

Modernización agrícola y nuevos actores sociales

Martín Piñeiro
Grupo CEO

Federico Villarreal
Facultad de Filosofía y Letras, UBA

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, abrió paso 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 hecho de que, en los años iniciales de la modernización, algunos pequeños o medianos productores pudieron superar las barreras de acceso al crédito y así adquirir más máquinas que las que necesitaban para cultivar sus tierras. Lograron de ese modo 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. Estos factores produjeron un significativo aumento de productividad, comparable con el dado en países más desarrollados, como se aprecia en la tabla 1.

El contexto económico y productivo que hizo emerger a dichos nuevos actores sociales se caracterizó por un conjunto de rasgos de los que ellos sacaron buen provecho. Así, el deterioro de los pre-

cios de los productos agrícolas con relación al costo de vida afectó la rentabilidad de las empresas agrícolas familiares, que necesitaron más hectáreas y más 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 de la figura 1. Ello llevó a que muchos arrendaran sus predios y se establecieron en las ciudades, en busca de otras alternativas de trabajo.

Por otro lado, la desregulación de los mercados de insumos y maquinarias, con su consecuente concentración, permitió a las empresas agropecuarias de mayor envergadura conseguir economías de escala, debido a que pudieron obtener mejores condiciones

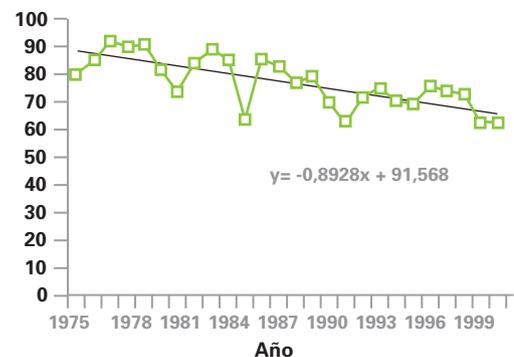


Figura 1. Relación entre los precios agropecuarios y no agropecuarios (1957-1999). Fuente: INDEC.

Australia	2,12
EEUU	2,11
India	1,98
Brasil	1,93
España	1,89
México	1,85
Argentina	1,84
Francia	1,77
Italia	1,73
Reino Unido	1,67
China	1,67
Turquía	1,56
Promedio América latina	1,20
Promedio países de altos ingresos	1,36
Promedio otros países	0,74

Tabla 1. Crecimiento porcentual anual de la productividad agrícola durante los últimos 40 años. Fuente: De Ferranti 2004

comerciales por el volumen de sus transacciones. Coincidentemente, la innovación tecnológica se convirtió en el factor central de la rentabilidad de las explotaciones 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 permanentes de capital, como maquinarias para la siembra directa, o con capital de trabajo, como productos agroquímicos, en su mayoría importados. La ausencia en la década del 90 (a diferencia de la del 70) de amplias 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 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 fue lo suficientemente significativa como para revertir las desventajas de escala tradicionalmente asociadas con una actividad económica 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 principales formas 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. En adición, estaría el terrateniente tradicional, dueño de su tierra, que la trabaja pero no es contratista, no se expande, no toma tierra en arriendo, no participa en *pools* de siembra y no se ocupa de la comercialización. La importancia cuantitativa de cada uno de estos tipos ideales de empresa no ha sido estimada, pero se sabe que en estos momentos, en la región pampeana, el 47% de las empresas trabaja con maquinaria agrícola contratada, como se advierte en la tabla 2, y el 70% de la superficie total está bajo alguna forma de arrendamiento, según se aprecia en la tabla 3. Quizá una estimación razonable fuese que, en conjunto, las nuevas formas organizativas abarcan el 50% de la agricultura extensiva, con la otra mitad a cargo del terrateniente tradicional.

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 del 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 del ámbito local, vinculadas en algunos casos con las primeras etapas de la comercialización de granos.

El terrateniente empresario, también la versión moderna de una figura tradicional, aplica buenas condiciones organizativas a una forma particular del negocio agropecuario y tiene considerable capacidad de acumular capital. Expande su actividad arrendando tierra, primero cerca de la propia y después en un radio más extenso, incluso en distintas regiones agrícolas y ecológicas. Opera, por lo general, en 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. El tamaño de sus negocios puede variar, según sus circunstancias particulares, principalmente las asociadas con la dinámica familiar. Esta, por otra parte, da a tales empresas cierta inestabilidad, sobre todo a causa de los cambios generacionales.

El nuevo empresario arrendatario es un tipo de actor más reciente y novedoso. No es propietario de tierra y, por lo 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 necesari-

Provincia	Total de empresas agropecuarias	Empresas que emplean maquinaria contratada	Relación (%)
Total del país	297.425	97.290	33
Región pampeana	134.112	62.814	47
Buenos Aires	51.107	21.560	42
Córdoba	25.620	13.795	54
Entre Ríos	21.577	5.873	27
La Pampa	7.774	4.007	52
Santa Fe	28.034	17.579	63
Resto del país	163.313	34.476	21
Catamarca	6.694	1.814	27
Chaco	15.694	4.619	29
Chubut	3.574	308	9
Corrientes	14.673	2.155	15
Formosa	8.994	604	7
Jujuy	4.061	1.140	28
La Rioja	5.852	812	14
Mendoza	28.329	7.152	25
Misiones	27.072	2.665	10
Neuquén	2.198	889	40
Río Negro	7.035	545	8
Salta	5.575	1.842	33
San Juan	7.927	975	12
San Luis	4.216	698	17
Santa Cruz	944	58	6
Santiago del Estero	10.830	4.104	38
Tierra del Fuego	90	1	1
Tucumán	9.555	4.095	43

Tabla 2. Número de empresas agropecuarias que usaban los servicios de maquinaria contratada, por provincia, 2002.
Fuente: Censo nacional agropecuario 2002.

rios. 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 *pools* 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 de 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, ejer-

cer la gerencia financiera y tratar 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 estas iniciativas sigue vigente y anima la acción de empresas de las otras categorías indicadas aquí.

Importantes y de interés conceptual son las empresas agrícolas verticalmente integradas. Son parte de grupos económicos que también actúan en el mercado de los insumos o de los productos agropecuarios (o en ambos). En otras palabras, la integración puede establecerse hacia aguas abajo (la comercialización y, en algunos casos, la industrialización de los productos agropecuarios), o aguas

Provincia	Superficie total	Trabajada por el propietario	Trabajada por arrendatario	Relación (%)
Total del país	174.809	119.355	38.331	32
Región pampeana	68.371	32.500	22.662	70
Buenos Aires	25.789	12.724	10.728	84
Córdoba	12.244	3.909	1.334	34
Entre Ríos	6.352	3.621	2.099	58
La Pampa	12.735	6.697	3.915	58
Santa Fe	11.252	5.548	4.587	83
Resto del país	106.437	86.855	15.669	18
Catamarca	1.589	1.388	75	5
Chaco	5.900	5.930	5.334	90
Chubut	19.205	4.536	1.903	42
Corrientes	6.861	16.406	895	5
Formosa	5.179	4.195	453	11
Jujuy	1.282	952	211	22
La Rioja	3.069	2.848	136	5
Mendoza	6.422	5.314	636	12
Misiones	2.068	1.790	27	2
Neuquén	2.146	1.907	102	5
Río Negro	14.716	10.210	1.946	19
Salta	4.269	3.565	496	14
San Juan	756	525	35	7
San Luis	5.388	4.537	675	15
Santa Cruz	19.884	17.091	1.979	12
Santiago del Estero	5.394	3.843	475	12
Tierra del Fuego	1.172	1.031	26	3
Tucumán	1.137	789	265	34

Tabla 3. Superficies por provincia (en miles de hectáreas) trabajadas por propietarios y arrendatarios en 2002. Fuente: Censo nacional agropecuario 2002. La superficie total incluye formas de tenencia que no están contenidas en las otras dos columnas.

arriba (los insumos agropecuarios, bienes o servicios). Se trata por lo común de empresas grandes, que habitualmente comenzaron en la comercialización o 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. Sus políticas de liberalización comercial y de desregulación de la economía, junto con una manifiesta debilidad del sector público, fueron claves para que el sector agrícola, que había resultado perjudicado por políticas reguladoras y en cierta forma distribucionistas, se modernizara y aumentara su productividad. Sin embargo, la debilidad del estado resultó en su 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.

En segundo lugar, los riesgos ambientales de la nueva agricultura, también descriptos en otros artículos de este número, se incrementaron cuando la propiedad de la tierra se disoció de las decisiones de producción. Al terrateniente productor le interesa proteger el recurso suelo ya que es parte principal de su capital. El arrendatario, en cambio, puede tomar decisiones orientadas a obtener resultados en el corto plazo, y desestimar sus consecuencias sobre la conservación del suelo y la productividad en el largo plazo. Por esto es necesario establecer formas contractuales que consideren la protección del recurso, cosa que muchos propietarios intentaron hacer, aunque no sabemos con qué éxito. La magnitud de esta amenaza puede apreciarse en la tabla 2.

La concentración de la actividad agropecuaria en su rama agrícola y, a su vez, la de esta en unos pocos cultivos, aumentarían la vulnerabilidad de la economía de las empresas ante variaciones de precios en el mercado internacional, y, por extensión –dada la magnitud de su contribución al PBI y a la balanza de pagos–, la de la economía nacional. En efecto, ante una caída significativa de los precios internacionales

Rangos de extensión (ha)	Censo 1947		Censo 1960		Censo 1988		Censo 2002	
	Cantidad	Cantidad	Superficie	Cantidad	Superficie	Cantidad	Superficie	
menos de 25	73.743	55.278	640	31.105	366	17.034	204	
25 a 100	92.343	83.741	5.169	53.268	3.237	33.496	2.056	
101 a 200	55.035	48.872	7.255	35.846	5.278	24.294	3.608	
201 a 1000	49.880	49.164	17.718	53.210	22.890	44.330	20.094	
1000 a 2500	6.377	7.280	11.681	9.735	14.992	10.294	15.969	
más de 2500	4.615	3.885	21.249	4.308	23.709	4.664	26.440	
Total	281.993	248.220	63.711	187.472	70.472	134.112	68.371	

Tabla 4. Cantidad de explotaciones agropecuarias de las provincias pampeanas, clasificadas por rangos de extensión en hectáreas, y superficie total ocupada por cada grupo (en miles de hectáreas). Fuente: Pizarro J 2003 y Censo nacional agropecuario 2002.

o la aparición de alguna enfermedad que dañe los cultivos, las condiciones económicas de los productores agrícolas serían fuertemente afectadas y, en consecuencia, las exportaciones del producto en cuestión disminuirían, con la consiguiente repercusión en el principal rubro de la balanza comercial. Por eso resulta aconsejable que el productor agropecuario disponga de información confiable y lo más completa posible sobre los principales cultivos del país, para programar su acción a la luz de posibles escenarios futuros.

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 requeridas por 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 podrían convertirse en elementos negativos para este proceso, que es 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 y que, si bien comenzó mucho antes, continuó durante el período analizado. El número de pequeñas explotaciones que dejaron de existir, unido al aumento del número de establecimientos de más de 200ha, modificó la estructura agraria, como se muestra para el caso pampeano en la tabla 4.

La presencia y la dinámica productiva de los nuevos actores de la agricultura pampeana no se repitieron fielmente en todas las áreas extrapampeanas. Estas resultaron afectadas por el escenario descrito en forma diferente a lo que lo fue la pampa húmeda, a lo que se agregaron las condiciones propias de otras actividades agrícolas que tienen lugar en cada una. Sin embargo, dada la expansión de los cultivos típicamente pampeanos hacia zonas en las que, por lo común, no se encontraban, esos actores han cobrado cierta relevancia en otras regiones, aunque con menos importancia y, quizá, con una permanencia efímera.

CH



Martín Piñero
Ph. D., Economía agraria, University of California at Davis.
grupoceo@mol.com.ar



Federico Villarreal
Licenciado en economía y administración agraria, FAUBA.
Auxiliar docente, FAUBA.
Becario de posgrado de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica.