertas conquistas que los arrendatarios lograron en el pasado, pero incorpora nuevos artículos referidos a límites a la cantidad de tierra que se puede tomar en arriendo: Se pretende establecer que no sea permitido arrendar una cantidad de tierra que supere el equivalente a diez *unidades económicas* (UE), concepto este que refiere a la cantidad de tierra cuya explotación genera un ingreso que cubra costos y amortizaciones, correctas remuneraciones a los factores productivos y un excedente que sostenga a una familia agropecuaria.⁸ Además, prevé subsidios impositivos para aquellas explotaciones que no superen las tres UE.

7. Para una discusión sobre la distribución de la renta de la tierra, consultar FERNÁNDEZ, 2009.

8. De esta forma, la UE tendrá un tamaño variable según la aptitud productiva de la zona de que se trate. Se puede consultar sobre la aplicación histórica y método de cálculo de este concepto en GONZALEZ, et al. (2001)

El proyecto lleva años demorado. La situación actual favorece la concentración económica al regir como acción pública, en lo que atañe a pequeños y medianos productores de granos y carnes (sin considerar a los minifundistas, para los que existen ciertas políticas focalizadas, las que de todos modos no han tenido éxito en frenar su expulsión del sector rural), únicamente una política de impuestos (en lo fundamental, derechos de exportación) y subsidios que no hacen ninguna diferencia entre pequeños y grandes productores, creando entonces campo propicio para la absorción de los primeros por los segundos. Sin resignar la que en nuestra opinión es la tarea fundamental para intentar torcer el rumbo de la historia –el accionar político gremial en pos de alterar este marco– se impone a la pequeña y mediana producción pampeana (que es la que tratamos, siendo que el planteo de este artículo es extensible a todo tipo de producción agraria) la necesidad de profundizar sus experiencias asociativas y de cooperativismo.

En ausencia de cambios más profundos en la estructura económico social agraria, el desafío planteado por la gran empresa se enfrentará en mejores condiciones si, como se planteó al inicio de este trabajo, los productores logran contrarrestar los dos grandes beneficios que expanden al *pool*: Descenso de riesgos y economías de escala.

Como intento de respuesta a las condiciones impuestas por el contexto macroeconómico de la década del '90, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) implementó un programa destinado a la pequeña y mediana producción rural llamado *Cambio Rural*, cuyo principal aporte fue el de brindar asesoría técnica a grupos de productores (ver LATTUADA, 2000). Dentro de esta tuvo un muy importante rol el apoyo al desarrollo de prácticas asociativas.

Los planteos asociativos se dieron en varios terrenos, si bien el más normal fue el de la compra conjunta de insumos: En la región pampeana, el 34% de los grupos que han realizado al menos una actividad asociativa, realizó compras conjuntas de insumos (LOMBARDO ET AL., 1997).

El uso compartido de maquinarias fue el segundo emprendimiento asociativista de mayor relevancia. La posibilidad de trabajar sobre una superficie en muchos casos decuplicada, ofrecía la posibilidad de reducir costos de amortizaciones de máquinas preexistentes, o bien de encarar una compra grupal.

Se registraron distintos resultados, siendo que lo predominante fue que no se llegara a una compra completamente conjunta, sino que lo que hacía era garantizar al proveedor un monto global, para que luego cada productor cancelara su parte individualmente, con lo que los descuentos allí no superaron por lo general el 10% de la facturación. Sin embargo, donde se logró una unidad más completa, desde el INTA señala que se obtuvieron economías pecuniarias de consideración, de entre el 16 y el 30%, ciertamente cercanas a las que llega el capital concentrado (LOMBARDO ET AL., op.cit.).

En cuanto a la reducción del principal riesgo de producción (climático) se han desarrollado asimismo experiencias positivas. La dificultad de acceder al seguro por su elevado costo es una constante histórica entre los productores más vulnerables, situación que se ha logrado contrarrestar parcialmente mediante la contratación conjunta: LOMBARDO (1997) ha encontrado disminuciones en la prima de hasta un 30%. Sin embargo, más profunda es la formación de asociaciones de *seguro solidario*, donde grupos de productores pactan un compromiso de indemnizar a los perjudicados por siniestros. Asociaciones cooperativas han funcionado proveyendo el marco institu-

cional al acuerdo, resultando ser las experiencias de más larga duración entre los casos analizados por LOMBARDO (op. cit.).

Al programa *Cambio Rural* accedieron solamente una minoría de los productores pampeanos a los que estaba dirigido. El cuadro 6 expone esta realidad, comparando los participantes por provincia con el total de EAPs de entre 10 y 200 has.

Cuadro 6. Cantidad de grupos de Cambio Rural y productores beneficiarios del programa y total de explotaciones de entre 10 y 200 has. según CNA 1988, provincias seleccionadas.

Provincia	Buenos Aires	Santa Fe	Córdoba	Total R. Pampeana
Productores en «CR»	4.390	2.398	1.793	8.581
Explotaciones de entre 10 y 200 has.	39.233	23.896	20.971	84.100

Fuente: elaboración propia en base a INTA (1999) y CNA 1988 (FERNANDEZ, 2008).

Si bien entonces no más del 10% de las explotaciones participaron, los resultados obtenidos justifican la profundización de las enseñanzas obtenidas. El asociativismo entre pequeños y medianos, en sus mejores experiencias, pudo acercarse a replicar las economías de escala pecuniaras logradas por la gran empresa, y ofrece posibilidades de cubrir el principal riesgo productivo, si bien los de precios requieren desarrollos superiores de asociación en cooperativas.

BIBLIOGRAFÍA

- AZCUY AMEGHINO, E.: «Las vicisitudes de la ganancia extraordinaria: apuntes sobre la renta de la tierra en la Argentina de la sojización», en: *Documentos del CIEA*, 3. FCE-UBA. 2008.
- BARSKY, O.; DÁVILA, M.: *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Sudamericana: Buenos Aires. 2008.
- BASUALDO, E.; ARCEO, N.: «Incidencia y características productivas de los grandes terratenientes bonaerenses durante la vigencia del régimen de la convertibilidad», en: *Desarrollo Económico*, vol. 45, n° 177. 2005.
- FERNÁNDEZ, D.: «El fuelle del estado: sobre la incidencia de las políticas públicas en la concentración de la producción agrícola pampeana (1989-2001)», en: *Documentos del CIEA*, 3. FCE-UBA. 2008.
- FERNÁNDEZ, D.: «Una vez más sobre el pez grande y el pez chico en la región pampeana: Fondos Comunes de Inversión en el agro y la disputa de la ganancia extraordinaria», en: *Actas de las VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. FCE-UBA, Noviembre. 2009.
- FLICHMAN, G.: *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. 2ª ed. Buenos Aires: Siglo XXI. 1982.
- GONZÁLEZ, M. C.; PAGLIETTINI, L.: *Los costos agrarios y sus aplicaciones*. Buenos Aires: Editorial Facultad Agronomía. 2001.
- KOUTSOYIANNIS, A.: *Microeconomía moderna. Capítulo 4: Teoría de los costos*. Buenos Aires: Amorrortu. 1985.

LATTUADA, M.: *Cambio Rural. Política y Desarrollo en la Argentina de los '90*. INTA: Buenos Aires. 2000.

LEÓN, C.; ROSSI, C.: «Aportes para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina», en: *Realidad Económica*, 196. 2003.

LOMBARDO, P.; TORT, M. I.: «Cómo lograr menores costos sin causar mayores problemas». *Documento de trabajo*, 23. Unidad de Coordinación. 1997.

LOMBARDO, P.: «Los emprendimientos asociativos para acceder al seguro agropecuario». *Cambio Rural, Documento de Trabajo*, 21. 1997.

MACKEPRANG, H.: *Fideicomisos agropecuarios. Una alternativa para financiar al sector*. Tesis final presentada en la Maestría en Agronegocios y Alimentos, FAUBA. 2002.

PERETTI, M.: «Competitividad de la empresa agropecuaria argentina en la década de los '90», en: *Revista Argentina de Economía Agraria, Nueva Serie*, vol. II, n° 1, Otoño. 1999.

POSADA, M.; MARTÍNEZ DE IBARRETA, M.: «Capital financiero y producción agrícola: Los pools de siembra en la región pampeana», en: *Realidad Económica*, 153. 1998.

ROAGRO: «El maní nace con buenas perspectivas». Artículo disponible en <http://www.roagro.com.ar/noticias>. 2007