



Crisis social en la región pampeana de las cosechas récord.

Incidencia sobre diferentes tipos de productores de las
políticas públicas implementadas en el período 1989-2001

Maestría en Administración Pública
FCE-UBA

Tesista: Lic. Diego Ariel Fernández, 12^a promoción

Tutora: Mg. Gabriela Martínez Dougnac

Buenos Aires, Mayo de 2008

ÍNDICE

1. Introducción al estudio: Contexto justificante, estado del arte, definiciones conceptuales y metodológicas.....	4
1.1. Donde se coloca nuestro aporte.....	5
1.2. Referencias conceptuales.....	8
1.3. Diseño metodológico.....	12
1.3.1. Políticas públicas generales con incidencia en el sector agrario pampeano.....	14
1.3.2. Políticas específicas.....	16
1.3.3. Los receptores de las políticas.....	17
2. Una contextualización histórica de la investigación: Los grandes cambios de la agricultura pampeana.....	18
1.1. El avance de la producción.....	19
1.2. Concentración y expulsión.....	22
3. El régimen cambiario.....	29
3.1. Hacia la convertibilidad.....	29
3.2. El impacto del Plan de Convertibilidad.....	33
3.3. Visiones encontradas y desencontradas.....	38
3.4. Resumiendo.....	42
4. La concesión al sector privado de la infraestructura de transporte.....	45
4.1. El ferrocarril.....	45
4.2. Las rutas nacionales.....	48
4.3. Cambios en los puertos.....	51
4.4. Un comentario sobre YPF.....	53
4.5. Cómo vieron el proceso los representantes de los productores. El llamativo cambio de discurso de la Sociedad Rural.....	55
4.6. Resumiendo.....	59
5. Política crediticia.....	61
5.1. Contexto y desarrollo del crédito agropecuario.....	61
5.2. Manifestaciones del problema.....	66
5.3. Créditos blandos.....	70

5.4. Repercusiones en la prensa de las entidades agropecuarias.....	72
6. Política tributaria.....	75
6.1. Quién paga el impuesto.....	75
6.2. La evolución de los impuestos durante los '90.....	80
6.3. La eliminación de las retenciones.....	86
6.4. Otros impuestos.....	87
6.5. Visión de los impuestos.....	89
6.6. Un último comentario.....	91
7. La liberalización del comercio exterior.....	93
7.1. La Junta Nacional de Granos: Avances y retrocesos de la intervención del Estado en las exportaciones y su “abrupto final”.....	93
7.1.1. Mecanismos de manejo de precios.....	95
7.2. Los aranceles a las importaciones.....	97
7.3. Aplausos y críticas a la desregulación del comercio.....	101
8. Atención de los pequeños y medianos productores mediante programas focalizados.....	106
8.1. Estructura administrativa.....	107
8.2. Cómo funciona <i>Cambio Rural</i>	109
8.2.1. Asesoramiento.....	111
8.2.2. Acceso al crédito.....	111
8.3. Posición gremial.....	112
8.4. Resultados.....	114
9. La participación del Estado en la dinámica de la concentración.....	119
9.1. Bases para la construcción de esquemas comparativos. La importancia de las economías de escala en la producción de granos..	119
9.2. Del ingreso al resultado.....	124
9.3. Cómo funcionaban las diferentes explotaciones en 1996 y 1999..	126
9.4. Los grandes cambios.....	133
10. Conclusiones generales del trabajo.....	137
11. Referencias bibliográficas.....	143
Anexos.....	154

1. Introducción al estudio: Contexto justificante, estado del arte, definiciones conceptuales y metodológicas.

Cuando se afianzaba y mostraba por Europa sus éxitos el "modelo agroexportador" que había convertido a la Argentina en el "granero del mundo" en las primeras décadas del siglo XX, en el país se producían 10 millones de toneladas de maíz y trigo combinados (los principales productos agrícolas de la época), 1 millón de toneladas de lino, algunos pocos miles de toneladas de cebada, y nada de soja (datos de la campaña 1912/13, una buena campaña).¹ La producción creció hasta estancarse hacia la década del '40, estancamiento que empezaría a superarse a mediados de los '60, de cuando data el inicio de lo que se empezó a llamar el "proceso de agriculturización" del sector (Pucciarelli, 1993, CEPA, 1990).

Con algunos altibajos (fundamentalmente en los '80) las cosechas aumentaron desde entonces, siendo capitaneadas por la soja desde la segunda mitad de los '70, oleaginosa que pasó de ser un cultivo casi exótico al principal en términos de área sembrada y producción.

Si bien entonces el auge de la producción de granos de exportación remite a un plazo más largo que el período bajo análisis en este trabajo de investigación, durante los últimos 10 años del siglo pasado se produce un salto cualitativo en este proceso, lográndose cosechas de niveles impensados tan sólo una década atrás. Volviendo a la comparación de muy largo plazo, la producción total de aquel granero del mundo no llega a ser la mitad de las 26 millones de toneladas de soja (sólo de soja) que se generaron en el año 2000.

Sin embargo, mientras que se muestra usualmente esta cara, la "productivista", de los '90, suele quedar en las sombras otra... y es esa otra cara una que expresa un sufrimiento indecible, la cara del mayúsculo proceso de concentración económica que se produjo en estos años, como espejo en cuanto al desarrollo y aceleración del fenómeno anterior: *"De acuerdo a las*

¹Datos de Bolsa de Cereales (2005).

cifras que surgen de los últimos Censos Nacionales Agropecuarios, entre 1960 y 1999, en las zonas fundamentalmente agrícolas, habrían desaparecido cerca del 70% de las explotaciones predominantemente familiares, mientras que más de la mitad (37%) lo habría hecho en los diez años comprendidos entre 1988 y 1999" (Martínez Dougnac, 2003)

¿Por qué se ha acelerado este doble fenómeno en la en esos fatídicos diez años para la pequeña producción? Pero más precisamente, ¿Cómo es que ello ha tenido lugar? ¿A través de qué mecanismos hacia el interior de las explotaciones agrícolas? Las respuestas a esta pregunta involucran múltiples determinantes, que serán tenidos en cuenta de forma global, pero haciendo foco en el papel que tuvo el Estado, a través de la implementación de políticas públicas que explícita o implícitamente afectaron la estructura económico social del sector.

1.1. Donde se coloca nuestro aporte²

Partiremos en este estudio de describir y cuantificar este doble fenómeno que se ha producido, de cosechas récord y de crisis social de gran envergadura. Atendiendo, por supuesto, a que el de la concentración económica, expresada en el sector agropecuario con la expulsión de productores y el crecimiento de las explotaciones de mayor tamaño, no es patrimonio de ninguna geografía ni moda de alguna década en particular. Lo que en concreto estudiamos en este trabajo es como han influenciado este proceso las políticas públicas llevadas adelante por el Estado desde la asunción del gobierno de Menem hasta el "desordenado" abandono del plan de convertibilidad a fines de 2001.

Varios estudios comparten este amplio tema de investigación. Algunos, señalando en un plano global e integrador las principales políticas que repercutieron en el sector agropecuario. Otros, centrándose en alguna política o programa determinado. Dentro de los primeros, una muy útil aproximación es la que dan De Nicola, Propersi y Qüesta (1998), quienes resumen una a una

² Ha sido una guía de suma utilidad en este acápite el texto de Saltalamacchia (2005) en cuanto a la estructuración del proyecto de investigación y sus partes necesarias y componentes.

las medidas políticas tomadas por el gobierno menemista. Reca y Parellada (2001) abarcan un amplio espectro, señalando en su trabajo sobre el desarrollo del agro en este período el peso macroeconómico que han tenido la liberalización del comercio internacional, la política de tipo de cambio, la impositiva, la fiscal. Incluso avanzan sobre los programas de intervención específicos de INTA.

Barsky y Gelman (2001), en su *Historia del agro argentino*, reseñan el período, destacando la retracción y reducción del Estado y las novedades en la estructura social y las formas de organización de la producción. Lattuada (1996) también hace eje en el redimensionamiento del Estado y en la construcción (en la que este tiene un papel central) de un nuevo régimen social de acumulación, en el que el sector agropecuario pasó a tener un rol secundario respecto al que desempeñó en el pasado y que conlleva (por la desregulación y los cambios en la escala) un fuerte proceso de concentración económica.

El Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la FCE-UBA ha destinado esfuerzos en procura de ampliar el conocimiento sobre el tema. El trabajo de Azcuy Ameghino (2004) desarrolla el conflicto cosechas récord/crisis social enmarcado en las políticas públicas implementadas. Martínez Dougnac (2004) plantea también la influencia de la acción estatal en la concentración económica, retomando la cuestión en la historia hasta principios de siglo (Martínez Dougnac y Tort, 2003, toman estos temas, más puntualmente para la agricultura familiar pampeana).

Pasando a estudios más específicos, focalizados en determinadas políticas, tenemos en Peretti (1999) una ineludible referencia sobre la incidencia en la concentración económica que trajo aparejada la política cambiaria luego de 1991.

De Dios (1998) y Lombardo y Tort (1999) desmenuzan los principales programas de intervención sobre pequeños y medianos productores que el INTA llevó adelante en esta época, el Programa Social Agropecuario y el Programa Federal de Reconversión Productiva para la pequeña y mediana empresa agropecuaria. En León y Rossi (2003) y FIDE (1996) se presenta un análisis de lo experimentado por el sector agrícola tras el desmantelamiento

de la Junta Nacional de Granos. Sobre cambios en el costo del transporte de los productos, han trabajado Muñoz (2001) (automotor),³ Müller (1994) (ferroviario) y SAGPyA (1992) (generados en los puertos). SAGPyA (2000) ha confeccionado un completo informe sobre políticas impositivas con incidencia en el agro.

Sin perjuicio de los importantes estudios disponibles, una revisión detenida del estado de la cuestión permite comprobar que si bien ha sido estudiada en un plano macro general de causalidad, resulta muy escasa la investigación sobre los mecanismos que existieron a nivel de las empresas.

Como señalara Elster (1996, p. 14) *"se deben distinguir las explicaciones causales de las declaraciones causales acertadas. No basta con citar la causa: también se debe proporcionar el mecanismo causal o al menos se lo debe sugerir"*. Dicho de otra manera, de lo que se trata es de identificar los mecanismos concretos -característicos de la microeconomía de las explotaciones- a través de los cuales el accionar del Estado coadyuvó al proceso de concentración del capital agrario por un lado así como la descapitalización y abandono de la producción de miles de pequeños y medianos productores por otro.

Es entonces el objetivo manifiesto de este trabajo el aportar al conocimiento del impacto cualitativo y cuantitativo del obrar del Estado (la implementación de políticas públicas) en el período 1989-2001 (en el que operó el Plan de Convertibilidad) sobre el funcionamiento de la economía agropecuaria pampeana, concretamente, a la de la producción de granos de exportación, a nivel de la microeconomía de las explotaciones agrarias. Esto a los efectos de contribuir a la comprensión de los procesos de concentración económica que se han verificado en este período de tiempo, que contaron como reverso con la crisis de las pequeñas y medianas explotaciones, el endeudamiento y, en una gran proporción, su abandono de la producción (incluido el fenómeno del mini-rentismo).

Se propone, específicamente, analizar y ponderar el impacto que tuvieron en las variables de costos, ingresos, márgenes y rentabilidad de las explotaciones agrícolas extensivas de la región pampeana -diferenciadas

³ Tras la concesión de las rutas troncales, tema de estudio de Rima, Gerosi y Yanes (1991).

según su envergadura económica y escala de producción- las principales políticas estatales llevadas adelante por los gobiernos de los '90 (curiosa década de 12 años). Las políticas públicas consideradas son tanto las específicas para el sector agropecuario (programa cambio rural del INTA, impuestos, la desaparición de la junta de granos), como las de más amplio espectro: la fijación del tipo de cambio, la política crediticia, las privatizaciones y concesiones de activos anteriormente de patrimonio público.

La bibliografía consultada, y muy especialmente dentro de esta la desarrollada por el CIEA, nos marca, si bien, como hemos dicho, a un nivel macro de causalidad, la idea que hemos de contrastar en nuestra contribución al conocimiento de la cuestión. Esta plantea que el paquete de medidas políticas implementadas a partir de 1989 potenció la dinámica del proceso de acumulación / desacumulación del capital agrario, frente a lo cual las políticas de protección para los pequeños y medianos productores de la región pampeana no pudieron compensar los fenómenos macroeconómicos desfavorables y no cumplieron más que una muy modesta parte sus objetivos declarados.

Introduciremos a continuación las categorías conceptuales que son el marco más general de la cuestión, para luego explicitar nuestra metodología de trabajo.

1.2. Referencias conceptuales

Antes de continuar, corresponde aquí dejar asentadas una serie de definiciones y notas sobre el desarrollo metodológico de esta investigación.

El análisis de las políticas públicas y su impacto en determinados sectores de la sociedad requiere que expresemos los límites de ese concepto. Al respecto, hacemos propia la definición amplia con la que se manejaron Oszlak y O'Donnell (1981), en el que una *"política estatal ("pública")"* se concibe como *"un conjunto de acciones y omisiones que manifiestan una determinada modalidad de intervención del estado en relación con una cuestión que concita la atención, el interés o movilización de otros actores en la sociedad civil"* (p. 14)

Es particularmente importante en esta concepción el hecho de que postula que la *inacción* por parte del estado no por pasiva deja de ser una política tendiente a la resolución de una cuestión socialmente problematizada, sea porque tal inacción es la demanda de ciertos agentes, sea porque se da una respuesta de otro tipo a quienes demandan una actuación contraria.

En este sentido amplio es que no entenderemos por *política estatal que opera sobre el agro* solamente planes de intervención directa, como ser el programa *Cambio Rural* o un tributo directo estilo retenciones a las exportaciones de granos, sino que también debemos considerar el efecto de los lineamientos macroeconómicos, hayan o no estos sido corregidos o atenuados en sus efectos por alguna política específica.

Referirnos a políticas estatales obliga a precisar, aunque sea brevemente, nuestras nociones sobre el Estado. No tenemos a este respecto más que la pretensión de dejar aclarado con qué ideas trabajaremos, sin que nos corresponda realizar un estado del arte de la cuestión.

Partimos de la idea de dominación, del estado como garante del presente y continuidad de un modo de producción, modo de producción que articula clases dominantes y clases dominadas. El estado resulta así imprescindible para mantener un *statu-quo* de desigualdad insostenible de otra forma: *“el Estado no es de ningún modo un poder impuesto desde fuera de la sociedad; tampoco es ‘la realidad de la idea moral’, ‘ni la imagen y la realidad de la razón’, como afirma Hegel. Es más bien un producto de la sociedad cuando llega a un grado de desarrollo determinado; es la confesión de que esa sociedad se ha enredado en una irremediable contradicción consigo misma y está dividida por antagonismos irreconciliables, que es impotente para conjurar. Pero a fin de que estos antagonismos, estas clases con intereses económicos en pugna no se devoren a sí mismas y no consuman a la sociedad en una lucha estéril, se hace necesario un poder situado aparentemente por encima de la sociedad y llamado a amortiguar el choque, a mantenerlo en los límites del ‘orden’. Y ese poder, nacido de la sociedad, pero que se pone por encima de ella y se divorcia de ella más y más, es el Estado.* (Engels, 1884, p. 290).

O'Donnell (1982), en su estudio clásico sobre el estado burocrático autoritario, expresa la idea de que el *Estado capitalista* no responde de por sí a la clase capitalista, sino que es el encargado de garantizar ciertas *relaciones de producción*.

*"...el Estado capitalista es garante y organizador de las relaciones sociales capitalistas y, por lo tanto, de la dominación que ellas concretan. Esto implica que el estado no es garante de la burguesía, sino del conjunto de la relación que establece a esta clase como clase dominante. [...] en tanto el Estado organiza la vigencia de - principalmente- las relaciones sociales capitalistas, es garante y organizador de las clases que se enlazan en esa relación. Esto incluye a las clases dominadas, aunque su garantía de estas sea en el sentido de reponerlas, o reproducirlas, como tales clases dominadas. [...] no pocas veces el interés general de reproducción de dichas relaciones [...] lleva al aparato estatal a desempeñar un papel custodial respecto de las clases dominadas, incluso en contra de demandas de la burguesía."*⁴ (pp 15-16)

El *aparato del estado* es, según interpretamos a este autor, el conjunto de las instituciones de todo tipo del estado, al margen de que tenga su corazón, como ha señalado Weber (1922), en el aparato de coerción. Althusser (1970) agrega a lo que denomina el *aparato represivo del estado* (en el que incluye la administración) los *aparatos ideológicos del estado*: "*cierto número de realidades que se presentan al observador inmediato bajo la forma de instituciones distintas y especializadas*". (p. 14) Así, pasan a ser parte de esta forma del estado el sistema de distintas iglesias, de partidos políticos, el sindical, la prensa, la familia...⁵

La validación *ideológica* de las relaciones de producción es absolutamente imprescindible para la existencia del sistema económico social,

⁴Desde otra perspectiva, Skocpol (1989) enfatiza y desarrolla la idea de la relativa independencia del Estado frente a actores sociales poderosos.

⁵ Campione (2000) muestra como este pensamiento tiene muchos puntos en común con el de Gramsci, al citar que para este autor: "*Estado es todo el complejo de actividades prácticas y teóricas con las cuales la clase dirigente no sólo justifica y mantiene su dominio sino también logra obtener el consenso activo de los gobernados*" (Gramsci, 1949, p.107)

y esta es hecha por cada sujeto en virtud de su formación como tal, formación que tiene lugar en este otro tipo de instituciones.

Sin embargo, la naturaleza del presente trabajo implica volver a la definición más restrictiva del estado que hemos ido esbozando previamente. Las políticas estatales son aquellas acciones (o pasividades) que realizan los distintos organismos controlados por el poder político, intentando dar respuesta a alguna cuestión planteada como problema en la agenda estatal por algún sector de la sociedad. Resulta muy útil a este respecto la forma en que lo plantea Oszlak (1997), señalando que *"El ámbito de competencia y acción del Estado puede observarse entonces como una **arena de negociación y conflicto**, donde se dirimen cuestiones que integran la agenda de problemas socialmente vigentes. De esta forma el origen, expansión, diferenciación y especialización de las instituciones estatales resultarían de intentos por resolver la creciente cantidad de cuestiones que va planteando el contradictorio desarrollo de la sociedad."* (pp. 20-21)

El Estado responderá al ganador de cada batalla en el coliseo o, mejor, al estado relativo en que quede cada actor tras (o durante) la contienda, y se va desarrollando (y desarrollarse, claro está, puede ser "reducirse", en cuanto a cantidad de organismos, personal, etc.) para cumplir las tareas resolutorias que estos le comandan llevar adelante,⁶ sin perjuicio de que él mismo se yerga como tercero autónomo, como actor diferenciado en alguna cuestión en concreto. En palabras del autor,

"La agenda estatal representa el "espacio problemático" de una sociedad, el conjunto de cuestiones no resueltas que afectan a uno o más de sus sectores -o a la totalidad de los mismos- y que, por lo tanto, constituyen el objeto de la acción del estado, su dominio funcional. Las políticas que éste adopta son, en el fondo, tomas de posición de sus representantes e instituciones frente a las diversas opciones de resolución que esas cuestiones vigentes admiten teórica, política o materialmente. La vigencia de esas cuestiones, es decir, su continuada

⁶ Oszlak (1984) señala que la propia burocracia se convierte a su vez en una arena de disputa, en cada organismo se expresan diferentes sectores de la sociedad intentando imponer su agenda propia.

presencia en la agenda, revela la existencia de tensiones sociales, de conflictos no resueltos y de actores movilizados en torno a la búsqueda de soluciones que expresen sus particulares intereses y valores.

“De aquí se desprende la inherente conflictividad del proceso de resolución de cuestiones sociales y de la agenda que las contiene. El rol del estado en cada momento histórico podría concebirse como una expresión político-ideológica de esa agenda vigente. Sería, en cierto modo, una decantación de las políticas o tomas de posición predominantes y de su consecuencia: la conformación de un aparato institucional orientado a resolver las cuestiones en el sentido elegido, poniendo en juego para ello los diversos recursos de poder que en cada momento está en condiciones de movilizar.” (Oszlak, 1997, p. 7)

En lo que atañe a esta investigación, a través de sus acciones⁷, el Estado participa de la formación de la estructura económico-social del agro pampeano, caracterizado en el período bajo análisis por un fuerte proceso de concentración económica de la producción (acciones que fueron fomentadas o combatidas, aplaudidas o reprobadas, por el universo de los actores políticos con intereses en ellas, especialmente por aquellos directamente afectados en el sector que aquí tratamos –organizaciones sectorial-gremiales de dueños de tierras y productores de diverso tamaño).

1.3. Diseño metodológico

Partiendo de algunas de las ideas sintetizadas hasta aquí, Oszlak y O'Donnell (op. cit.) postulan una agenda de investigación que implica un acercamiento histórico-social a una determinada política pública: Comprenderla desde su planteamiento, observando quien y como logran problematizar la

⁷ “una afirmación categórica: **el Estado es lo que hace**. Su naturaleza puede inferirse a partir de sus acciones. Estas se ejecutan necesariamente a través de un aparato institucional, cuya configuración y patrón de asignación de recursos le confieren una determinada identidad.” (Oszlak, 1997, p. 6). Nuevamente, esta definición la entendemos por sus dos lados, incluyendo también lo que deja de hacer. Isuani (1998) muestra como el sucesivo abandono de tareas de provisión de bienes e intervención en la actividad económica por parte del Estado es la característica del ocaso de la etapa keynesiana de la economía occidental.

cuestión, como consiguen impulsar su resolución del problema en la agenda estatal; para luego analizar las tomas de posición que se dan en otros actores que ven afectado algún interés en el desarrollo de la acción.

El método de trabajo que adoptamos en esta investigación, esperamos que no de forma ingenua, parte de una visión del hecho consumado, del impacto microeconómico que tienen determinadas acciones del estado sobre actores con estructuras de costos diferenciados. Busca entender, sobre todo, el impacto de aquellas sobre la estructura social del agro pampeano, que sufrió cambios muy profundos en la década que tratamos.

Claro que estos "actores con estructuras de costos diferenciados" han sido muy concientes de que precisamente esas diferencias (y las de poder que conllevan) impugnan su unidad como "hombres de campo", por lo que han tendido a formar agrupaciones gremiales distintas que expresan, prensa partidaria mediante, las corrientes de opinión que existen dentro de cada sector, y sus intenciones de alterar la agenda del Estado en favor de una resolución positiva a sus problemas característicos.

La Sociedad Rural Argentina es la representante de los grandes propietarios de tierra, parte muy importante de la élite económica del país desde su nacimiento como nación. Es la *"organización que permanece más fiel a sí misma. [...] Su perfil, actividades y percepción de su carácter representativo de un tipo de productores no han variado. Los conflictos que se dieron en su seno no alteraron sus posturas, aún cuando estas permitan identificar una notable flexibilidad para adecuar sus interpretaciones sobre el libre cambio o la intervención del estado"* (Martínez Nogueira, 1988, p. 298). Esto sin perjuicio de que hayan variado las actividades de la cúpula agraria pampeana, como comenta este autor: *"La transformación en el agro tuvo consecuencias sobre su composición interna y representatividad. Crece en su interior la importancia de los invernadores, a la vez que la agricultura pasa a ser también realizada por grandes propietarios. Pierde de este modo la orientación exclusivamente ganadera"* (p. 299). En efecto, Basualdo y Arceo (2005) muestran como, considerando como criterio el valor agregado, la cúpula terrateniente tiene su mayor interés de negocio en la agricultura en los '90. Sus planteos y tomas de posición ante las políticas públicas los consultaremos de

su publicación periódica *Anales de la Sociedad Rural Argentina* y sus *Memorias anuales*

Por otra parte tomaremos, como representantes de los chacareros y la pequeña burguesía rural, a la Federación Agraria Argentina (FAA) (Gresores y Makler, 2004).⁸ Esta ha tenido más cambios en su interior, fundamentalmente por el paso que se dio cuando terminó el período del "viejo arrendamiento", y en la composición de sus asociados predominan los propietarios, por lo menos de una parte de la tierra que explotan (Martínez Nogueira, op. cit.). Como fuente para nuestra investigación de sus posiciones políticas, consultaremos su centenario periódico *La Tierra*.⁹

Lo primordial, de todos modos, será, como ha quedado señalado, el evaluar el impacto *micro*, a nivel de las explotaciones, de las medidas puestas en práctica. Para ello primero partimos individualizando las principales políticas estatales que han tenido incidencia sobre el sector productor de granos.

Establecemos una división entre las políticas *generales* y las *específicas del sector*.

1.3.1. Políticas públicas generales con incidencia en el sector agrario pampeano

Por políticas generales entenderemos aquellas llevadas adelante por los gobiernos de Menem y la Alianza que hayan afectado a la economía como un

⁸ Cuando nos referimos a los "chacareros", no tomamos la palabra meramente por su riqueza poética, sino que la utilizamos con pretensión científica, para aludir a una clase social presente en el agro pampeano (clase según su lugar en la organización social del trabajo), a saber, aquella de los productores directos agropecuarios; esto es, trabajadores (en el sentido físico-manual) que son poseedores de medios de producción, entre los que puede estar incluida la tierra, que, a diferencia de lo que son los campesinos tradicionales, "*están estrechamente vinculados al mercado, disponen de medios de producción modernos y se encuentran potencialmente habilitados para acumular 'capital'*" (Azcuay Ameghino, 2006, texto que explicita discusiones y otras alternativas empleadas en lo que refiere a la confección de una tipología social del agro). Esta clase se puede a su vez dividir en estratos, continuando con nuestro criterio estructurante basado en la organización social del trabajo, según el peso que tenga en la explotación que dirige el trabajo personal y familiar respecto del realizado por asalariados, superponiéndose el subtipo más elevado (peso insignificante del trabajo no asalariado contra el asalariado) con la clase de los capitalistas (agrarios).

⁹ Excluimos de nuestro estudio a una tercera corporación agropecuaria de importancia, las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA). Esto lo hacemos por el motivo de que expresa a los productores de regiones extrapampeanas y, aunque dentro de ella la principal voz es la de la región (Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa, CARBAP), es representativa de *ganaderos* (Gresores y Makler, 2004).

todo, esto es, los grandes lineamientos de política, siempre que ellos se hayan traducido, en el sector granario, en una alteración directa (evidente) de sus estructuras de costo beneficio.

A continuación señalamos breve y esquemáticamente, sobre cuales de estos lineamientos trabajamos, la vinculación directa con los productores por la que es considerado en este trabajo, la forma de poner al descubierto esa vinculación, y, finalmente, las fuentes de información sobre las que nos basamos.

Política cambiaria: La intervención en el mercado de divisas para sostener algún tipo de cambio determinado resulta determinante para la economía de un sector que tiene atados los precios de venta de sus productos al mercado mundial. Para observarlo, se realizan comparaciones con la tasa de inflación doméstica, permitiendo observar el poder de compra de los ingresos de los productores. Los datos provienen de INDEC y de la publicación Boletín Informativo Techint (para tipos de cambios mensuales oficial y libre).

Privatizaciones: La venta o concesión de buena parte de la infraestructura del estado impacta en las ecuaciones productivas, en particular en el caso del transporte, al cambiar los operadores de ferrocarriles, rutas y puertos. La incidencia de esta forma es directa sobre los costos de comercialización. Estudiaremos, sobre todo, los cambios a nivel tarifario, apoyándonos en varios trabajos previos sobre el desempeño de las privatizaciones en la Argentina.

Política crediticia: Para constituir el capital de trabajo, muchas veces los productores requieren dinero ajeno. El efecto de las tasas fuertemente positivas ha sido el de generar un déficit incremental con el tiempo para numerosos productores pequeños. Basado en información sobre tasas diferenciales proveniente del BCRA se expondrá este impacto progresivo.

1.3.2. Políticas específicas

Se trabajará sobre las principales acciones del estado destinadas desde su formulación a incidir sobre el sector productor de granos.

Impuestos y tasas: Si bien muchos impuestos son generales, la posibilidad de impuestos específicos (claro ejemplo en las retenciones a las exportaciones) hace que incluyamos aquí esta imposición del Estado. El impuesto repercute directamente sobre el margen, en la medida en que sea pagado. La información se obtuvo de la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal del Ministerio de Economía y Producción, y de los anuarios estadísticos de AFIP.

Desregulación del comercio internacional: La eliminación definitiva de la Junta de Granos dejó sin red de contención a los productores más vulnerables en años de bajos precios internacionales. Por otra parte, se aplicó una política de aranceles mínimos para las importaciones, disminuyendo el costo de insumos y maquinaria importados que se incorporaron a las funciones de producción del sector. Analizamos el fenómeno basándonos en la literatura disponible.

Planes de fomento focalizados: Los principales programas de intervención sobre el agro fueron el Programa Social Agropecuario y el Programa Federal de Reconversión Productiva para la pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria - Cambio Rural. Analizamos con exclusividad este último por tratarse el primero de uno de asistencia a minifundistas, muy pequeños productores familiares, no orientados a la producción de granos de exportación. *Cambio Rural* se concibió destinado a favorecer la reconversión productiva y el cooperativismo. En la medida en que funcionó, permitió mejorar los costos y el ingreso neto de los beneficiarios. La información tiene por fuente al INTA: informes y otras publicaciones, entrevistas con funcionarios que lo llevaron adelante.

1.3.3. Los receptores de las políticas

Contrastaremos nuestra hipótesis de trabajo mediante la incorporación, convertidos en variables de costo/ingreso, de estos determinantes surgidos del accionar del estado a esquemas de las diferentes funciones de producción, según escala operativa del agente.

Esto requiere de la construcción previa de los esquemas diferenciados por peso económico, que se basarán en fuentes de información diversas, primando la que aportan las publicaciones especializadas dirigidas a empresarios del sector.

Al poner la investigación bajo la lupa los causantes provenientes directamente del accionar de instituciones públicas de los diferenciales de ingresos de distintos titulares de explotaciones (según tamaño) y de los diferenciales respecto de otros momentos en la historia reciente en que no se encontraban en aplicación esas determinadas políticas estatales, se podrá observar el grado de tensión que vivió el productor de baja escala en el período. Se verá como los grandes procesos macro-económicos y macro-sociales que tuvieron lugar en el tiempo y lugar bajo estudio tuvieron en esta microeconomía, fuertemente afectada por el intervenir del estado, sus engranajes determinantes.

2. Una contextualización histórica de la investigación: Los grandes cambios de la agricultura pampeana.

La década del '90 trastocó dramáticamente el esquema económico-social pampeano. Como ha sido introducido, se verificó durante la vigencia del plan de convertibilidad una doble espiral ascendente de producción material y concentración económica: La contracara de las cosechas récord que se sucedieron en estos 12 años fue la aceleración sin precedentes en la dinámica de la expulsión de productores que a un paso más lento viene tomando cuerpo desde la década del '60. Este es el contexto general de nuestro trabajo, del que a continuación ofrecemos una breve exposición.

2.1 El avance de la producción

Partamos de ciertos valores básicos. El encuadre del fenómeno debe hacerse mostrando los incrementos verificados en las principales variables referidas a la producción: hectáreas cultivadas, producto total y rinde promedio. Para hacer esto tomaremos como región pampeana a la suma de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Siendo concientes de que al tomar estos arbitrarios límites políticos caerán bajo análisis indebidamente zonas que no se corresponden con la región biomática estudiada,¹⁰ pensamos que la simplificación no generará mayores problemas, teniendo en cuenta que los departamentos con mayor intensidad en los cultivos seleccionados son de todos modos aquellos que coinciden con el área deseada.

Los cuadros 2.1 a 2.4. resumen la información para los principales cuatro cultivos.

¹⁰ Para un análisis exhaustivo de los límites y tipificación de áreas, consultar Gómez, Peretti, Pizarro y Cascardo (1991).

Cuadro 2.1. Trigo. Producción, área sembrada y rinde en la región pampeana. Datos anuales y promedio por lustro. Campañas 1981/82-2000/01.

Campaña	Datos anuales			Promedio por lustro	
	Producción (000tons.)	Área Sembrada (000 has.)	Rinde (tons./ha.)	Producción (000 tons.)	Rinde (tons./ha.)
1981/82	7.576	5.747	1,3		
1982/83	13.418	6.442	2,1		
1983/84	11.980	6.400	1,9	10.582	1,8
1984/85	12.150	5.168	2,4		
1985/86	7.784	4.996	1,6		
1986/87	8.193	4.381	1,9		
1987/88	8.030	4.292	1,9		
1988/89	7.640	4.115	1,9	8.455	1,9
1989/90	8.637	4.709	1,8		
1990/91	9.776	5.213	1,9		
1991/92	8.219	4.155	2,0		
1992/93	8.974	3.871	2,3		
1993/94	7.378	3.831	1,9	8.660	2,1
1994/95	10.335	4.589	2,3		
1995/96	8.392	4.414	1,9		
1996/97	14.424	6.338	2,3		
1997/98	13.075	5.046	2,6		
1998/99	9.190	4.102	2,2	12.910	2,4
1999/00	13.653	5.438	2,5		
2000/01	14.207	5.491	2,6		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SAGPyA

Cuadro 2.2. Maíz. Producción, área sembrada y rinde en la región pampeana. Datos anuales y promedio por lustro. Campañas 1981/82-2000/01.

Campaña	Datos anuales			Promedio por lustro	
	Producción (000 tons.)	Área Sembrada (000 has.)	Rinde (tons./ha.)	Producción (000 tons.)	Rinde (tons./ha.)
1981/82	8.060	2.686	3,0		
1982/83	7.560	2.418	3,1		
1983/84	7.940	2.508	3,2	8.815	3,4
1984/85	10.070	2.681	3,8		
1985/86	10.445	2.811	3,7		
1986/87	7.918	2.687	2,9		
1987/88	7.502	1.925	3,9		
1988/89	3.715	1.720	2,2	5.950	3,2
1989/90	4.025	1.335	3,0		
1990/91	6.592	1.559	4,2		
1991/92	8.860	1.944	4,6		
1992/93	8.967	2.138	4,2		
1993/94	8.705	1.966	4,4	9.006	4,3
1994/95	9.724	2.140	4,5		
1995/96	8.773	2.446	3,6		
1996/97	13.150	3.092	4,3		
1997/98	16.587	2.770	6,0		
1998/99	11.058	2.290	4,8	13.387	5,1
1999/00	13.880	2.558	5,4		
2000/01	12.258	2.392	5,1		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SAGPyA

Cuadro 2.3. Soja. Producción, área sembrada y rinde en la región pampeana. Datos anuales y promedio por lustro. Campañas 1981/82-2000/01.

Campaña	Datos anuales			Promedio por lustro	
	Producción (000 tons.)	Área Sembrada (000 has.)	Rinde (tons./ha.)	Producción (000 tons.)	Rinde (tons./ha.)
1981/82	3.855	1.862	2,1		
1982/83	3.700	2.178	1,7		
1983/84	6.481	2.650	2,4	5.371	2,1
1984/85	6.100	3.090	2,0		
1985/86	6.719	3.111	2,2		
1986/87	6.316	3.377	1,9		
1987/88	9.100	4.007	2,3		
1988/89	5.840	4.271	1,4	8.194	2,0
1989/90	9.775	4.565	2,1		
1990/91	9.941	4.523	2,2		
1991/92	10.336	4.530	2,3		
1992/93	9.740	4.678	2,1		
1993/94	10.219	4.986	2,0	10.555	2,1
1994/95	10.917	5.334	2,0		
1995/96	11.563	5.461	2,1		
1996/97	9.602	5.916	1,6		
1997/98	16.991	6.309	2,7		
1998/99	17.142	7.051	2,4	16.724	2,3
1999/00	17.348	7.411	2,3		
2000/01	22.538	8.682	2,6		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SAGPyA

Cuadro 2.4. Girasol. Producción, área sembrada y rinde en la región pampeana. Datos anuales y promedio por lustro. Campañas 1981/82-2000/01.

Campaña	Datos anuales			Promedio por lustro	
	Producción (000 tons.)	Área Sembrada (000 has.)	Rinde (tons./ha.)	Producción (000 tons.)	Rinde (tons./ha.)
1981/82	1.752	1.483	1,2		
1982/83	1.997	1.559	1,3		
1983/84	1.924	1.800	1,1	2.362	1,3
1984/85	2.853	1.930	1,5		
1985/86	3.284	2.465	1,3		
1986/87	1.743	1.472	1,2		
1987/88	2.290	1.615	1,4		
1988/89	2.578	1.795	1,4	2.608	1,4
1989/90	3.060	2.177	1,4		
1990/91	3.371	1.919	1,8		
1991/92	2.796	2.210	1,3		
1992/93	2.386	1.737	1,4		
1993/94	2.797	1.551	1,8	3.444	1,6
1994/95	4.679	2.292	2,0		
1995/96	4.561	2.639	1,7		
1996/97	4.304	2.443	1,8		
1997/98	4.331	2.714	1,6		
1998/99	5.274	3.215	1,6	4.183	1,7
1999/00	4.669	2.714	1,7		
2000/01	2.336	1.400	1,7		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SAGPyA

Estos cuadros nos permiten apreciar el fenómeno de agriculturización antes mencionado, notándose que la producción de los principales granos mucho más que se triplicó en el período analizado, a la vez que se duplica el área de la región destinada a estos cultivos.

Centrándonos en la comparación entre lustros extremos de la serie (1981/1986 vs 1996/2001), vemos que el crecimiento de la producción de trigo y de maíz (de un 22 y un 52%) se basan en mejoras sustanciales en los rendimientos por hectárea (33 y 53%), ya que el área cultivada no presenta grandes variaciones en el caso del maíz, y un retroceso en el del trigo.

El crecimiento entre puntas de la producción de girasol del 77% muestra una combinación de mejora de rindes (32%) y área cultivada (33%).

En cuanto a la soja, lo primordial en la comparación es el avance territorial que tiene este cultivo: las 7.100.000 has. que en promedio se implantaron en el último lustro de la serie implican un crecimiento del 174% respecto al inicial. La productividad se mantuvo estable, si bien debe reconocerse que el rinde medio, calculado como cociente entre la producción total de la región y las hectáreas cultivadas, puede estar escondiendo el hecho de que al expandirse la producción se pasa a trabajar sobre terrenos menos propicios para la agricultura.

El inusitado avance de la soja tiene su origen en su mayor rentabilidad relativa respecto de sus competidores. En un estudio previo (Fernández, 2007), hemos expuesto como los márgenes de soja por hectárea fueron superiores la mayoría de las campañas entre los años 1973 y 2003 al compararlos con los que se obtienen de producir el resto de los principales cultivos (maíz, girasol y trigo) (gráficos 2.1. y 2.2.).

Gráfico 2.1. Años en que cada cultivo tuvo un mejor margen por Ha., 1981-1991

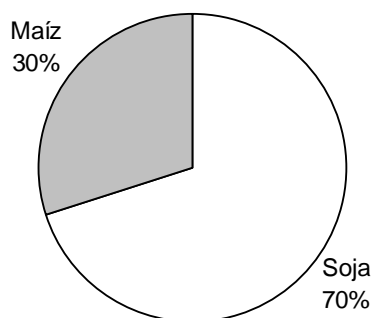
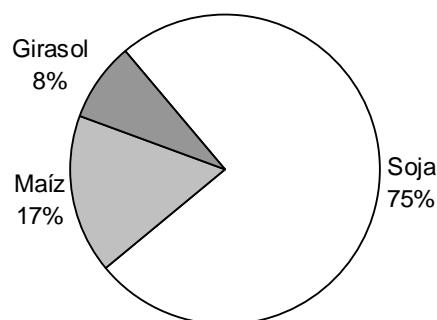


Gráfico 2.2. Años en que cada cultivo tuvo un mejor margen por Ha., 1991-2003



Fuente: Fernández (2007)

Hasta aquí los innegables incrementos en la producción del sector. Pasemos ahora a analizar nuestro punto principal: La dinámica de la estructura económico-social que se verificó en esta década.

2.2. Concentración y expulsión

Como en un momento desarrollaremos, ampliando nuestra visión del contexto en el cual se produce el proceso pampeano, entendemos el de la concentración de la producción como un resultado general del modo de producción capitalista, en todas las ramas de actividad en las que se extiende, sin tener en principio ninguna deferencia por el sector agropecuario.

Sin embargo, el caso del agro argentino durante la década de implementación del plan de convertibilidad ha sido uno de una virulencia tal que correctamente ha sido tratado como *catástrofe social* (Azcuy Ameghino, 2000).

El cuadro 2.5. nos muestra la evolución de la cantidad de explotaciones entre los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002, según una escala de extensión.

Cuadro 2.5. Explotaciones agropecuarias, por escala de extensión, según provincia. Región pampeana. 1988/2002

Extensión (has.)	Buenos Aires		Santa Fe		Córdoba		Total Pampeana			
	1988	2002	1988	2002	1988	2002	1988	2002	Variación	Variación (%)
Total	75.479	51.107	36.884	28.034	40.061	25.620	152.424	104.761	-47.663	-31,3%
Hasta 5	4.880	2.180	992	583	1.386	809	7.258	3.572	-3.686	-50,8%
5,1 a 10	3.365	1.426	978	685	1.254	685	5.597	2.796	-2.801	-50,0%
10,1 a 25	6.647	2.918	2.763	1.869	2.509	1.206	11.919	5.993	-5.926	-49,7%
25,1 a 50	8.404	4.527	4.699	2.996	3.376	1.705	16.479	9.228	-7.251	-44,0%
50,1 a 100	11.448	7.017	7.937	4.996	6.014	3.295	25.399	15.308	-10.091	-39,7%
100,1 a 200	12.734	8.827	8.497	5.946	9.072	5.043	30.303	19.816	-10.487	-34,6%
200,1 a 500	14.727	11.449	6.936	6.196	10.423	6.964	32.086	24.609	-7.477	-23,3%
500,1 a 1.000	7.144	6.433	2.177	2.558	3.652	3.334	12.973	12.325	-648	-5,0%
1.000,1 a 2.500	4.519	4.588	1.367	1.565	1.737	1.872	7.623	8.025	402	5,3%
2.500,1 a 5.000	1.218	1.265	350	430	437	490	2.005	2.185	180	9,0%
5.000,1 a 10.000	329	385	129	140	164	172	622	697	75	12,1%
10.000,1 a 20.000	52	78	40	53	31	39	123	170	47	38,2%
Más de 20.000	12	14	19	17	6	6	37	37	0	0,0%

Fuente: elaboración propia en base a Censos Nacionales Agropecuarios 1988 y 2002

Las últimas dos columnas expresan con brutalidad el proceso de concentración de la producción: En la región pampeana, disminuye el número de explotaciones en *todos* los rangos de menor tamaño, a la vez que aumenta el número de explotaciones en *todos* los rangos de mayor tamaño, hecha la salvedad de las de más de 20.000 has., que curiosamente repiten su valor en los dos censos.

La disminución más profunda se da en los estratos más chicos. Las explotaciones de menos de 50 has. pasan de ser 66.650 en 1988 a 36.900 en 2002, una reducción de un 45%. Las de entre 50 y 200 has., son tras la década del '90 un 37% menos que antes de esta (de 55.700 a 35.100).

Si dividimos las cifras por el lapso de tiempo que estamos considerando, encontramos que en los 14 años que separan ambas mediciones se redujo el número de explotaciones a razón de más de 9 por día.

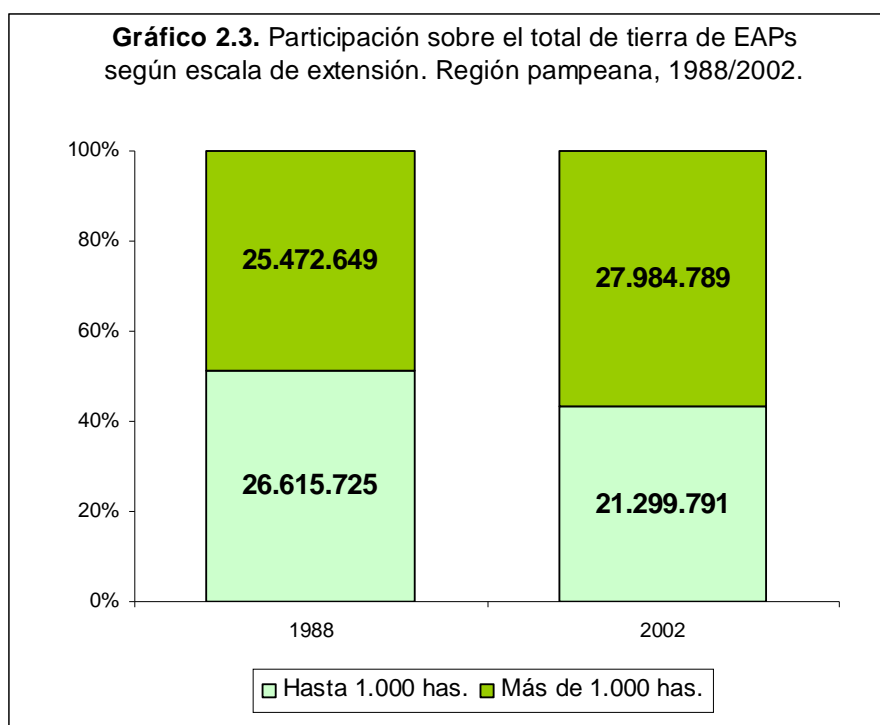
Como reverso de esto, existen 582 explotaciones más de entre 1.000 y 5.000 has., y 122 que manejan entre 5.000 y 20.000.

Las provincias que constituyen la región pampeana sobre la que estamos trabajando se comportan de modo similar. En cada una de ellas, *todos* los estratos de menos de 1.000 has. ven reducido su número en porcentajes apreciables, en beneficio de las de tamaño mayor.

Buenos Aires marcha a la cabeza en cuanto a expulsión de los más pequeños productores. No sólo en cantidad (fenómeno esperable dado su superior tamaño relativo respecto de las otras) sino en cuanto a proporción: desaparecen de las tierras bonaerenses el 53% de las explotaciones de hasta 50 has.

Córdoba aparece como la provincia en la que más dramáticamente disminuyó el número de explotaciones de entre 50 y 200 has. La diferencia de 6.750 EAPs implica un retroceso del 45% en 2002 respecto del anterior censo.

En cuanto al manejo de tierra, podemos observar como si comparamos los estratos que han aumentado su número de explotaciones (todos los de más de 1.000 has.) con los que han retrocedido en este sentido, la participación de los primeros sobre el total de tierra crece del 49 al 57% (gráfico 2.3.).



Esto relega a las explotaciones de menos de 1.000 has a ocupar sólo el 43% de la tierra en 2002, alrededor de 5,4 millones de hectáreas menos que en 1988.¹¹

¹¹ Nótese que entre ambos CNA se reduce el número total de has. bajo explotación en la región pampeana en aproximadamente 2,8 millones de hectáreas, sin estar claro el motivo de

Ahora bien, la década del '90 ha estado signada, en nuestro país, por la implementación de políticas económicas neoliberales. Varias han trastocado de una forma impensada en el pasado el contexto en el que se desenvuelve el sector agropecuario: La eliminación de la Junta de Granos, de las retenciones a las exportaciones, las concesión de puertos, trenes, rutas, el crecimiento del sector privado en el sistema financiero bancario, por adelantar algunos ejemplos.

Resulta tentador, entonces, achacar la crisis social que barrió con tamaña proporción de los pequeños productores de forma directa y unilateral al accionar de un Estado que se rindió al *"clima intelectual de época, que revalorizaba al mercado frente al estado en los diversos campos de la economía en los que estaban en conflicto"*,¹² y que en procura de una supuesta "eficiencia" económica decidió desentenderse de la suerte de sus ciudadanos en situación de mayor fragilidad, generando los resultados recién descritos.

El análisis que proponemos sobre las políticas estatales que incidieron sobre la doble espiral ascendente de producción y concentración entiende que lo actuado por el gobierno a partir del tormentoso recambio presidencial de 1989 no ha *determinado* el resultado que se aprecia al analizar los censos de fin de siglo, sino que lo que ha hecho es potenciar estas transformaciones, exacerbar las tendencias que son propias del capitalismo imponiendo una tensión fortísima a los productores, que así experimentaron el darwinismo económico de 30 años en sólo 10.

En un trabajo de reciente finalización de Azcuy Ameghino en el que el autor colaboró (Azcuy Ameghino y Fernández, 2008), se compara, para poner en perspectiva a los '90 argentinos, la experiencia de nuestro país con lo ocurrido en un cierto número de estados de Europa Occidental.

este cambio. Es una reducción del 5%, modesta pero no insignificante.

¹² Cita de Gerchunoff y Llach (1998). No pretende implicar unilateralidad por parte de ellos, sino que muy bellamente plantean la cuestión.

Cuadro 2.6. Evolución histórica del número de explotaciones agropecuarias de países europeos seleccionados, 1870/2000.

País	1970	1979	1989	1995	Diferencias 70/95 (%)
Alemania	1.074.600	907.900	653.600	566.900	-47,3
Francia	1.587.600	1.255.300	923.600	734.800	-53,7
Italia	2.849.900	2.832.000	2.664.600	2.482.100	-12,9
Holanda	184.600	148.700	124.800	113.200	-38,8
Inglaterra	326.700	268.600	231.100	234.600	-28,2

Fuente: Azcuy Ameghino y Fernández, 2008 (en base a Eurostat).

Se aprecia en el cuadro como el fenómeno de la concentración económica, con mayor o menor fuerza, se abre paso en todos ellos, siendo que entre 1970 y 1995 disminuyeron entre un 30 y un 50% el total de explotaciones, salvedad hecha en Italia, donde con una pérdida de sólo el 12% en 35 años parece más rezagada en la experimentación de esta tendencia.

En los siguientes cuadros tomamos y ampliamos el caso de Francia, que es uno de los principales países europeos en cuanto a producción agrícola, para puntualizar ciertas similitudes con el argentino.

Cuadro 2.7. Evolución comparada del número de EAPs en Argentina y Francia, y porcentajes de desaparición, 1960-2002.

Países	1960 EAPs	1988 EAPs	Desaparición (%)	1988 EAPs	2000/02 EAPs	Desaparición (%)
Argentina	471.756	378.357	19,8	378.357	295.485	21,9
Francia	2.260.000	1.017.000	55	1.017.000	664.000	34,7

Fuente: Azcuy Ameghino y Fernández (2008) (en base a censos agropecuarios franceses y argentinos).

Cuadro 2.8. Evolución del número de explotaciones agropecuarias francesas, según escala de extensión (hectáreas). 1970/2000.

Escala (has)	1970	1979	1988	2000	Variación 1988/2000 (%)
Menos 10	742.853	523.529	390.177	254.200	-34,9%
10 a 50	724.436	590.523	454.603	209.200	-54,0%
50 a 100	93.222	114.079	128.261	122.200	-4,7%
100 a 200	22.403	29.038	37.078	64.200	73,1%
Más 200	4.726	5.500	6.636	14.200	114,0%
Totales	1.587.640	1.262.669	1.016.755	664.000	-34,7%

Fuente: elaboración propia en base a *Recensements agricoles 1988 et 2000*.

Así como también se verificó para Francia la tendencia normal del capitalismo a la concentración de la producción en un más largo plazo, vemos que durante la década de 1990 se exagera el proceso, digiriendo en esos años, tanto en valores absolutos como en proporción, un número mucho mayor de productores que en nuestro país.

Frente a nuestros catastróficos 21,3% a nivel nacional y 31,3% pampeano, las explotaciones francesas disminuyen en un 35%: 350.000 explotaciones menos contabilizó el censo de 2000 respecto al de 1988, que el cuadro 2.8. desglosa para mostrarnos el que forzosamente es un proceso de concentración económica en aquellas tierras: Caen en número todos los estratos inferiores (al dividir las unidades según su escala de operaciones) mientras que ganan tierras los superiores.

Pero lo más importante, que hemos querido enfatizar con estas comparaciones, es que mientras que *"la desaparición de la Junta Nacional de Granos 'ha convertido al chacarero argentino en uno de los productores más indefensos del mundo al momento de comercializar su cosecha"*,¹³ en el país galo se implementaron políticas de sostén de la pequeña producción, en particular fuertes subsidios que debieran tender, por su elevado volumen,¹⁴ a

¹³ La afirmación corresponde al presidente del Centro de Ingenieros Agrónomos, Guillermo Moore de la Serna, en una nota al presidente del centro de exportadores de Cereales, fechada el 08/03/1994, Citada por Giberti (2003).

¹⁴ *"Vale recordar que hacia fines de los '90 los agricultores de la Unión Europea promedian un subsidio por hectárea de 800 dólares [...] de manera que se trata de productores que en el*

retrasar el fenómeno de expulsión que se verifica en estas latitudes. El estado podrá intentar mitigar, hacer retroceder temporalmente, o bien fogonear este desarrollo, pero es de suyo sistémico y opera tendencialmente de forma (hasta cierto punto) autónoma de aquel.

Habiendo profundizado en esta digresión, pretendiendo entonces desvincular a la investigación de toda posible absolutización en el sentido de achacar la totalidad de la responsabilidad por el drama de la desaparición de explotaciones a la figura de un determinado presidente o ministro de economía, lo que diluiría de esta manera entre las culpas propias otras que no lo son sino que resultan imputables al desarrollo de general y global del sistema económico, pasamos sí a analizar y sopesar las principales políticas públicas que operaron sobre el sector agropecuario acentuando y hasta exacerbando aquellas tendencias seculares.

promedio de los países desarrollados reciben ingresos por sus ventas que prácticamente duplican lo que deberían percibir basándose en los precios internacionales" (Azcuy Ameghino, 2000, p. 207).

3. El régimen cambiario

El tipo de cambio es una variable clave a la hora de comprender lo ocurrido durante la década del '90 en el sector agrario pampeano. Esto ocurre, por supuesto, al estar tan vinculada la producción de la región con los mercados internacionales de *commodities* agrícolas.¹⁵

La relación de precios entre el dólar y el peso tiene una gran influencia sobre el desempeño económico de agentes que tienen sus ingresos atados a una moneda y deben afrontar los egresos que requiere la reproducción de su existencia en la otra. La comparación vital para nuestro estudio resulta, entonces, la que determina el poder de compra de los ingresos de los productores pampeanos, y esta es la que vincula el valor nominal de la divisa y el costo de vida interno.¹⁶

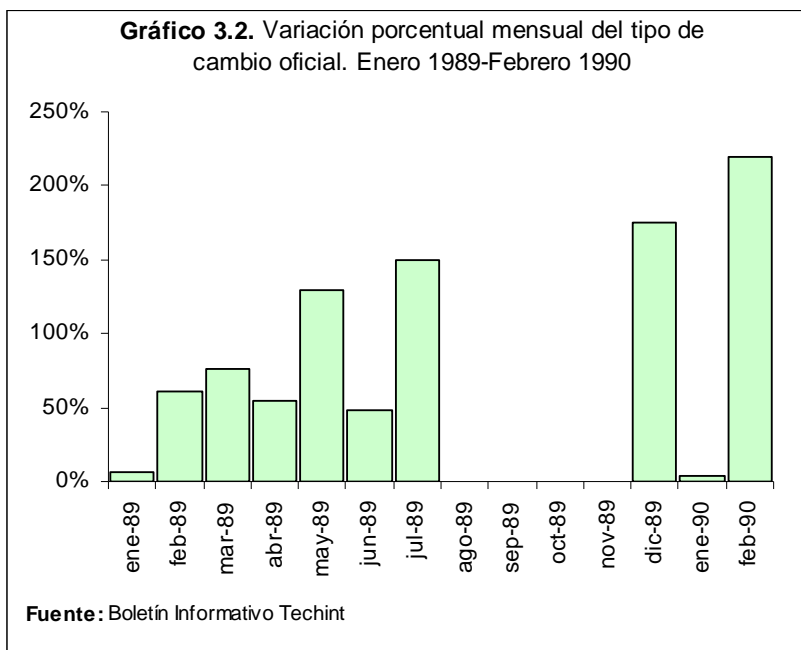
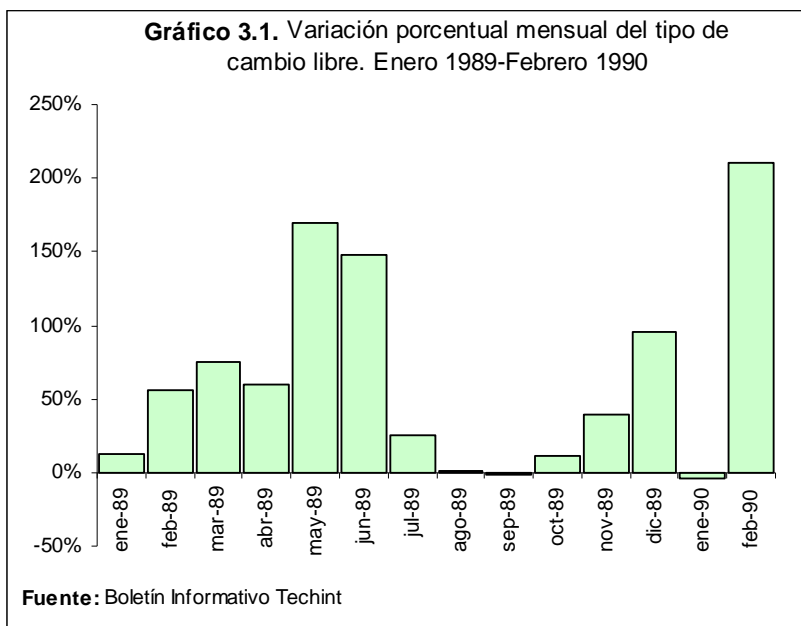
La década del '90 estuvo, en esta materia, signada por el Plan de Convertibilidad instalado cuando era ministro Domingo Cavallo (año 1991), al que se le atribuye una gran estabilidad en las dos variables que hemos introducido. Luego de repasar el sinuoso camino que va desde la asunción del justicialismo en 1989 hasta el 27 de marzo de 1991, pasaremos a analizar las implicancias de aquella extrema política.

3.1. Hacia la convertibilidad

Los gráficos 3.1. y 3.2. muestran las bruscas alzas en el precio del dólar previas al 8 de julio de 1989, momento de la asunción anticipada de las nuevas autoridades. Muestra también como, algunos meses después de la toma de posesión, tales alzas continuaron.

¹⁵ Al respecto, existe un interesante estudio del INTA sobre la plena vigencia de la "ley de un único precio" en este tipo de mercaderías. Esto es, la existencia de un arbitraje consistente a nivel mundial (Lema y Brescia, 1998)

¹⁶ Peretti (1999) destaca estas relaciones en un esclarecedor *paper* de trabajo.



Apenas se terminaron de contar los votos, Menem hizo conocer su decisión de nombrar a Miguel Roig, un hombre fuerte de la *Bunge & Born*, como futuro ministro de economía. Este concibió y dio inicio a un plan económico que proponía, en cuanto a la política cambiaria, un cambio fijo a una

paridad de 655 australes por dólar. Para eso se requirió una devaluación de la moneda del 159% en su cotización oficial. El mercado paralelo de divisas, sin embargo, ya había promediado en junio 520 australes por dólar. En este la suba sólo significó el 25% entre ese mes y julio.

Roig fallece a la semana de asumir, siendo reemplazado por Néstor Rapanelli, también un funcionario con pasado inmediato en la Bunge & Born, quien continúa su plan económico. La política implementada se condice con el tradicional manejo del tipo de cambio ante los estrangulamientos externos que cíclicamente enfrentaba la economía nacional: Una fuerte devaluación que favoreciese las exportaciones al mejorar el ingreso en aquellos sectores productores vinculados al mercado mundial, a un tiempo que desincentivaba las importaciones con el consiguiente doble efecto sobre la balanza comercial (y las finanzas públicas vía retenciones, que promediaron el 35% para los principales productos agrícolas en la segunda mitad de 1989). Sin embargo, el acicate de la megadevaluación oficial (que en el mercado libre ya se había adelantado un mes) operando sobre una economía que ya sufría una hiperinflación, vuelve estéril el beneficio al producirse remarcaciones diarias. El Ministerio de Economía entonces, a través de su Secretaría de Comercio Interior, fue a un acuerdo de precios. Se procuró el retroceso de estos (menos las tarifas públicas, que aumentaron de forma más que importante en el inicio mismo del plan)¹⁷ al nivel vigente al 3 de julio de 1989, para a partir de allí encarar desde la secretaría una negociación con los empresarios para fijar un nuevo nivel, en base al cual luego iniciar las negociaciones paritarias de salarios.

Si consideramos, como podemos observar en el cuadro 3.1., las tasas de variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC) del semestre, encontramos que el plan funcionó por algunos meses. Si bien julio todavía marcó una inflación elevadísima producto de la inercia de la “híper” que en muchos casos ignoró la resolución firmada por Comercio y los reajustes de precios que se autorizaron, ya el mes siguiente el 38% constituyó una auténtica desaceleración respecto de los meses inmediatos

¹⁷ Según Curia, 1991, hubo diferencias dependiendo del tipo de usuario, llegándose en casos extremos a un 900% de aumento.

anteriores, siendo que hasta diciembre se verificaron tasas mucho más reducidas.

Cuadro 3.1. Indicadores económicos seleccionados. Promedios mensuales. Julio 1989-marzo 1990

Mes	IPC (% de aumento mensual)	Tipo de cambio oficial (A/U\$S)	Tipo de cambio paralelo (A/U\$S)	Tipo de cambio real (*)
Jul-89	196,6%	655	650	655
Ago-89	37,9%	655	660	601
Sep-89	9,4%	655	647	590
Oct-89	5,6%	655	720	584
Nov-89	6,5%	655	1.000	575
Dic-89	40,1%	1.800	1.950	1.069
Ene-90	79,2%	1.870	1.870	694
Feb-90	61,6%	5.970	5.800	1.191
Mar-90	95,5%	4.660	4.650	548

(*) Cambio oficial corregido por la evolución de los índices mayoristas argentino y norteamericano (ambos base julio del '89 = 100)

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, Techint (2008) y Bureau of labor statistics (2007)

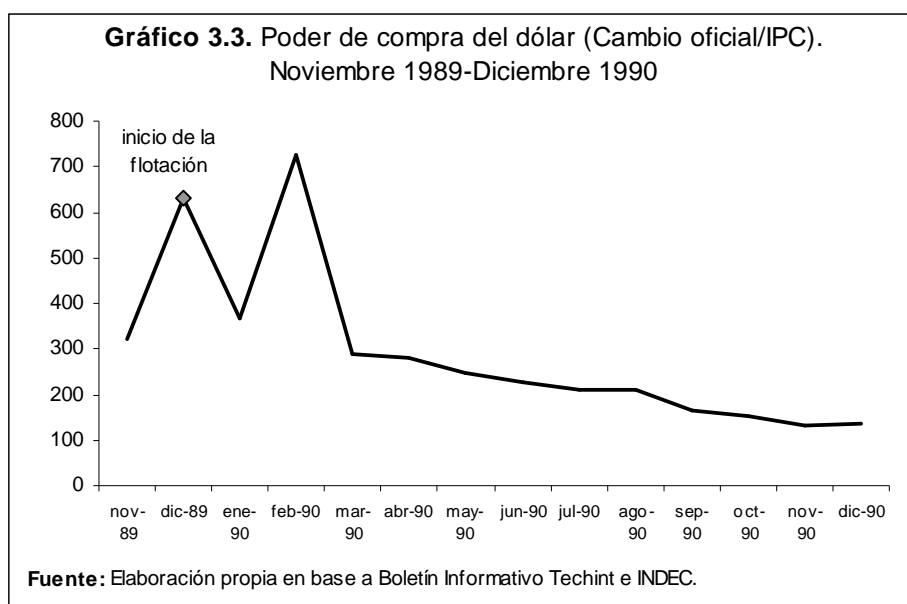
Sin embargo, aunque desacelerada, la inflación continuó, erosionando el tipo de cambio real al estar anclado el nominal, con el consiguiente perjuicio del plan económico Roig-Rapanelli: El ajuste de las cuentas externas propuesto duró sólo unos meses. Además, la brecha entre dólar paralelo y oficial se hacía demasiado grande, multiplicando fenómenos especulativos de no liquidación de divisas que agravaban aún más el cuadro.

Así la situación, se devaluó hasta convalidar el tipo de cambio paralelo, llevando a una nueva paridad cambiaria de 1.000 a 1, el 10 de diciembre de 1989. Una nueva corrida especulativa contra el austral hace que a los pocos días el paralelo toque los 1.500.¹⁸ Rapanelli presentó una renuncia que fue aceptada y Menem designó nuevo ministro a Erman González a mediados de mes.

González dejó flotar el dólar. El peso se depreció enormemente, y, cosa casi inevitable en un país cuya economía tiene todo tipo de lazos con el extranjero (dependencia de factores de producción transnacionales que operan

¹⁸ Otra medida económica tomada el 10 de diciembre fue una refinanciación forzosa a dos años de los títulos públicos nominados en australes, no así los depósitos a plazo. Según Curia (op. cit., p. 64) "De más está decir que los titulares de tales depósitos, con vencimientos inmediatos, advirtieron en la refinanciación de los títulos un antecedente de lo que muy probablemente también le iba a ocurrir a los depósitos. Por ende, retiraron sus fondos del sistema financiero y los volcaron a la compra de dólares."

aquí, de materias primas, bienes intermedios, maquinarias, patentes), la inflación se disparó a su vez. A los pocos meses el poder de compra del dólar volvía a la situación inicial. El hecho de que la ausencia de la brecha con el mercado paralelo motivara a una más plena liquidación de divisas sumado a tasas muy altas de interés en australes y a que desde el Banco Central se “ensuciaba” la flotación interviniendo esporádicamente el mercado cambiario mantuvo al dólar durante todo 1990 planchado en torno a los 5.000/5.500 australes. Esto implicó una fuerte caída del poder de compra del dólar hacia el interior, como se puede apreciar en el gráfico 3.3., debido a que la inflación no cejó en ningún momento, promediando un 11% mensual (con posterioridad al estallido de precios del primer trimestre del año tras la flotación). El “poder de compra” del dólar es, por supuesto, su valor oficial deflactado por el IPC.



El dólar barato de 1990 traía nuevamente problemas en el sector externo, si bien ese año la balanza comercial mejoró respecto de su antecesor por las profundas medidas de ajuste económico que aplicó González (plan Bonex, suba de impuestos, disminución del gasto público), que se plasmaron en una caída del PBI del 2% respecto de un año de muy mal desempeño de esa variable como fue 1989. La previsión de una crisis de la balanza de pagos, azuzada por manifestaciones de las autoridades en ese sentido, presionó

contra el dólar provocando una nueva devaluación en enero del '91. Esta es de magnitud, pero también de magnitud son los reajustes de precios que tuvieron lugar en los siguientes dos meses, por lo que el poder de compra del dólar continuó muy por debajo de lo que estuvo bajo la anterior administración. González renunció. Quien lo sucedió no manifestaría preocupaciones por la pérdida de competitividad del "dólar barato".

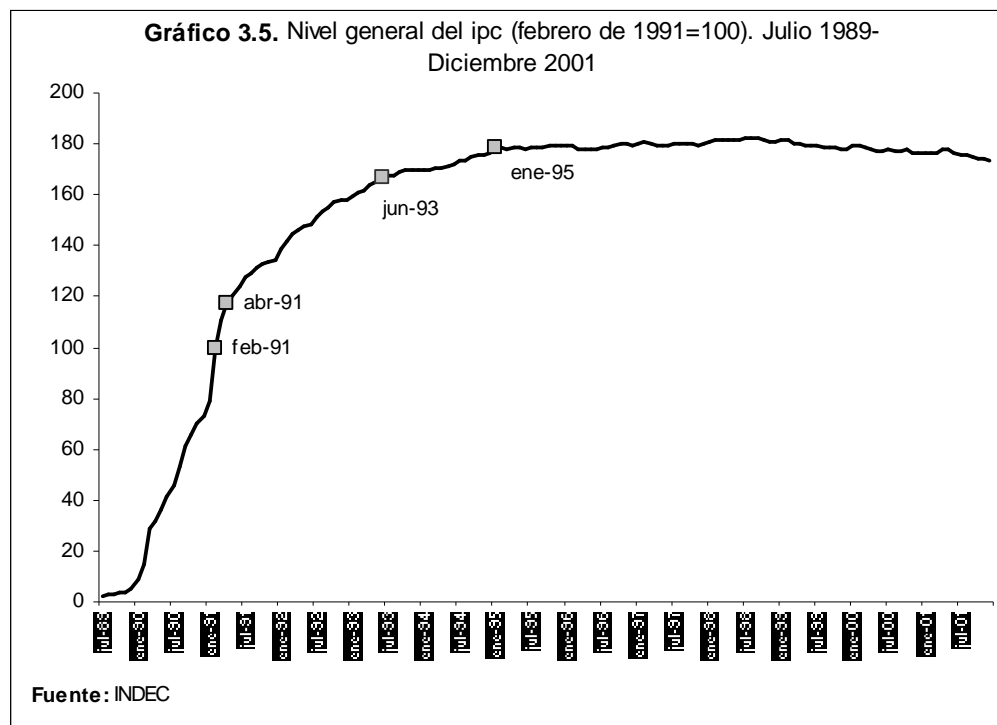
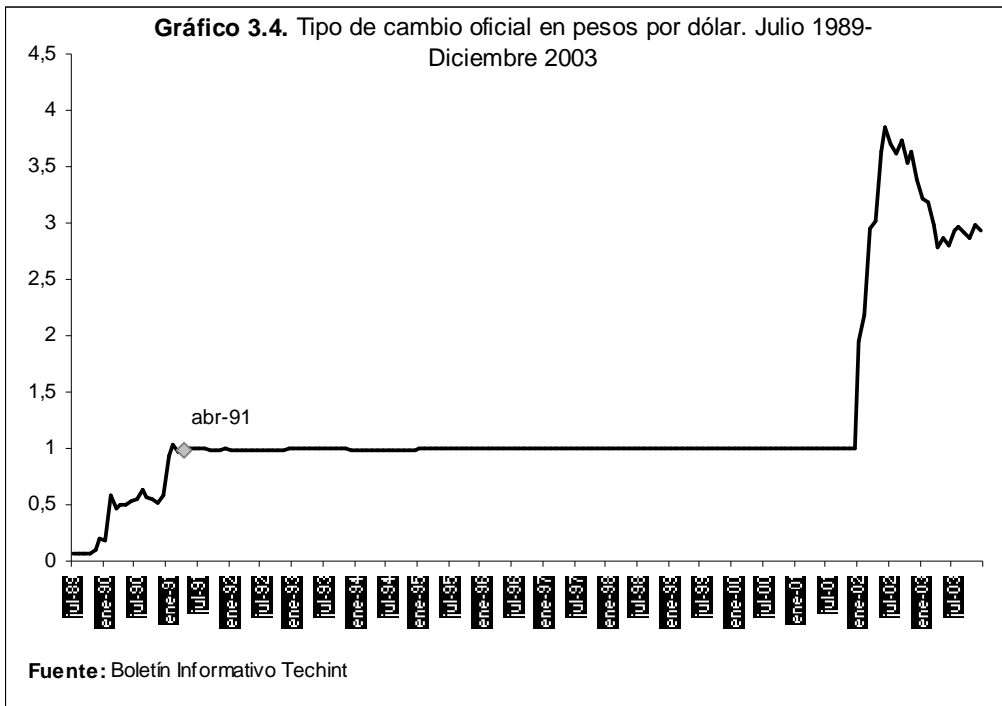
3.2. El impacto del Plan de Convertibilidad

El 27 de marzo de 1991 se legislaba el nuevo plan económico, que proponía un tipo de cambio fijo. Este seguía un esquema comparable al de la *caja de conversión* (Mussa, 2002), mucho más rígido que aquella política cambiaria: El Estado se obligaba por ley a mantener reservas en el Banco Central por el equivalente a la base monetaria,¹⁹ la que quedaba de esta manera *determinada* y por completo atada a los resultados del balance de pagos, con la idea expresa de hacer frente a cualquier corrida contra la moneda (que pronto cambió su nombre y expresión numérica).

Al mismo tiempo, con el propósito de frenar la inflación, se prohibió (artículos 7º a 10º de la ley de convertibilidad) la indexación de cualquier especie, excepción hecha para "*las relaciones jurídicas nacidas con anterioridad a la convertibilidad del Austral, en las que existan prestaciones pendientes de cumplimiento por ambas partes*", a las que se les fijó un coeficiente de actualización máximo del 12% anual (art. 7º).

Los gráficos 3.4. y 3.5. muestran como efectivamente el valor nominal del peso se defendió durante algo más de diez años, mientras que la inflación no pudo ser controlada hasta 1995.

¹⁹ "La base monetaria en australes está constituida por la circulación monetaria más los depósitos a la vista de las entidades financieras en el BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA, en cuenta corriente o cuentas especiales." (Ley 23.928, art. 6º)



El análisis comparado de estos dos gráficos es crucial para nuestro tema, pues es lo que nos permite dar cuenta del deterioro del poder de compra

de bienes y servicios en el mercado doméstico de los vendedores de exportables durante la vigencia del Plan.

Plan que en todo aspecto menos el legal se ejecutó desde el primer momento en que Domingo Cavallo se hiciera cargo de Economía. La última devaluación llevó al dólar a 9.430 australes en enero, y al tomar la posta el hombre de la Fundación Mediterránea, que había anunciado una flotación “administrada” con bandas entre los 8.000 y 10.000 australes por dólar (Curia, 1991), lo planchó definitivamente entre los 9.600 y los 9.900 australes.

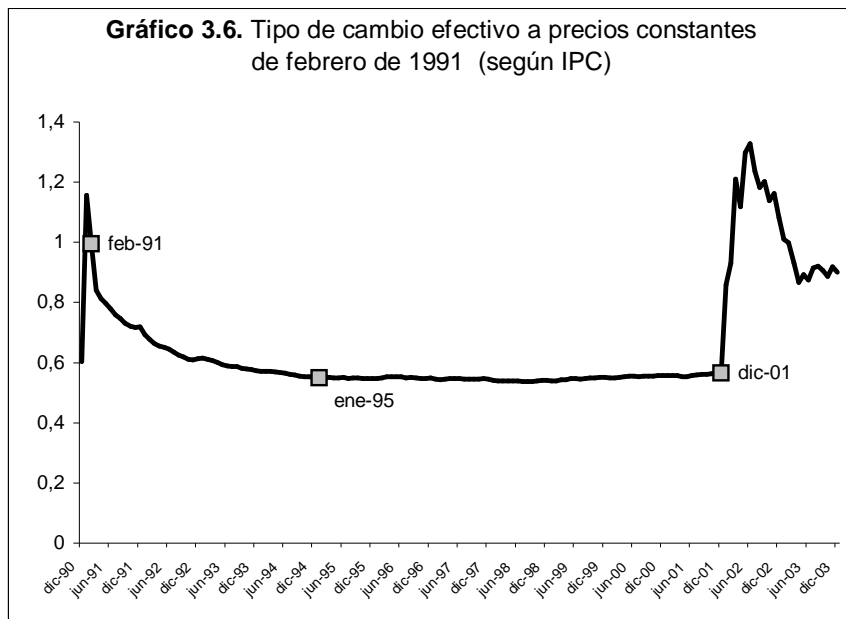
El tipo de cambio nominal, entonces, permanece casi sin variaciones desde febrero de 1991. La ley de convertibilidad vino a convalidar un nivel cambiario que había existido de hecho durante dos meses, los que, por cierto, se caracterizaron por tasas de inflación muy altas (el IPC en marzo estaba en un nivel un 40% superior que el de enero).

El gráfico 3.6. muestra el poder de compra del dólar (ya descontados los derechos de exportación) respecto del costo de vida argentino,²⁰ durante el tiempo durante el cual estuvo en vigencia el 1 a 1.

Como podemos apreciar, el poder de compra de la moneda en la que se realizan las mercancías producidas por los exportadores pampeanos disminuyó significativamente a partir de la fijación del tipo de cambio, de hecho a partir de febrero de 1991, de derecho desde el primer día de abril.

El deterioro fue veloz: Al primero de abril, momento en que legalmente se instala el cambio fijo, la paridad existente (oscilante alrededor de los 9.800 australes) ya representaba una pérdida real del 30% respecto del mes de enero de ese año. La suba de precios que existió hasta comienzos de 1995, momento en que se estabilizan, hizo retroceder todavía más al cambio real.

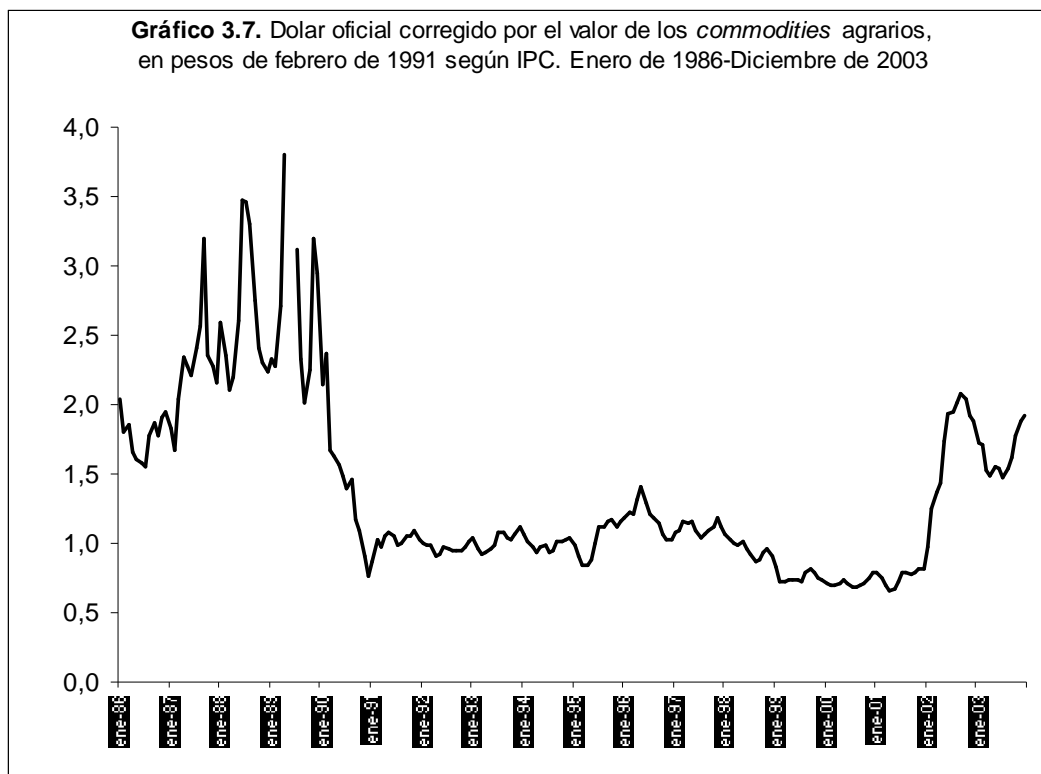
²⁰ **Nota metodológica:** El tipo de cambio es el oficial (Techint, 2007), al que se vinculan las exportaciones de *commodities*. Para evaluar el poder de compra del “dólar agrícola pampeano” descontamos el factor retenciones. Para ello restamos un coeficiente de derechos de exportación que construimos como promedio ponderado (según el peso en la producción anual conjunta) del dato mensual de las retenciones a los principales cuatro cultivos (Soja, Maíz, Trigo y Girasol) (datos de Bolsa de Cereales, 1988/1990, 1979/1987, 1990, 2007 y 2005). La serie se deflacta utilizando el Índice de Precios al Consumidor de INDEC (nivel general) previa operación de cambio de base fijando base = 100 en febrero de 1991.



En efecto, entre la entrada en vigencia (formal) del plan y junio de 1993 el nivel general del IPC se incrementó un 40%, y de allí un 11% más hasta fines de 1994. Total, que desde febrero de 1991, momento en que el dólar se estaciona en el área de los 9.800/10.000 australes, hasta el inicio de 1995, el costo de vida aumentó un 78%, provocando una caída del poder de compra del dólar de un 44% (y esto, recordemos, pese a la virtual eliminación de las retenciones, que sólo permanecieron gravando -a muy bajos niveles- a las oleaginosas).

El cuadro 3.7. incluye las oscilaciones de los precios internacionales de los principales *commodities* agrícolas pampeanos. La serie los combina mediante un promedio ponderado según la producción anual.²¹ Lo que muestra es el poder de compra del dólar, corregido por los diferenciales de precios que tuvieron lugar en los mercados internacionales de granos.

²¹ **Nota metodológica:** Se establece un promedio ponderado, según el peso en producto combinado, de los precios vigentes en los puertos de Rosario (Soja y Maíz) y Bahía Blanca (Trigo y Girasol) (Fuente: SAGPyA). Este ya descuenta los derechos de exportación. Se establece una base febrero de 1991 = 1 para esta serie, y luego se la utiliza para corregir al cambio oficial. Este cambio oficial así corregido se deflacta utilizando el Índice de Precios al Consumidor de INDEC (nivel general) previa operación de cambio de base fijando base = 100 en febrero de 1991 (se excluyen los meses de mayo (valor de la serie: 5,32) y junio (valor de la serie: 9,06) de 1989, de bruscos adelantos cambiarios respecto de la inflación, para favorecer la exposición).



Los altos precios internacionales del período 1996-1997 aparecen paliando, si bien en una medida muy modesta, la situación de pérdida de poder adquisitivo del tipo de cambio. Por el contrario, la caída durante 1999-2001 de las cotizaciones del trigo, el maíz, la soja y el girasol agravaron la ya de por sí crítica situación de los productores que tienen sus ingresos en el mercado mundial

3.3. Visiones encontradas y desencontradas

Pese a que este manejo de la política cambiaria fue un golpe en común a todo el sector productor de transables, encontramos que las posiciones políticas de la Sociedad Rural y la Federación Agraria mostraron una gran divergencia. Esta tenía su origen en la intransigencia obligada ante este esquema que debían tener los representantes de los agentes económicos de menor escala, a los cuales se les iba la vida en estas variables, ya que la baja del poder de compra los ubicaba en niveles de consumo 3 veces inferiores a lo que habían estado tan solo unos años atrás.

Así, ante la política de dólar barato de González encontramos enunciados casi intercambiables entre las publicaciones de ambas entidades.

“Es evidente que en general nadie está conforme con los resultados que derivan de sus trabajos o empresas y son muchas las causas de las protestas: Reducidos ingresos, [...] ostensible atraso del dólar respecto de otros bienes de nuestro país, y muchas otras” (Anales SRA de oct/dic 1990, editorial: “Afianzar el cambio”).

“Este enorme rezago en el tipo de cambio está haciendo estragos en la actividad económica ligada total o parcialmente con la exportación. Los precios que se obtienen en el mercado internacional, aún con los mejores valores, traducidos a nuestra moneda por esta paridad falsa, no alcanzan a cubrir los costos de producción” (La Tierra, del 15/11/1990, editorial: “El dígito”).

Sin embargo, el representante tradicional de los agentes de mayores dimensiones rápidamente va a revisar este tipo de enunciados, seducido por el programa privatista y desregulacionista llevado adelante por el justicialismo. Así, un año después de denunciar el pernicioso “atraso cambiario”, opinaba que

“...para poder competir con la producción nacional en el campo internacional y lograr mayor rentabilidad, incluso en la comercialización local, la solución debe inexorablemente pasar por el ajuste sobre la base de la reducción de costos.

“Ello debe ser así, porque ya tenemos sobradas experiencias de devaluaciones y sabemos que junto con el mayor precio que por esa vía lograron muchas veces nuestros productos, a poco de andar, en la misma o mayor proporción aumentaron los gastos necesarios para obtenerlos.

“Las propias experiencias, por tanto, deberían impulsarnos a preservar la transformación, a cuidar la estabilidad y la paridad cambiaria

ahora lograda.” (Anales SRA de oct/dic 1991, editorial: “El cambio y el ajuste”)

La FAA continuó señalando el grave impacto que tenía la caída del poder de compra en la economía doméstica para sus representados (muy gráficamente en diciembre de 1990, acaparaba buena parte de la tapa de La Tierra una nota titulada *“243 kilogramos de trigo por una entrada de cine”*). Cuando Cavallo congela las variables en el otoño de 1991, planteaba que *“una cosa es segura: aunque se logre la estabilidad, si no se corrigen las distorsiones existentes, el campo la va a pasar muy mal. Ojalá que así no sea.”* (La Tierra, del 11/04/1991, p. 3, “Un panorama complicado”).

Más de un año después, el presidente de la entidad, Humberto Volando, en un discurso en Córdoba reproducido por el periódico, manifestaba que

“Hay un tema que se ha transformado en tabú y si uno lo señala lo acusan de partidario de la hiperinflación. Pero ha llegado de decir las cosas como son. [...] Acá no tenemos rentabilidad no solamente por las distorsiones de los precios internacionales, sino por la distorsión interna, por ese tipo de cambio absolutamente fuera de lugar, absolutamente bajo, con un atraso no menor al cuarenta por ciento [...] Como habrá que adecuar ese tipo de cambio es harina de otro costal, pero está bien claro que el actual tipo de cambio es el que nos está colocando en esta situación grave y a muchos al borde de la bancarrota”. (La tierra del 24/12/1992, “El atraso cambiario, causa de la falta de rentabilidad”).

La noción de la sobrevaluación cambiaria como principal problema para los productores chicos es permanente en la década, ilustrada por otra clara cita en este sentido de la FAA:

“Mientras tanto, el problema capital del campo argentino, esto es el deterioro de sus precios relativos, continúa acentuándose por la sobrevaluación de nuestra moneda, tras el establecimiento, hace dos años, de una paridad cambiaria fijada arbitrariamente por el ministerio de

Economía". (La tierra del 22/04/1993, "Sordera oficial ante la crisis de un sector clave de la economía argentina")

Quien, como afirmaba Peretti (1999), guiara sus decisiones de inversión basado en la tasa de rentabilidad en dólares, y resultase, por el volumen de ganancias, ajeno a la preocupación de lograr un excedente que efectivamente sustentase el consumo familiar, no veía en esta política cambiaria (que, como veremos, ofrecía el "precio lleno" del mercado mundial, sin la imposición de derechos de exportación, y mejoraba el poder de compra de insumos y maquinaria en el extranjero) un inconveniente tan serio, y eso está en la base de los apologéticos diagnósticos sobre la cuestión que la SRA publicaba en sus escritos.

"Muchos reclaman el cambio integral del plan económico, sin más aclaraciones, como si hubiera que atribuirle los males que padecemos. Y es claro que con tal pretensión somos muchos los que no coincidimos. Es que precisamente ha sido con este plan que, después de varias décadas de frustraciones, hemos logrado al momento terminar con la inflación, contar de nuevo con una moneda valorizada y aceptada en el mundo..." (Anales SRA de ene/mar de 1993, editorial: "Estamos mal").

Sin embargo, debe hacerse notar como, aunque sin hacer mención crítica ninguna, la Rural por medio de su Instituto de Estudios Económicos hizo un seguimiento (publicado regularmente, véase SRA 1997a, por ejemplo) del valor de los precios agropecuarios ajustando por IPC.

A finales de la década, sin embargo, las posiciones, en este plano discursivo, en lo fundamental se mantuvieron, con una Sociedad Rural pretendiendo que se redistribuyan ingresos de subsidios en favor de su sector sin alterar la paridad (aunque en llamativa contradicción con su eterna prédica liberal).

"Conocemos que sostener la estabilidad a través de la actual política monetaria es vital para nuestra economía, por lo que nos está

vedada la solución facilista de la devaluación para paliar los problemas del sector exportador.

“El camino es bajar los costos internos y apoyar los esfuerzos exportadores que se realizan hacia un mundo donde operan países que subsidian en forma descarada [...]”

“El apoyo se nos niega permanentemente, ya que no es posible tomar medida alguna que no tenga “costo fiscal”, o que colisione con las normas de la OMC

“¿Es posible que sigamos asistiendo al naufragio del sector discutiendo cual será la expresión del rostro de los funcionarios de la OMC si sólo proyectamos un tibio esbozo de lo que todo el mundo hace?” (Anales SRA, de febrero de 2000, editorial: “Competitividad”).

En estas circunstancias, la Federación Agraria ya había llegado a exigir *“la aplicación de una ingeniería financiera que permita desdolarizar la economía y la flotación del sistema cambiario sin deteriorar la capacidad de compra en el mercado interno de los sectores más vulnerables”* (La Tierra, del 28/02/2002. “El día que cayó De La Rúa FAA y Coninagro habían pedido un gobierno de ‘Salvación Nacional’”).

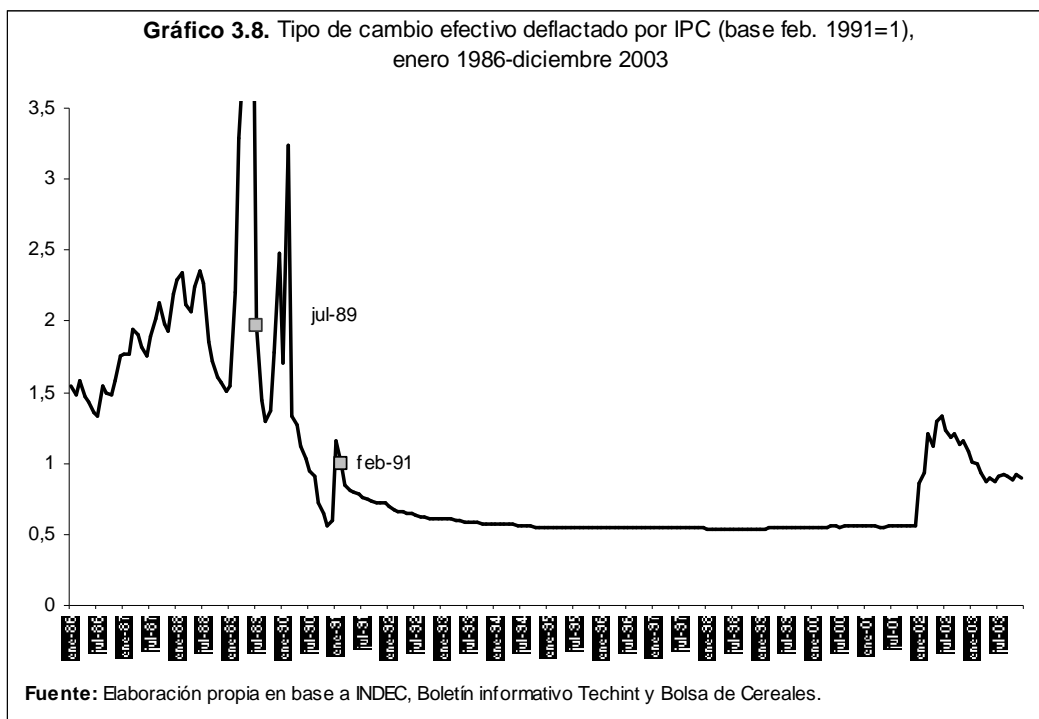
3.4. Resumiendo

Este trabajo presenta piezas separadas de un rompecabezas que ensamblaremos en el capítulo 9. Aquí, nos hemos limitado a estudiar la relación que se estableció entre tipo de cambio e inflación durante la década del '90, dato clave pues nos aporta un insumo clave para calcular el poder de compra *sobre el costo de vida* que tuvieron los agentes productores de *commodities* agrícolas en el período tratado. Esta relación es sumamente importante. Mientras que no es definitiva para la continuidad de la empresa en el mercado ni sus decisiones de inversión según la ley de la búsqueda de la rentabilidad, sí lo es para aquellas cuyos titulares destinan una parte importante de su ingreso a su consumo y el de su familia. Por lo demás, no es unilateralmente definitiva de la condición de estos agentes ya que debe

intercalarse en un análisis de las estructuras productivas (costos, productividad e ingresos) que estos tuvieron en el período.

De lo expuesto arriba se pueden extraer algunas conclusiones fundamentales.

En primer lugar, que el tipo de cambio real de todo el gobierno de Menem (existiendo en este sentido una continuidad plena tras la asunción de la Alianza en 1999) se caracterizó por encontrarse en niveles muy bajos respecto a los vigentes en la década de 1980. Esto sólo no se verificó durante la vigencia del plan Roig-Rapanelli (también conocido como “plan BB”, por las siglas de la empresa de la que provenían los sucesivos ministros) y en los primeros meses de la flotación del '90. En el gráfico se aprecia como en el período 1986-1988, aún considerando que las retenciones fueron casi eliminadas a partir de enero de 1991, el poder de compra del dólar en el mercado interno argentino era de entre 3 y 4,5 veces el que fue en el período 1991-2001. En una proporción menor, algo similar ocurre luego de diciembre de este último año.



En segundo lugar, que el ancla de la convertibilidad (entendiendo por ella a la paridad cambiaria de un dólar=alrededor de un peso que estaba vigente dos meses antes de que se promulgara la ley 23.928) no frenó inmediatamente la inflación argentina, sino que recién en 1995 se estabilizaron los precios, existiendo en consecuencia una fuerte apreciación real del peso, haciendo que ese año, a iguales ingresos en dólares, el poder de compra de un productor agrícola representase sólo un 65% del que tenía al iniciarse el régimen (que fue, por cierto, tras la gran apreciación cambiaria del año '90, que si bien terminó en una abrupta devaluación, a esta se siguió una inflación sólo algo menor en los dos siguientes meses).

En tercer lugar, que las variaciones de precios internacionales de los productos exportables pampeanos (soja, trigo, maíz, girasol) sólo lograron aliviar en algo la situación en tiempos de alza (1995-1997), mientras que en el período 1999-2001 operaron, al ser fuertemente negativas, agravando el cuadro.

4. La concesión al sector privado de la infraestructura de transporte

El gobierno de la década del '90 llevó adelante, de forma inusitadamente veloz,²² una drástica política de privatización y concesión de activos que hacían del Estado un importante actor en la producción de bienes y servicios de la economía. Este cambio en el rol que se le asignaba al sector público es señalado como en perfecta continuidad con el programa económico llevado adelante en el período 1976-1983 (Azpiazu, 2001; Azcuy Ameghino, 2004).²³

Existe una amplia bibliografía sobre este tema, a la que recurrimos en busca de información sobre la arista puntual que trataremos en el presente trabajo, que es aquella que se relaciona más directamente con nuestro objeto de estudio, a saber: el impacto que tuvo sobre las estructuras de costos de los productores agrícolas pampeanos el proceso de cambio de manos en favor del sector privado que tuvo lugar desde comienzos de 1990.

Los activos concesionados más estrechamente ligados al productor agrario intervienen en la fase de la comercialización de la cadena productiva: Concretamente, las vías férreas o asfálticas por donde circulan los vehículos terrestres que llevan el grano a los puertos, y los puertos mismos, donde se realizan tareas de almacenamiento y estiba.

4.1. El ferrocarril

Si bien la política de *liquidación* del transporte ferroviario interurbano de pasajeros ha influido sobre las condiciones de vida de la población rural, en

²² Señala Azpiazu (2001, p. 87) que *"al margen de las economías del ex-bloque soviético, no existe experiencia internacional alguna en que se haya privatizado tanto patrimonio y tanto poder económico con tal premura"*

²³ *"[sobre el proceso de privatización de empresas públicas] siempre es posible considerar que durante los cinco años que duró nuestra gestión al frente del Ministerio de Economía se hubiera podido hacer más en este como en otros aspectos, lo que obviamente hubiésemos deseado. Se hizo lo que se pudo, lo que las circunstancias permitían. [...] Hoy, a más de quince años de haberse iniciado ese programa es nuestro ferviente deseo de que la actual evolución de las ideas políticas, económicas y sociales en nuestro país y en el mundo entero permitan al actual gobierno llevar adelante en forma realmente efectiva y exitosa el proceso de privatización y desregulación que ha iniciado."* (Martínez de Hoz, 1991, p. 88)

este estudio nos limitamos a examinar la evolución de aquel con incidencia directa en las estructuras de costos de los productores, esto es, el de *carga*.

El sistema, englobado en la empresa estatal Ferrocarriles Argentinos, dividía 35.000 km. de vías entre seis ramales: El Gral. Urquiza (trocha media), el Gral. Belgrano (trocha angosta), el Gral. Mitre, el Gral. San Martín, el Sarmiento y el Gral. Roca (de trocha ancha). Todos ellos, desde su diseño concebido a partir de 1860 en correspondencia directa a los requerimientos del llamado “modelo agroexportador” de la economía argentina, atraviesan la región pampeana y llegan (o se acercan) a sus principales puertos.

Fueron concesionados 27.000 km, y adjudicados, siguiendo a en buena medida los trazados de los antiguos ramales, a cinco empresas (FEPSA, NCA, BAP, FC Mesopotámico y Ferrosur) un total de 20.941 km. Los contratos se hicieron a treinta años con la opción de renovarse automáticamente por diez más llegado el momento.²⁴ La diferencia entre lo ofertado y lo efectivamente concesionado obedece a que fueron declaradas desiertas dos licitaciones consecutivas en el caso del FFCC Gral. Belgrano, por lo que continuo operado por el estado, quien con posterioridad otorgó su dirección al sindicato de sus trabajadores.

El nuevo sistema experimentó cambios de magnitud en dos variables significativas para este estudio: Las tarifas de cargas y el tonelaje transportado.

El costo del flete de la tonelada/km. se ha incrementado en dólares tras la privatización, como muestra el cuadro 4.1. Sin embargo, en términos relativos (deflactando por IPIM), lo que encontramos es que la tarifa por tonelada/km. se redujo en un 26%. Nótese que el dato de 1988 es previo al período inmediato anterior a la privatización, en el que en un proceso de “saneamiento” de las empresas públicas para hacerlas más atractivas al sector privado, el gobierno de Menem incrementó tarifas y precios a los usuarios, fenómeno al que el sistema ferroviario no fue ajeno (Rofman, 2000).

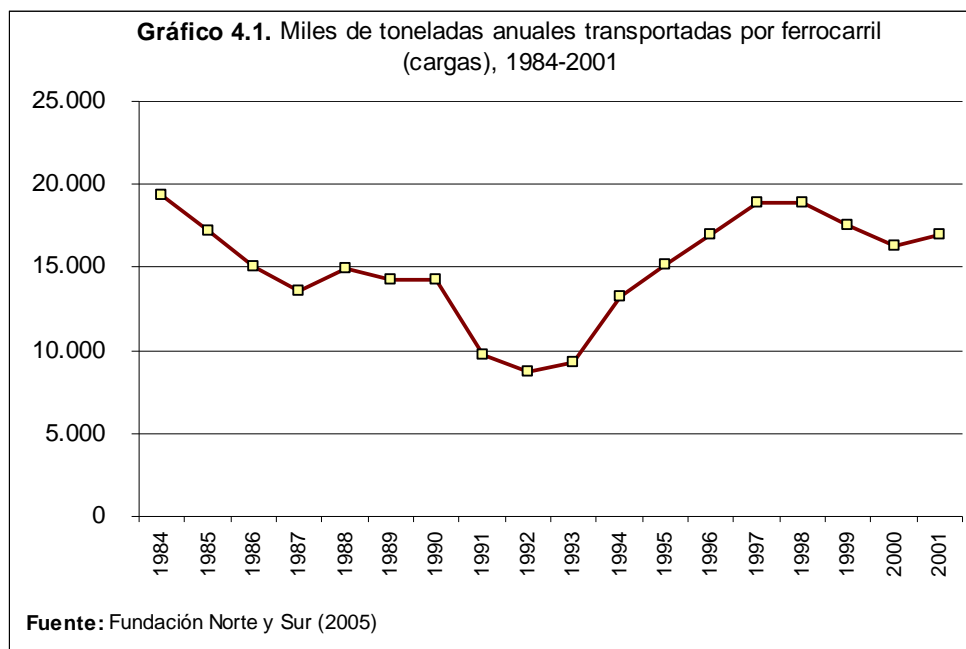
²⁴ Los datos provienen de Roccatagliatta (1993), basados en información de la Secretaría de Transporte.

Cuadro 4.1. Tarifa promedio de cargas del sistema ferroviario argentino. 1988/1998

Año	Tarifa promedio de carga	
	U\$S/ton.-km.	\$ de 1993
1988	0,0251	0,0398
1998	0,0313	0,0295

Fuente: Elaboración propia en base a Veschi et al. (2001) e INDEC.

Este resultado se correspondería con el desempeño del sistema en cuanto a carga transportada, la que se recuperó fuertemente tras las privatizaciones. En 1991, el ferrocarril acarreaba 9 millones de toneladas, mientras que en 1997 había logrado elevar esa cifra hasta llegar a los 17



millones de toneladas.

Sin embargo, como podemos apreciar en el gráfico 4.1., el incremento en la cantidad transportada sólo se verifica respecto a un momento de crisis del sistema como lo fue el período 1991-1992, mientras que a más largo plazo se constata que el promedio anual no fue, con posterioridad a la concesión, muy distinto que el de la década del '80.

No disponemos de datos anuales sobre la participación, en el total del tonelaje transportado, de cereales y oleaginosas. Sí es sabido que es el rubro de mayor participación relativa en el agregado: Schvarzer (2000) señala que le correspondía en 1997 el 45% del peso. Si generalizamos este coeficiente, tenemos que por esta vía en promedio entre 1994 (cuando se cierra el proceso de concesión ferroviaria) y 2001 se acarrearón 7,5 millones de toneladas anuales.²⁵

4.2. Las rutas nacionales

El traslado de la producción agrícola a industrializadores o puertos de exportación, sin embargo, por lo general no se realiza en el sistema ferroviario, sino mediante el transporte automotor de cargas.

Este constituye un mercado muy atomizado, sin que a ciencia cierta exista una estadística sobre el total de la flota existente. Muñoz (2001) lo estima dividiendo la cosecha transportada por este medio por la cantidad de “viajes promedio” que puede hacer en el año un camión de porte medio, concluyendo que el parque nacional dedicado a esta faena debe rondar los 27.400 camiones.

Estas empresas vieron variar su estructura de costos a partir de 1990, cuando el Estado concesionó las rutas troncales nacionales, permitiendo que, por “reparaciones y mantenimiento de la red” se pudieran instalar casetas de peaje sobre ellas.

Las rutas nacionales concesionadas (20 corredores) fueron las más importantes del país. El Instituto de Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA elaboró un estudio (Rima, Gerosi y Yanes, 1991) en el que muestra, sobre datos de la Dirección Nacional de Vialidad, que pese a representar sólo la cuarta parte del total de la red nacional, circula sobre ellas

²⁵ Se podría agregar que, además de estos cambios en cuanto a tarifas y volúmenes transportados, continuó, a paso redoblado, un proceso de larga data de “racionalización” del sistema en cuanto al abandono de tramos de baja rentabilidad y la disminución en el número de estaciones. Benedetti (2002) señala que en la región pampeana dejaron de funcionar entre 1980 y 1998 1.366 estaciones (un 26% del total), haciendo que la distancia media entre paradas aumente de 14,6 a 18,6 km. Esto tendería a provocar leves aumentos en la incidencia del flete corto por parte de los productores rurales.

la mitad del tráfico. Señala además que si “...*‘vías de alternativa’ son aquellas opciones de tránsito que permiten, con una cierta razonabilidad de tiempo y distancia y sin abonar peaje alguno, realizar trayectos similares entre sí, entonces una segunda conclusión que puede extraerse es que no existen (en el nivel de rutas principales) caminos opcionales para el tránsito vehicular de mediana y larga distancia, e incluso en muchos casos tampoco para los de orden local*” (p. 122).

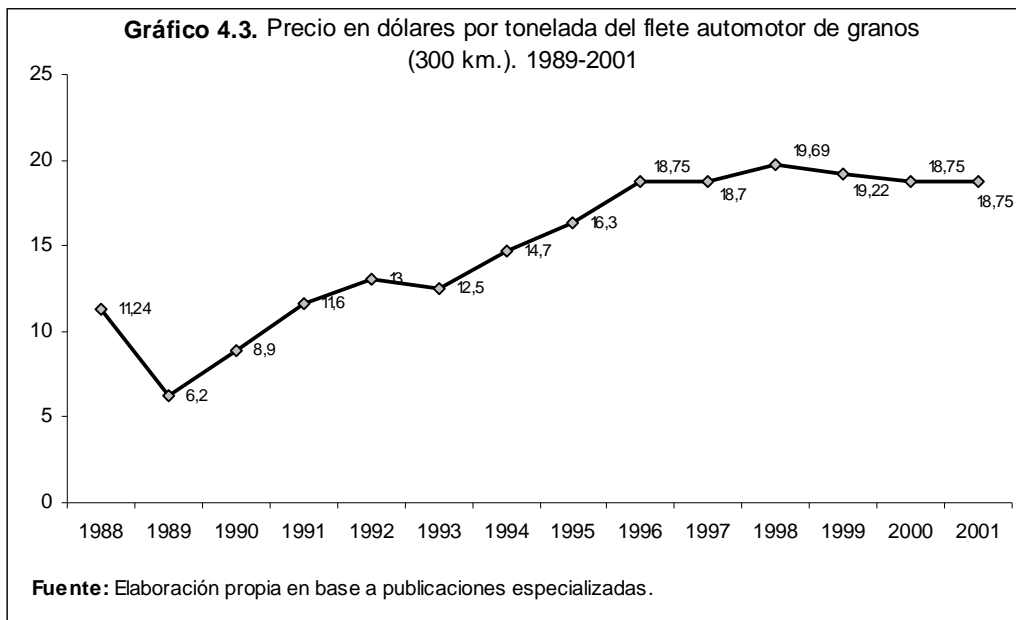
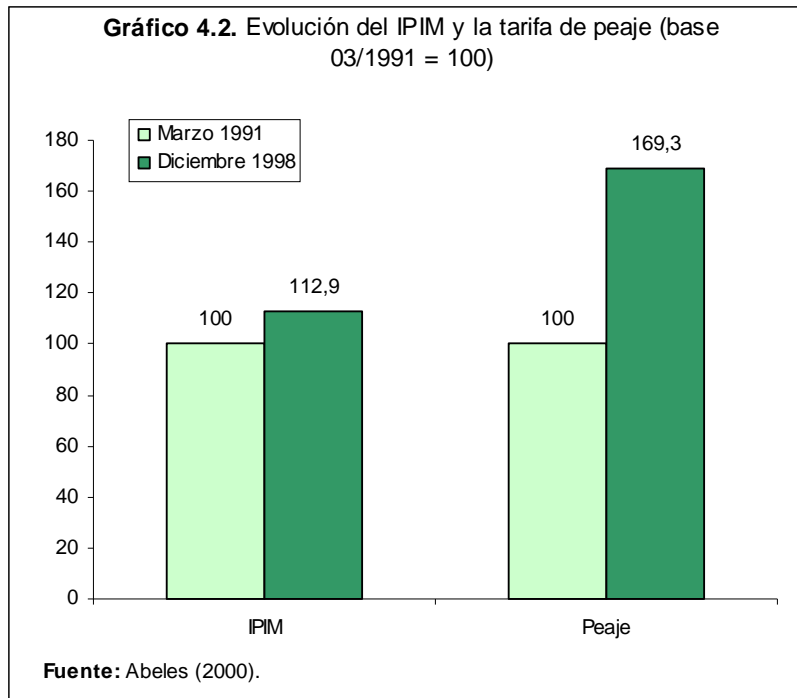
La concesión establecía tarifas móviles: Se pactó una indexación mensual respecto a un indicador combinado del precio del dólar (30%), la inflación minorista (30%) y la mayorista (40%). Cuando se establecieron las disposiciones anti-indexatorias de la ley de convertibilidad en marzo de 1991, se negoció un ajuste anual que considerara la tasa *libor*. Mediante una lectura intencionada de la legislación, se entendía que si se reexpresaba en moneda extranjera el contrato, quedaba al margen de las disposiciones de la ley 23.928.

Los peajes, entonces, siguieron *pari passu* los violentos reajustes de precios internos y tipo de cambio de comienzos de 1991 (devaluación cercana al 100% e inflación similar).

Con posterioridad a la instalación del 1 a 1 y sus manifiestas prohibiciones de indexar, la tarifa se comportó como muestra el gráfico 4.2.

El crecimiento de las tarifas de peaje casi sextuplica al índice de precios mayoristas. Sin embargo, si bien, como podemos apreciar en el gráfico 4.3., el costo del flete por carretera tiene una clara tendencia alcista en la década, la incidencia del costo de peaje ha sido calculada sólo en el 6% de los costos totales de una empresa típica (Muñoz, 2001).

El incremento en la tarifa de este sector donde priman los pequeños empresarios parece mucho más vinculado al incremento del costo de vida que al de sus insumos (entre marzo de 1991 y diciembre de 2001 el IPC aumenta un 56% y el costo del flete un 61%).



4.3. Cambios en los puertos

El último eslabón de la comercialización del grano para el complejo productor agrícola argentino es el del embarque en los puertos. Los principales puertos graneleros fueron cedidos a la iniciativa privada (Buenos Aires, Rosario, Quequén, Santa Fe), siendo una excepción Bahía Blanca, que pasó a la órbita provincial que creó para su administración un ente autónomo, como así el resto de los puertos menores (las provincias a su vez podían decidir su licitación).

Se señala (Roccatagliata, 1993; De Nicola et al, 1998) que el paso a manos privadas dio dinamismo al sistema en aspectos de inversiones y mejoramiento de la infraestructura de equipamiento operativo.

Accesorio al cambio de operador, se tomaron medidas para facilitar el manejo del sistema por parte de empresas privadas. Estas consistieron en toda una batería de resoluciones y decretos flexibilizadores de las condiciones bajo las cuales funcionaba el embarque de mercadería:²⁶

Desregulación del servicio de remolque de maniobra.

Este servicio requerido por algunos puertos para posibilitar el ingreso de los buques estaba, desde la disolución de la Flota Fluvial del Estado Argentino en 1978, en manos de empresas concesionarias que actuaban con exclusividad. Por resolución de la Subsecretaría de Transporte se abrió el mercado a la competencia de toda empresa que presentase su certificado de inscripción al registro de armadores y tuviese control (por propiedad o arriendo) de remolcadores matriculados.

Desregulación del servicio de practicaje y pilotaje.

El servicio consiste en la asesoría sobre las condiciones y normativas para el uso de puertos (practicaje) y la navegación fluvial (pilotaje). Estaba en

²⁶ La información proviene de SAGPyA (1992)

manos de Prefectura y se cobraba por honorarios una tarifa equivalente al 130% del sueldo del capitán mejor pago de YPF, con un régimen especial de horarios, francos y licencias. Mediante un decreto se desreguló el servicio y Prefectura abrió un registro sin límite para que cualquier matriculado pueda ser elegible, pactándose la tarifa libremente²⁷ entre capitán de buque y profesional seleccionado.

Cese de bandera

Se autorizó a abandonar temporalmente la bandera argentina, que implicaba mejores condiciones para la tripulación que las vigentes en otros países. Sin embargo, quienes se acogieran a esta medida quedaban inscriptos en un registro especial para tener el beneficio de las reservas existentes para los nacionales en el tráfico de cabotaje. Se dispuso que el personal de barcos que cambien de bandera podría considerarse despedido con derecho a indemnización.

¿Qué incidencia han tenido estas políticas privatizadoras y flexibilizadoras de la actividad portuaria en la actividad de los productores pampeanos?

La operatoria en puerto es uno de los dos eslabones (el otro son las retenciones) que encadenan el precio *FOB* de exportación argentino con el precio *FAS* de la mercadería.²⁸

El cuadro 4.2. compara las situaciones vigentes en los años 1988 y 1995.

²⁷ Existe un límite máximo dispuesto por la Dirección de Transporte Fluvial y Marítimo.

²⁸ “*FOB*” means “*Free on board*”, es el precio del producto ya embarcado y listo para salir. “*FAS*” stands for “*Free alongside ship*”, precio al costado del buque, y se corresponde con el resultado de quitarle al precio *FOB* el porcentaje de derechos de exportación y los costos de embarcado en puerto.

Cuadro 4.2. Componentes del precio FOB. 1988/1995.

Año	Precio FOB (U\$/ton)	Retenciones (%)	Retenciones (U\$/Ton)	Estimación Gastos en Puerto (U\$/Ton)	Precio FAS (U\$/ton)
1988	212	15	31,8	12,3	167,9
1995	253	3,5	8,9	7,0	237,2

Fuente: Elaboración propia en base a SAGPyA y *Márgenes Agropecuarios*.

Conociendo los datos de precios FOB y FAS y el coeficiente de retenciones, se calcula como residuo el gasto en puerto. Aclarando que esta forma de medir estas erogaciones no pasa de ser una estimación, a *grosso modo* podemos observar que se redujo considerablemente el costo en dólares de las operaciones portuarias previo y posterior a las medidas liberalizadoras recién comentadas. El aumento del precio FAS que se libera mejora en algunos puntos porcentuales la rentabilidad del productor.²⁹

4.4. Un comentario sobre YPF

La ex-petrolera estatal proveía de un insumo muy importante en las funciones de producción agrícolas: el gas-oil, combustible de tractores, demás maquinaria autopropulsada y fletes. La empresa controlaba alrededor del 50% de la oferta doméstica.

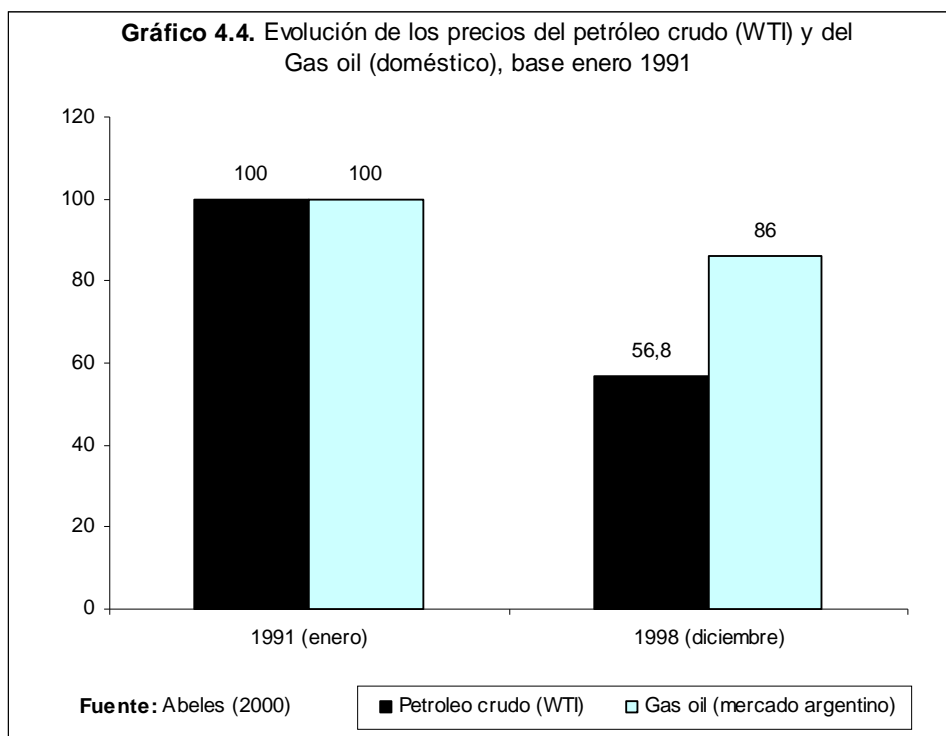
Al estar tan vinculada su producción con el mercado mundial, máxime tras la importación con arancel 0 que se estableció para el petróleo y sus derivados, en momentos en que el valor de todo importado se abarataba por efectos de la política cambiaria, no se esperaba un incremento en los valores de venta de energéticos.

²⁹ También durante la década se concesionó el trabajo de dragado del Paraná a la empresa Hidrovía SA (propiedad en lo fundamental de la belga Jan de Nul NV), que llevó el calado para la navegación del río hasta los 32 pies, lo que mejoró el costo de flete hasta su desemboque en el Plata.

Es más, encontramos que en el caso del gas-oil se produce un descenso del precio por litro del 14% entre marzo de 1991 y diciembre de 1998.

Ahora bien, ¿Este descenso es causado por la privatización de la empresa?

Abeles (2000) afirma que la comparación más inmediata y relevante que debe hacerse remite al precio internacional del barril de petróleo crudo. Esta se plasma en el gráfico 4.4.



Encontramos que la década del noventa fue una de precios del barril de crudo descendente, en una proporción que no se verificó para su derivado. El 14% de reducción en el valor del gas oil mencionado arriba, debe entenderse en un contexto en el que el petróleo había caído un 45%.

Resulta evidente que el poder de monopolio que ostentó esta empresa le permitió obtener muy altos beneficios en el mercado doméstico costa del consumidor, máxime al considerar que en este mismo escenario de caída del precio del *commoditie*, las naftas aumentan un 9% y un 20% la común y la súper respectivamente entre 1991 y 1998. Boco (2000) atribuye este matiz a funciones de demanda distintas en los consumidores de gas oil por un lado,

requerido por agentes de cierto peso económico, con un margen mayor de negociación; y de naftas por otro, productos sobre los que concurre una demanda atomística y muy inelástica.

4.5. Cómo vieron el proceso los representantes de los productores. El llamativo cambio de discurso de la Sociedad Rural

En total acuerdo con la historia liberal de su discurso, *“la SRA alentó desde un principio la ejecución del programa económico anunciado por este poder ejecutivo, dadas las coincidencias que tenía con los reclamos de la entidad en procura de la libertad de acción para la actividad privada”* (Anales SRA, de jul/set de 1991, editorial: “El éxito final”).

Más precisamente, cabría aclarar, desde *antes* de su inicio. A la hora de apoyar candidatos en las elecciones del '89, exigían que figurara en la plataforma de estos *“que comprometan mediante programas concretos la privatización de las empresas del estado en todo lo posible”* (Anales SRA de ene/mar de 1989, editorial: “La responsabilidad de elegir”).

Son numerosos y sumamente explícitos los párrafos de apoyo que dedicaran funcionarios de esta organización, hechos públicos en discursos y a través de su periódico:

“Tantos años de experiencias con esperanzas fallidas y promesas incumplidas han dado fundamento a la generalizada convicción, de que la causa determinante de los comunes padecimientos deriva del estado sobredimensionado, asumiendo ineficientemente funciones propias de la actividad privada [...]

“Y es así que interpretando deseos comunitarios se ha legislado ya para reducir los emprendimientos del Estado, acotando su campo de acción y racionalizándolo, para privatizar a muchas de sus empresas” (Anales SRA de ene/mar 1990, editorial: “Actitudes responsables”)

“Los avances logrados se sustentan sobre bases sólidas, ya que se procura la libertad de los mercados, la iniciativa privada. [...]

Corresponde entonces que, con la clásica hidalguía del hombre de campo, felicitemos sinceramente al señor presidente por la programación del cambio y al señor ministro de economía y su equipo, por haber instrumentado los medios aptos para este logro histórico.

“El esfuerzo de las autoridades en el difícil tema de las privatizaciones fue fructífero. Se transfirieron numerosas empresas y se ha adelantado firmemente con muchas otras [...], lo que asegura el futuro cierto del Estado dedicado sólo a sus funciones específicas” (del discurso en la muestra de Palermo de 1992 de Eduardo Zavalía, presidente SRA -en SRA, 1992-).

Las privatizaciones, como hemos visto, no afectaron profundamente las funciones de producción agropecuarias. Quizá esto, sumado a cierta efectiva prédica sobre la ineficiencia del estado como administrador de estos activos (predica con bases materiales concretas), fue lo que hizo que Federación Agraria no presentara grandes objeciones al proceso de principios de los '90. Pues si bien cuando editorializó sobre el tema afirmó que

“en nuestro país, siempre más atentos a lo que ocurre afuera que a las necesidades de adentro, nos ponemos en la punta del viento y entramos a liquidar a martillo corrido. El hecho de que este mismo fenómeno ocurra también en otros países hermanos de América Latina no es por cierto consuelo. Lo que se pone de relieve es la debilidad de nuestros regímenes políticos que no pueden resistir las campañas de colonización cultural a que somos sometidos [...], ni tienen la entereza de rechazar las abundantes comisiones que ofrecen los postulantes...” (La Tierra, del 9/08/1990, editorial: “Privatismo”)

...lo cierto es que el planteo general del artículo es muy ambiguo, atribuyendo el “estatismo” previo a las necesidades del estado de monopolizar “recursos estratégicos” por la posibilidad de prontas conflagraciones mundiales; para terminar afirmando, en medio del inusitado proceso de privatización, que

“El meridiano de la cuestión no pasa entonces por discutir si debemos estatizar o privatizar, regular o liberalizar, comprar por comprar o vender por vender, sino en llevar a cabo sin prejuicios todo aquello que contribuya al crecimiento de nuestra economía, a la equitativa distribución de los ingresos, al afianzamiento de la soberanía nacional” (La Tierra, IBIDEM).

Esta posición es coherente con una línea general que no objetó las privatizaciones sino los “abusos” producidas durante las mismas. Es claro el tratamiento de la privatización del puerto de Quequén, cuando la entidad afirmó que *“no estamos en contra de la inversión privada”*, pero expresó su temor a la *monopolización* de la actividad portuaria (La Tierra, del 31/05/1990, *“Se opone la FAA a la concesión monopólica del puerto de Quequén”*). Afirmaba posteriormente, cuando el decreto de desregulación (el conocido 2.284 de 1991), que *“como consecuencias indirectas y a mediano plazo se encuentra todo lo que hace a la reducción del elevado “Costo Argentino”, por efectos de la desregulación portuaria”*. (La Tierra, del 07/11/1991, *“Desde el punto de vista económico”*).

Cuando, sobre las rutas nacionales, Dromi afirmaba que *“tendremos caminos por concesión o no tendremos caminos”*, se le respondía que *“la FAA no se opone al mejoramiento de su estado de las rutas, como es obvio, ni tampoco a su ampliación o mantención, sostiene que debe buscarse la manera que el cobro de este peaje no encarezca los fletes para aquellos productores más alejados a los puertos”* (La Tierra del 14/12/1989, *“Y ahora el peaje”*).

Cuando empezaron a hacerse evidentes los manejos cartelizados y las subas de precios por encima de cualquier índice inflacionario existente, la entidad cambió de actitud y pasó a oponerse de forma más explícita a las empresas privatizadas. Luego de remarcar los aumentos en las tasas cobradas, señalaba que *“paso a paso, se va configurando la verdadera cara del peaje. Nada que ver con el sistema del peaje europeo y norteamericano. En nuestro país es una nueva modalidad de expropiación, inventada por las autoridades nacionales al servicio de empresas prebendarias.”* (La Tierra, del

19/12/1991, “La verdadera cara del peaje”). También se lamentaba de “*las privatizaciones de los ferrocarriles que, tras ser enajenados, redujeron drásticamente sus servicios, especialmente en el interior del país, dejando aislados a centenares de pueblos y sin trabajo a miles de dependientes del mismo.*” (La Tierra, del 10/04/1997, “Seis años del plan económico”).

El comportamiento señalado de YPF en el manejo del precio del gasoil, quizá el hecho más significativo del capítulo por su incidencia en la estructura de costos del sector, no pudo pasar desapercibido. “*Durante los últimos 12 meses la caída de los precios internacionales del barril de petróleo crudo -40 por ciento- no se ha trasladado a los precios internos de los combustibles. [...] La variación del precio de la materia prima fue uno de los argumentos esgrimidos por las empresas petroleras para justificar su suba, pero no se está actuando de la misma manera cuando sucede la inversa*” (La Tierra, del 02/04/1998, “FAA insiste en que se rebaje el precio del gasoil”).

Este pasaje de una cierta ambigüedad inicial a la crítica de los resultados del proceso de privatización por parte de la Federación Agraria contrasta con el dramático cambio en el discurso de la Sociedad Rural.³⁰

“¿Puede afirmarse que hay una política agropecuaria, cuando se nos dejó inermes frente al poder de los monopolios en los servicios privatizados, todos ellos esenciales para nuestra actividad? [...] Pagamos los peajes más caros del mundo; las empresas concesionarias de la red vial no realizan las obras comprometidas [...] se privatizaron los ferrocarriles. ¿Alguno de ustedes carga su cosecha por los FFCC? El flete Córdoba-Rosario es más caro que Rosario-Róterdam” (Anales SRA de julio de 2000, editorial: “Política agropecuaria”)

³⁰ Con marcadas diferencias, tanto FAA como la SRA se manifestaron en contra de la siempre en carpeta pero nunca realizada privatización del Banco Nación. Así, en La Tierra se leía que “*La Federación Agraria Argentina expresa su total desacuerdo con esta iniciativa, tendiente a hacer desaparecer a los pocos vestigios que aún quedan de la soberanía financiera del país; a eliminar, junto a los bancos oficiales de provincias, los únicos instrumentos que asisten a las pequeñas y medianas empresas*” (del 16/05/1996, “Quieren privatizar el Banco Nación”). SRA, luego de publicar un artículo donde se sopesaban (sin conclusiones definitivas) los pros y los contras de vender el Nación (SRA, 1997), define posición por medio de su presidente Crotto: “*No ha llegado aún el momento de privatizarlo*” (en SRA, 1998).

“No se bajará el costo argentino mientras no se logre un efectivo control de las empresas privatizadas, prestadoras en su totalidad de servicios esenciales, que han conformado oligopolios que someten al usuario a una condición de servidumbre que lo obliga a pagar tarifas desproporcionadas [...] Ante la indiferencia oficial, una empresa perteneciente a un Estado extranjero vende el 60% del combustible que consume el país [...] fija precios a su arbitrio obligándonos a pagar precios inalcanzables por el combustible que usamos deteriorando nuestra competitividad, y luego utiliza esas utilidades para subsidiar a los agricultores de su país, desplazándonos de los mercados.

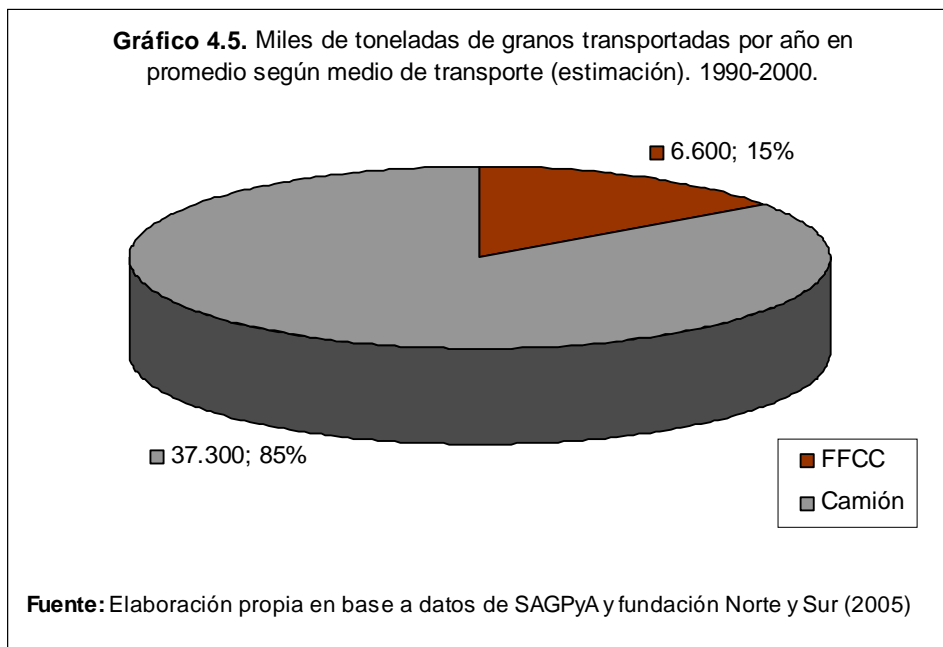
“Es imprescindible reformular las reglas de juego que han permitido a las empresas privatizadas fijar precios distorsivos” (Anales SRA, de marzo de 2000, editorial: “Los problemas son de nosotros”).

“En este sentido el gasoil es un claro ejemplo de actitudes cartelizadas, producto de una desregulación efectiva que no permite mayor competencia entre las firmas que se reparten el mercado” (conferencia de prensa de Enrique Crotto, presidente SRA, en diciembre de 1999, reproducida por SRA, 1999)

4.6. Resumiendo

Las políticas de pase al sector privado de actividades económicas llevadas adelante por el sector público hasta el gobierno de Menem impactaron sobre los productores pampeanos de *commodities* agrícolas fundamentalmente por concesionarse activos de infraestructura utilizados en la comercialización de los bienes: Las rutas asfálticas sobre las que circula el transporte automotor, el ferrocarril de cargas y las instalaciones portuarias.

En cuanto al flete a los puertos, el tren, si es cierto que vio aumentar sus tarifas en dólares, pareciera haberlas disminuido en términos reales. Ahora bien, si aceptamos el dato de que de la carga total por ferrocarril sólo el 45% es de granos, encontramos que la participación en el mercado de este medio es secundaria (gráfico 4.5.)



La incidencia más directa en el costo del flete es, de esta forma, la que surge de la estructura de costos de las empresas de transporte automotor. Estas han visto crecer sus erogaciones producto de la concesión de rutas troncales (por las que, en un momento u otro, todo camión debe transitar en su destino a los puertos) y la consiguiente instalación de peajes, cuyas tarifas han crecido de forma desproporcionada respecto a la media de la economía. Sin embargo, el peso que han llegado a tener estas no resulta de una magnitud significativa.

En cuanto al costo de utilización de puertos luego de la privatización, coincidimos con apreciaciones previas que consideraban que se ha abaratado. Esta mejora acorta la brecha entre precios FOB y FAS y redundará en un aumento de algunos puntos porcentuales en la rentabilidad de los productores.

5. Política crediticia

El problema del costo del endeudamiento fue uno de los más determinantes en cuanto a la dinámica de concentración-expulsión de productores en la región pampeana. Tratándolo como trató a otros mercados la administración menemista, se dejó la determinación de las tasas al libre juego de la oferta y la demanda de fondos, implementándose (sobre todo para lo que toca al sector agrícola) mínimas líneas de financiamiento a tasas subsidiadas. En lo que sigue ilustraremos como a través del sistema financiero, que presentaba de por sí diferentes tasas activas de referencia según la potencia económica del prestatario, se potenció el fenómeno de la descapitalización de los pequeños y medianos productores, en un contexto en que la realidad macroeconómica de años de baja inflación y tasas excesivamente elevadas producto de la competencia del Estado por el crédito (v. gr. alta tasa real) volvían más dramática la situación.

5.1. Contexto y desarrollo del crédito agropecuario

El crédito al sector escaseó. Por lo menos, para los que más desesperadamente lo necesitaban. Esto, que es una faceta del sistema bancario *siempre* (la que implica por su racionalidad capitalista que va a facilitar recursos a quienes estén en mejores condiciones de pagarlo y negarlos a quienes hayan caído en desgracia), se vio exacerbado en el período por las políticas públicas generales: En primer lugar, este trabajo va mostrando como cosas como el tipo de cambio bajo pusieron en situación de insolvencia a miles de productores. Y en segundo lugar, la apertura financiera y la política monetaria estilo caja de conversión crearon una estructura de incentivos que incrementó las tasas y llevó a los recursos crediticios lejos de los sectores productivos en general.

La banca local competía para atraer los flujos de capitales que permitió la liberalización de la cuenta financiera del balance de pagos incrementando las

tasas de interés. Señala Martínez Dougnac (2003) que además de meramente “permitidos” estos flujos se veían incentivados por las ganancias fáciles y seguras gracias a la política cambiaria. Y competía también con el estado mismo, que se endeudaba en una situación macro que Damill, Frenkel y Juvenal (2003) señalan como explosiva: Se combinaban facilidades para el cobro de rentas por parte de tenedores extranjeros de inversiones y de deuda con déficits continuos en la balanza comercial. La única forma de obtener dólares para evitar un *default* (o la caída de la regla de conversión) era emitiendo nueva deuda, obviamente cada vez a una tasa más cara que incrementaba luego aún más la brecha a cubrir.

El cuadro 5.1. resume dos indicadores de este proceso, la tasa de interés de referencia en términos reales³¹ y el endeudamiento del Estado, tanto en monto como en relación al PBI.

Cuadro 5.1. Variables financieras seleccionadas. 1986-2001

Año	Deuda Pública Total Consolidada		Tasa de interés real (%)
	U\$S	% del PBI	
1986	47.219	55,88	-7,3
1987	55.444	74,14	-1,4
1988	55.759	61,39	-34,7
1989	64.377	118,22	-74,1
1990	59.832	48,54	-75,2
1991	60.048	35,73	-34,3
1992	63.250	30,09	-5,7
1993	71.112	30,04	-0,3
1994	81.820	31,75	5,6
1995	88.711	34,39	14,0
1996	99.046	36,37	10,3
1997	103.718	35,34	8,7
1998	114.134	38,17	9,7
1999	123.366	43,52	12,3
2000	129.750	45,61	12,1
2001	144.266	54,03	27,8

Fuente: Fundación Norte y Sur (2005)

En un contexto de inflación 0 o negativa y de fuerte participación del estado como demandante de fondos en el mercado como fue la segunda mitad

³¹ La fuente (Fundación Norte y Sur, 2005) construye la tasa real empleando la tasa de interés a empresas de 1ª línea informada por el BCRA. Si bien no es a la que tienen acceso la mayoría de los productores agrícolas pampeanos, la reproducimos aquí para contemplar su evolución y la comparación con la vigente en la década previa.

de los '90, la tasa de interés real se hizo positiva, realidad enteramente diferente a la de la década anterior.

El productor agrario se vio obligado a tomar prestado en estas condiciones, y el resultado fue el de un crecimiento del pasivo del sector sin precedentes. Los remates de los campos puestos como prenda comenzaron a estar al orden del día. Una oposición específica a esto fue la creación y desarrollo del Movimiento de Mujeres en Lucha, a partir del año 1995. Los objetivos de este movimiento son clarísimos para ilustrar como la cuestión del crédito fue durante el período que abarcamos un tema desesperante para el productor; sobre todo si los leemos sabiendo que no quedaron en vanas palabras, sino que se conjugaron con un accionar arrojado por parte de las integrantes del movimiento, que se enfrentaron de manera audaz con funcionarios de la justicia argentina:

- *“Cese de todo remate y ejecución judicial.*
- *Recálculo de las deudas restantes correspondientes a pequeños y medianos chacareros.*
- *Defensa del Banco Nación contra su privatización.*
- *Condonación hasta cierto monto de las deudas impagables [...]*
- *Un subsidio directo para encarar las labores de siembra.”* (Azcuay Ameghino, 2004, pg. 283).

La dinámica del endeudamiento se devoraba a los productores. El caso de la fundadora del movimiento, Lucy de Cornelis, es elocuente al respecto: *“El problema de los Cornelis se origina en 1991 cuando piden un préstamo de 4.800 U\$S para efectuar la recolección de una cosecha, los que sumados a otros posteriores redondearon en 1992 un total de 19.293. Esa suma se incrementó a 123.400 U\$S a fines de 1996; cifra a la que hay que agregarle los correspondientes gastos judiciales y administrativos.”* (Azcuay Ameghino, op. cit., pg 280).

Es esta dinámica sobre la que haremos foco en este apartado. Nuestra idea a continuación es observar como incide el fenómeno de la capitalización de intereses en los números de algunos productores diferenciados. Lo haremos

observando la evolución de un capital a lo largo de la década. Este inicialmente será el necesario para poner en producción 50 hectáreas, trigueras o sojeras (se verán por separado). El costo promedio base para cada cultivo sobre el que se trabajará está tomado de SAGPyA (2007). Este capital genera un producto que le proporciona un margen bruto. Deducida cierta cantidad para el consumo del productor y su familia anualmente (consideramos U\$S 12.000), tenemos un excedente, que se proyectará en la siembra del año siguiente. Si el excedente fue positivo, el productor requiere de menos capital prestado para esta nueva vuelta. Si el excedente fue negativo, significa que tuvo que endeudarse para cubrir sus necesidades y que en la nueva iteración arrancará con una deuda superior. Y así irá evolucionando el excedente con el correr del tiempo.

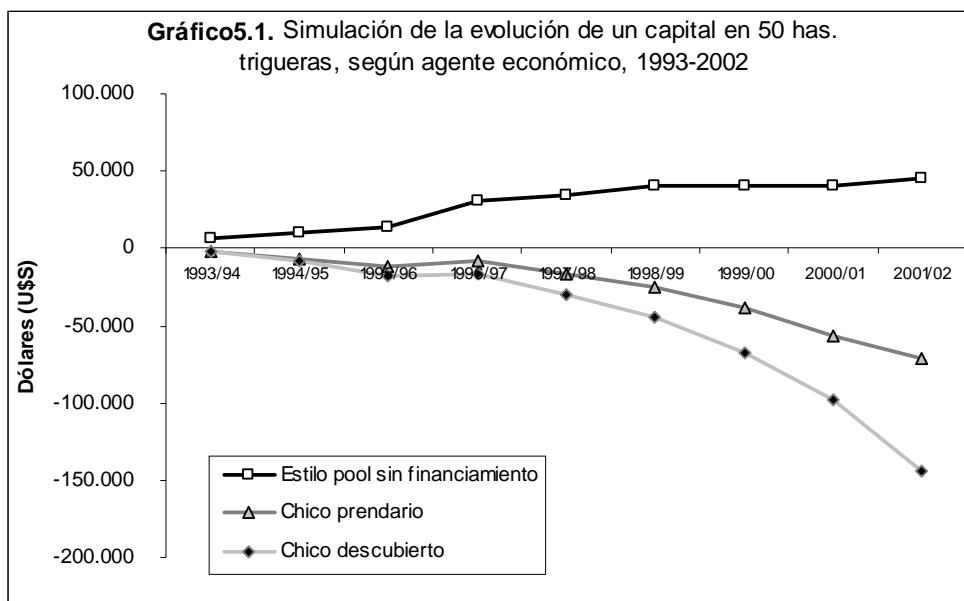
En todos los casos, el capital de trabajo debe considerar una tasa de interés. Esta difiere dependiendo de quien sea el productor involucrado. En este ejercicio, que prefigura el análisis que se desarrollará en el capítulo 9, propondremos a sólo dos agentes: Un *pool* de siembra, que trabaja con tecnología superior y obteniendo descuentos en la compra de insumos por economías de escala, que no requiere de financiamiento externo, y un productor mediano, quizá el caso de los Cornelis, que debe pagar insumos al precio de mercado.³²

Para el *pool*, pese a que no pide prestado en nuestro ejemplo, consideraremos una tasa de interés estilo “costo de oportunidad” (procedimiento usual, ver por caso González y Pagliettini, 2001). Tomaremos la tasa pasiva de plazos fijos. Para el productor pequeño/mediano, consideraremos dos opciones: Que se endeuda tomando un crédito prendario, y que se endeuda girando en descubierto. Tomaremos datos del BCRA (2007a).

La evolución del excedente fue la siguiente (gráfico 5.1.), planteando el ejercicio en campos trigueros:³³

³² Hemos tomado el supuesto de que las economías del *pool* en la compra de insumos y servicios agropecuarios promedian el 25%, cosa que se desprende de Lombardo y Tort, (1997) y Persoglia (2006, 24 de junio), y el de que el gran productor obtiene un rinde algo superior (10%) por emplear mejores planteos productivos. El capítulo 9 desarrollará más este punto.

³³ Los valores que dan origen a los gráficos 5.1., 5.2. y 5.4. se exponen en el ANEXO I.



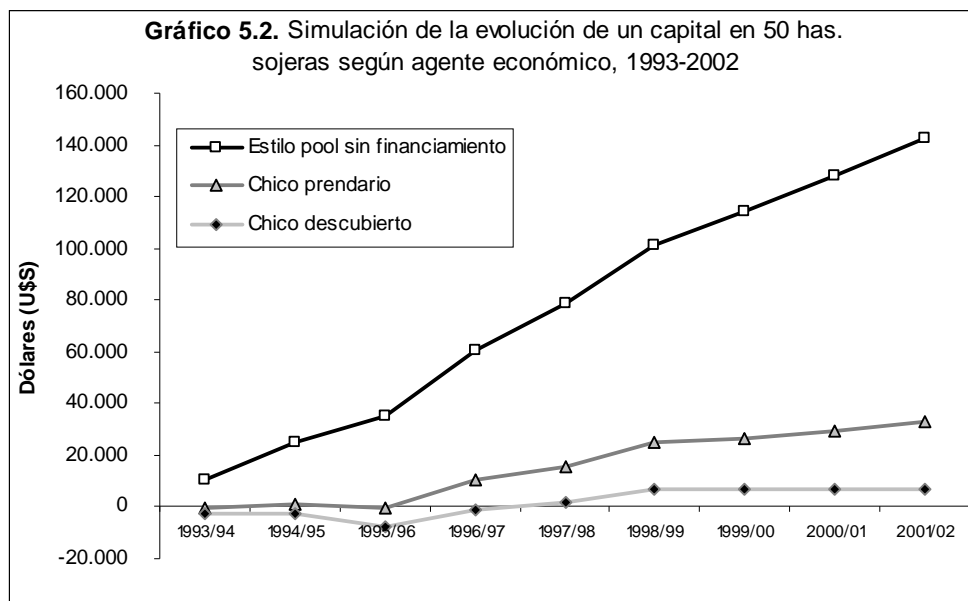
Se ven claramente los comportamientos opuestos del excedente en el caso de que el productor cuente con financiamiento propio y a lo sumo tenga que lamentar la no obtención de la tasa pasiva del banco, respecto de los que quien solicite un crédito para producir afrontando las tasas activas que se enfrentaron en la década. La reproducción a escala incompleta del capital inicial, ya de por sí favorecida por la tasa usuraria del primer préstamo, está implicando que dentro del pedido de préstamo del período subsiguiente no sólo estará incluida la cifra que pague los gastos directos de siembra y cuidado de la explotación, sino también aquella pérdida del año anterior. Lo que constituye un monto mayor a solicitar a una tasa de interés elevada.

Para un productor hipotético de las características mencionadas, esta situación lleva a un quebranto constante, algo controlado en los momentos de más alto precio del grano (años 95-97), pero que resulta en una deuda impagable con el correr de los años.

El gráfico 5.2. resume los resultados considerando campos sojeros.

Por las distintas características de los suelos y climas que se requieren para implantar estos dos cultivos, la idea aquí no es comparar directamente los dos resultados. Lo que sí es que podemos ver como el productor de soja tuvo en algo una mejor *performance*. Si bien se ve claramente quien se llevó la parte del león del negocio, tenemos que un propietario chico que se haya endeudado

a tasa prendaria y dedicado a la soja pudo haber tenido cierto nivel de supervivencia.



Por supuesto que estos son desarrollos conjeturales: Nadie puede resistir 10 años pedaleando en descubierto, y sólo cubrirían tres de las miles de situaciones existentes. ¿En qué medida son válidas las conclusiones que hemos sacado? Veamos algunas pruebas sobre la incidencia del fenómeno del crédito sobre las explotaciones agropecuarias.

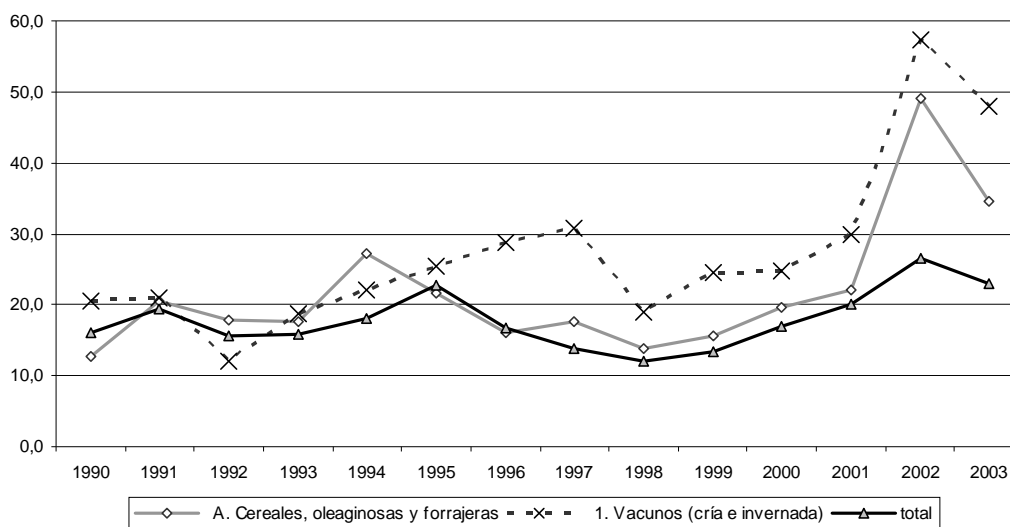
5.2. Manifestaciones del problema

Un indicio claro de la realidad de estos problemas que implicaron estas tasas de interés sobre agentes que necesitaron de crédito para encarar las tareas productivas, aparte del nacimiento y objetivos del movimiento de mujeres en lucha ya comentados más arriba, puede obtenerse del análisis de las estadísticas del Banco Central (BCRA, 2007b). Estas nos muestran los porcentajes de préstamos de entidades bancarias y cajas de ahorro que se encuentran en situación “anormal”,³⁴ junto con la posibilidad de discernir el tipo

³⁴ Nos explica el BCRA (2007b) que “La definición de cartera normal toma en cuenta la categoría del deudor, por lo tanto no se incluyen los saldos de deuda total (deuda vencida -con

de actividad que recibió tal financiamiento. En el gráfico 5.3. y la tabla 5.2. a continuación se observan los porcentajes de la cartera de crédito en situación problemática para la parte del sector agrícola que estamos analizando (cereales y oleaginosas, aunque junto con forrajeras) y para actividades de cría e invernada de vacunos, en comparación con el coeficiente para el total del país.

Gráfico 5.3. porcentaje de cartera con problemas, total país y actividades agropecuarias, 1990-2003



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA

Lo primero que se observa en este esquema es el alto e “insatisfactorio”, por utilizar el término que empleara Horacio Giberti (1994) al examinar algunos de estos datos a mediados de la década, nivel de los coeficientes de “problemas”. De la cartera de créditos al sector agrícola, como promedio de la década, previo al colapso de 2002 donde el indicador se dispara, anualmente

atrasos de más de 10 días- y deuda no vencida) correspondientes a deudores con atrasos (que poseen alguna obligación vencida impaga con un atraso superior a 10 días), a deudores con riesgo de insolvencia (aquellos cuya situación económica y financiera permitan prever objetivamente que tendrán dificultades para hacer frente a las obligaciones que emergen de su operatoria con la entidad), a deudores en gestión judicial (respecto de los cuales la entidad hubiera iniciado gestión judicial de cobro por alguna de sus obligaciones o clientes que se hallen en concurso preventivo o con pedido de quiebra, hasta la homologación del pertinente acuerdo o hasta la declaración de quiebra), y a deudores en quiebra o liquidación administrativa. Por lo tanto, la participación calculada es la que surge de relacionar el total de deuda de los deudores en las condiciones antes citadas con el total de las financiamientos de cada período (según lo registrado por las entidades bancarias, exclusivamente).” La cartera anormal, que es la que ponemos en foco a continuación, claro, es el cociente complementario.

un 18,5% se encontraba en estado de anormalidad. Coeficiente que se eleva al 23% en el caso de la ganadería vacuna. Son pocos los años en los que, de los créditos a emprendimientos agrícolas, más del 85% estuvieron en una situación normal, y siendo que en 5 períodos anuales en los que la irregularidad afectó a más del 20% de la cartera. En el caso de la ganadería, son 6 los años en que se roza o supera el 25% de la cartera señalada como con problemas.

Cuadro 5.2. Participación de la cartera irregular en el total, para cereales, oleaginosas y forrajeras, vacunos y total de actividades, 1990-2002

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Cereales, oleaginosas y forr.	12,7	20,5	17,8	17,7	27,2	21,6	16,0	17,7	13,9	15,5	19,7	22,1	49,1
Vacunos (cría e invernada)	20,6	21,0	12,0	18,8	22,0	25,4	28,9	30,8	18,9	24,6	24,8	29,8	57,4
total	16,0	19,4	15,5	15,8	18,0	22,7	16,8	13,9	12,1	13,4	16,9	20,1	26,6

Fuente: BCRA

Eso en primer lugar. En segundo, nótese que son excepcionales los años en los que las carteras agropecuarias presentan una situación de menor anormalidad que la del total del país. Esto ocurre justamente (y solamente) en los momentos de auge de precios: Para cereales y oleaginosas en los años 1995 y 1996, para la carne en 1992.³⁵ Se entiende que han sido particularmente propicios para que algunas situaciones se regularicen.

Pero, por supuesto, los indicios apuntan en la situación contraria. En un país cuya situación de anormalidad en la cartera de crédito ha estado ya de por sí en una situación alarmante, el sector agrario se ubicó por encima del promedio general, resultante que es esperable de esquemas como los que hemos estado desarrollando.

Otra evidencia de lo importante que ha sido el tema del crédito tratado en esta sección se puede hallar en un documento de trabajo interno del

³⁵ Hubo otro pico de precios para la carne en 1998, que se refleja en el gráfico en un agudo descenso de la anormalidad de la cartera, pero que no logró bajar ese coeficiente respecto de la media del país.

programa *Cambio Rural*, titulado “Razones de la autodisolución de grupos de Cambio Rural” (Cambio Rural, 2001).

“Cambio Rural”, programa focalizado del INTA que analizaremos en el capítulo 8, tuvo un costado muy fuerte de promoción del asociativismo. Se armaban grupos de productores que compartían un asesor. Ocurrió que una gran cantidad de grupos se disolvió, y el INTA procedió a analizar el fenómeno, mediante entrevistas tanto a los productores que componían aquellos grupos como a los asesores/coordinadores de los mismos. Se listó una serie de afirmaciones para que cada entrevistado dijera en qué medida pensaba que le parecían causas importantes para explicar la disolución del grupo (esto es: le parece “Muy importante para la disolución, importante, poco importante”). Las razones se referían a cinco temáticas: Sobre el “productor” (referidas a características de los integrantes como individuos, como ser “*Personas del grupo imponían sus puntos de vista*”), sobre el “grupo” como conjunto (por ejemplo: “*Las reuniones estaban mal programadas*”), sobre el “promotor asesor” (como ser: “*Promotor asesor con poca experiencia y credibilidad*”), sobre “empresa y contexto” (donde aparecen las cuestiones financieras, como “*Falta de créditos para refinanciar pasivos*”) y sobre el “Programa Cambio Rural” (“*falta de cursos de capacitación en grupos operativos*”).

Sorprenden un poco las diferencias en la opinión que tuvieron los dos tipos consultados, productores por una parte y asesores por otro. Por ejemplo, los primeros sólo consideraron que la demanda de honorarios por parte del asesor fue importante o muy importante para la crisis del grupo en un 29% de los casos... mientras que al preguntarle a los propios asesores, el 60% se manifiestan de esa manera. Como es de esperar, cada quien le va a dar más importancia a su problema más acuciante e inmediato. Es por esto que, y sin negar la importancia de la otra parte, en este trabajo centraremos nuestra atención en las respuestas de los productores.

Dos son las razones, de las propuestas en la lista, que nos interesan aquí, todas ellas referidas a “la empresa y contexto”:

- a) “*Falta de créditos para refinanciar pasivos*”
- b) “*Falta de créditos para evolucionar, a tasas razonables*”

Ambos son rubros muy votados: La suma de “importante para la disolución” y “muy importante” llega al 46% de las respuestas de los productores para el primer caso, y al 50% para el segundo; siendo además que hubo un 31% y un 38% de no respuestas respectivamente, dato sobre el que no arriesgaremos hipótesis pero que nos permite afirmar que sólo consideraron “poco importante” a las limitaciones de crédito de estos dos tipos un 23% y un 12%.

Estos datos hacen pensar que una parte de los productores que se acercaron al programa lo hicieron creyendo que quizá este incluiría algún tipo de solución a sus problemas crediticios. La realidad, como la cuentan Lombardo y Tort (1999) al comparar el Cambio Rural con el PSA, fue otra:

“...es posible encontrar importantes diferencias en cuanto a la modalidad específica de implementación, en ambos programas. Esta situación se manifiesta especialmente en el caso del crédito, que es manejado directamente y en montos pequeños con características muy blandas en el caso del PSA, en tanto en Cambio Rural sólo se contempla un apoyo para establecer una mejor vinculación (supervisión de la elaboración de los proyectos y presentación de avales) con el sistema bancario tradicional” (pg. 168)

Y esta vinculación con el sistema bancario tradicional ya hemos visto lo que pudo implicar. Sin embargo, existieron algunas líneas de crédito más accesibles, otorgadas principalmente por el banco Nación, sobre las que nos referiremos a continuación.

5.3. Créditos blandos

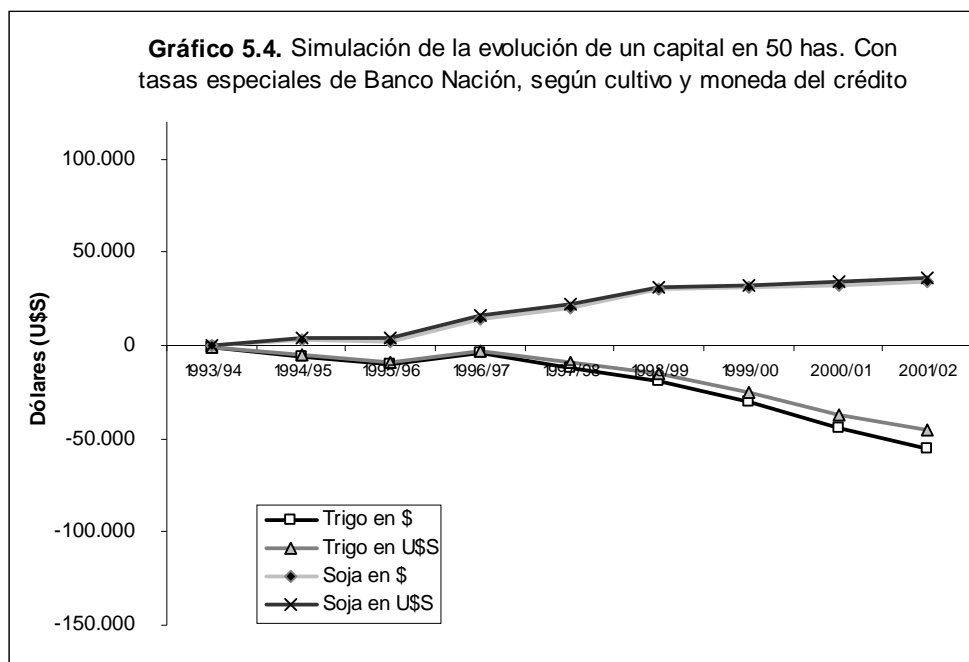
Dentro de esta situación general, existieron excepciones, que tomaron la forma de créditos a tasas blandas otorgados por el Banco Nación. Esto al margen de subsidios crediticios específicos sobre los que no nos extenderemos aquí, como ser los créditos para la prefinanciación de exportaciones o para afrontar emergencias y desastres naturales.

Nos informa el INTA (Cambio Rural, 1994) que *“El gobierno Nacional estructuró un programa Trienal de fomento y Desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), concebido para apuntalar el desenvolvimiento productivo de las mismas, posibilitándoles el acceso al crédito en condiciones preferenciales”* (p. 5). Una chacra de 50 has. como la que sobre estamos trabajando bien puede incluirse como posible beneficiaria de esta política, puesto que la legislación pertinente definía PyME como *“toda empresa o explotación cuyo ingreso bruto anual no supere \$1.000.000 y su capital productivo, campo, maquinaria propia, infraestructura, etc. no sea mayor de pesos 3.000.000”*.

La promoción consiste en una bonificación sobre la tasa usual de crédito, y la eximición de cualesquiera otros gastos bancarios conexos. Hubo varias líneas, con especificidades según el destino del crédito: Compra de un bien de capital, plan de reconversión productiva... pero los que más se ajustan a los esquemas que planteamos son los destinados a la constitución de capital de trabajo (siendo que de todos modos las diferencias de tasas no son significativas entre las diferentes líneas). Los productores que lograron acceder a estos créditos consiguieron financiamiento a entre el 13 y el 15% anual (nominados en pesos argentinos) o entre el 11 y el 12% anual (si se pedía en dólares). Estos datos coinciden con los de Montero (1993 y 1994) para la revista *“Márgenes Agropecuarios”*.

La evolución de un capital de las características que hemos pretendido a lo largo del presente capítulo con estas tasas puede verse a continuación (gráfico 5.4.).

Se tomaron los extremos: Créditos en pesos al 15% y en dólares al 11%. Significaron, para los que los pudieron obtener, cierta ayuda, pero en todo caso insuficiente. Por supuesto que nos encontramos en una situación superior a la de los créditos prendarios comunes, e infinitamente mejor que la del giro en descubierto, pero aún así la situación es de supervivencia para el cultivo de mejor rendimiento económico y de quebranto para los demás.



Y relativizando todo esto, claro, al considerar que fueron pocos los que tuvieron acceso. Las cifras al respecto que aportan Nava et al (1998) son elocuentes: En el contexto de *Cambio Rural* se presentaron sólo 1.245 solicitudes de crédito, de las cuales resultaron aprobadas 950. Amén de que ya de por sí al programa ingresó un coeficiente muy modesto de productores respecto al total.

5.4. Repercusiones en la prensa de las entidades agropecuarias

La marcada diferencia entre las preocupaciones sobre esta temática entre las entidades tradicionales de referencia de pequeños productores y grandes agentes está en su duración: Mientras que la Sociedad Rural señala la crítica ausencia de crédito disponible para el sector durante los primeros años, desapareciendo luego de las páginas de "Anales" las amargas quejas al respecto, la Federación Agraria va a volver recurrentemente sobre esta temática.

El punto inicial es, entonces, bastante similar:

"Ni hablar de la falta de créditos para reactivar los procesos productivos o para cubrir baches financieros. Los empresarios debemos valernos como único crédito posible y ágil de los descubiertos bancarios,

con tasas que rondan el 60% anual [...] Los créditos para siembras y cosechas más accesibles rondan el 18% anual con moneda dólar, y requieren innumerables formalidades y compromisos previos, al extremo que, como afirmaba un autor nacional, ‘en nuestro país para acceder a un crédito a veces debe demostrarse que el solicitante no lo necesita’. (En Anales SRA de jul/set de 1992, editorial: “Una exposición diferente”)

“La gran mayoría de los productores, los más necesitados, no tienen acceso al crédito por no poder reunir las condiciones exigidas por los bancos, que se manejan en el agro con criterio de lucro rabioso. Como ya dijimos otras veces, los bancos prestan solamente a los que tienen plata” (La Tierra, del 30/12/1993, editorial: “Se va un año perdido”).

En junio de 1994, en su nota editorial la SRA dedica el último comentario sobre este tema, que de allí en más aparecería esporádicamente durante el resto del período de vigencia del plan de convertibilidad, especialmente en años de bajas cotizaciones internacionales.

“Por otra parte, la falta de capital no pudo cubrirse con créditos, porque el mercado financiero aún no ha sido suficientemente desregulado y sus operadores, tal vez por ello, no han concretado su ajuste. Lo cierto es que los créditos que hoy dispone el campo superan casi siempre la tasa del 14% de interés anual, o del 3% mensual en descubiertos de cuenta corriente que, con una moneda dolarizada y estable, conforman condiciones verdaderamente leoninas” (Anales SRA, de abr/jun de 1994, editorial: “Conclusiones finales”).

Mientras tanto, desde la entidad en que se referencian los pequeños productores, señalaban que la disponibilidad de líneas de financiamiento para ellos continuó siendo inexistente:

“Prácticamente los únicos créditos que quedan en plaza son los de prefinanciación de exportaciones, pero se vuelven inalcanzables por las garantías patrimoniales exigidas. Sabido es la enorme cantidad de predios que se encuentran ya hipotecados” (La Tierra, del 29/06/1995, editorial: “La embestida fiscal”)

Cuando ejercitamos en el punto anterior tomando como referencia el subsidio de tasa que se propuso para el sector durante la primera mitad de la década, señalamos la escasa trascendencia en cuanto a magnitud que tuvo, cosa que no pasó inadvertida para la FAA: *“luego de informarse en los bancos de las condiciones que se exigen fueron pocos los pedidos formulados y de pocos no conocemos que se haya otorgado ninguno”* (La Tierra, del 03/06/1993, editorial: “Los créditos PYMES”)

Todavía en 1997, inmediatamente después del mejor momento en materia de cotizaciones internacionales de los granos, la FAA constantemente reiteraba pedidos de refinanciación de deudas, advirtiendo que

“el pasivo que las mismas [las PyMEs agrarias] no pueden cancelar, si no media la reclamada decisión política, esta derivando en intimación y amenazas de ejecuciones patrimoniales, algunas ya realizadas y otras en vías de llevarse a cabo, que pueden extenderse masivamente generando una crisis social de envergadura en todo el interior del país” (La Tierra, del 20/11/1997, “Endeudamiento del agro, por una solución de fondo”)

Recién luego de la devaluación y pesificación el tema saldrá de agenda.

6. Política tributaria

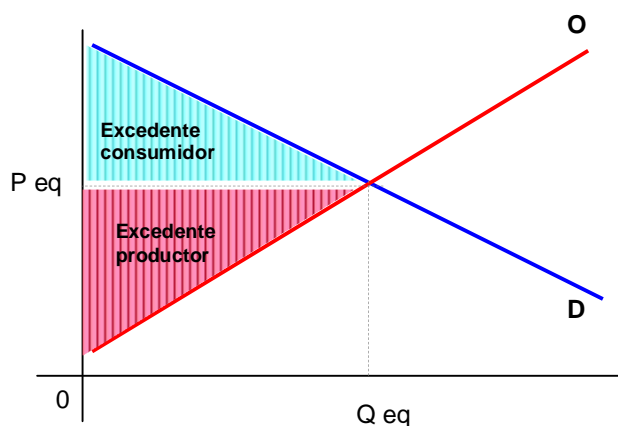
La política tributaria es quizá la que presenta una relación más directa y evidente con el desenvolvimiento de la empresa privada, al aparecer de suyo propio en la hoja de resultado de sus balances.

En este acápite nos proponemos analizar la estructura impositiva de la década hacia el sector agrario, partiendo de la teoría del impuesto (observando como el caso de los productores de cereales y oleaginosas para exportación es uno de características especiales) para pasar estudiar su evolución e impacto sobre agentes diferenciados según capacidad productiva.

6.1. Quién paga el impuesto

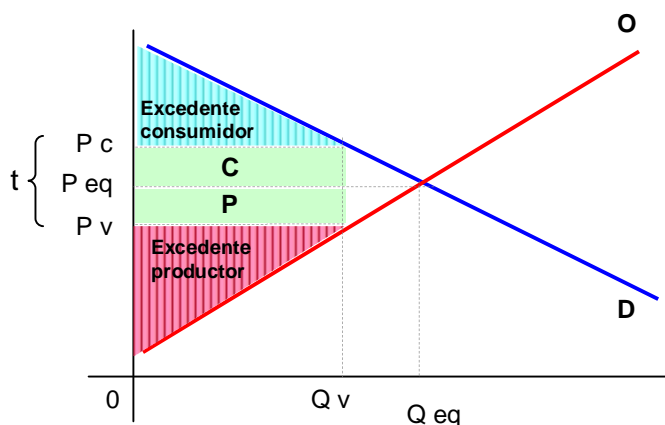
En la microeconomía marginalista encontramos importantes esfuerzos por comprender los efectos de los impuestos sobre la producción y el consumo de un bien. Entre estos autores (Allan, 1974; Pyndick y Rubinfeld, 1998; Stiglitz, 1988; Kaminsky, 1972, este último trabajando para el INTA específicamente sobre bienes agropecuarios) existe un consenso bastante parecido la unanimidad en afirmar que resulta indiferente a quién o de que manera se cobre un impuesto, ya que lo importante es realmente el monto, y que su pago recaerá sobre los productores (en forma de mayores costos) o consumidores (en la forma de mayores precios) dependiendo de las elasticidades de las curvas de oferta y demanda respectivas. Parten de los conceptos de "excedente del consumidor/productor", que pueden resumirse afirmando que las pendientes de las curvas de oferta y demanda muestran cómo, al comparar con el precio de vaciamiento de mercado, existen consumidores dispuestos a pagar más por el bien que lo que establece ese precio de equilibrio y oferentes que venderían aunque el precio fuese menor.

Gráfico 6.1. Los excedentes del productor y el consumidor son las diferencias que existen entre el precio de equilibrio y al que realmente podría comprarse y venderse cada unidad



En este esquema, la colocación de un impuesto que obliga a aportar al estado la suma de " t " pesos por cada unidad vendida no necesariamente encarecería el producto en equis pesos (lo que implicaría una total transferencia hacia el consumidor) sino que la interrelación entre las elasticidades hace que "compartan" el costo del tributo, cediendo de ambos lados algo del "excedente" del que disfrutaban previo al cambio.

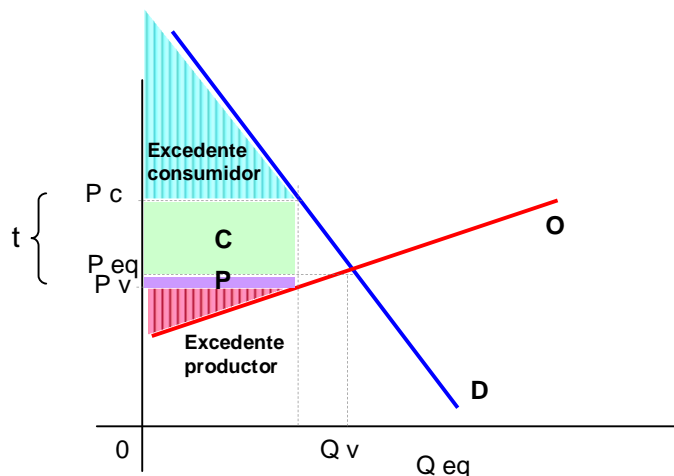
Gráfico 6.2. La existencia de un impuesto genera una brecha de monto t entre el precio que paga el comprador (P_c) y el que recibe el vendedor (P_v). El estado recauda $t \times$ la cantidad vendida al nuevo precio (Q_v). Se ve como la masa recaudada proviene de la disminución del excedente del consumidor (C) y del productor (P)



Es claro como dependiendo de las pendientes de las curvas, recaerá más o menos sobre uno que sobre otro: cuanto más elástica es la demanda (más dispuesto este el consumidor a abandonar el mercado ante la suba de

precios) más deberá resignar el productor, y viceversa: En cuanto más elástica sea la curva de oferta y más inelástica la de demanda la mayor parte del tributo saldrá del bolsillo del consumidor, efectuándose una "traslación" mayor del impuesto hacia él por parte del productor.

Gráfico 6.3. Ejemplo: Si la elasticidad de la curva de oferta es alta y baja la de demanda, el consumidor afronta la mayor parte del pago del impuesto (Casi no varía el precio percibido por el vendedor antes y después de implementado el tributo).



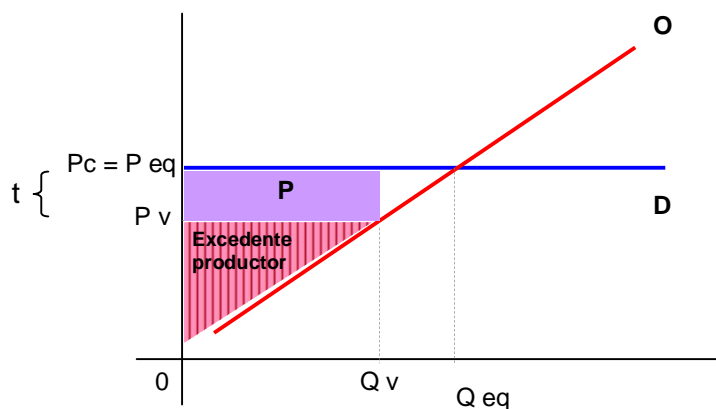
El caso de la producción de granos, a este respecto, es un límite: El mercado en el que se forman los precios no se ve afectado, o lo hace en muy poca medida, por la política tributaria de un país determinado. Esto puede pensarse como una curva de demanda perfectamente elástica, por completo indiferente las circunstancias surgidas de las relaciones entre el estado y productores de una determinada área del planeta.

Se observa en este esquema que el resultado es la salida de productores al incrementarse sus costos por recaer sobre ellos la totalidad del impuesto, y la reducción de la producción consiguiente.

La pendiente positiva de la curva de oferta refleja un mercado no homogéneo, sino con estructuras de costos diferentes para el agregado de las empresas. Esta diferencia con el modelo más abstracto de la competencia, que se verifica en mayor o menor medida para la totalidad de las diferentes ramas de actividad productiva, es particularmente una característica indeleble del sector agropecuario. Esto es así porque a este corresponden funciones de producción que invariablemente se asientan sobre un medio de producción, la

tierra cultivable, de características especiales: Es limitado físicamente y no reproducible. Estas características hacen que genere constantemente un fenómeno de renta en favor del propietario del lote.

Gráfico 6.4. El precio de compra coincide con el de equilibrio ante una demanda perfectamente elástica, lo que es equiparable a analizar la producción de un país si el precio se determina exógenamente. Todo el impuesto se recauda sobre el excedente del productor



Se debe distinguir entre el agente que invierte en la producción de aquel que usufructúa la posibilidad de una renta producto de su monopolio sobre porciones de la corteza terrestre más o menos dotadas química y climáticamente para aquella producción, así coincidan en la misma persona empresario y *lanlord*. Las leyes que de forma tendencial regulan la rentabilidad empresarial son distintas de aquellas que lo hacen para la renta del suelo.

Para avanzar en este sentido retrocedemos a los autores clásicos, especialmente a Ricardo (1818), donde aparecen mucho más claramente diferenciadas estas dos clases sociales y sus respectivos ingresos. Mientras que la ganancia responde proporcionalmente al capital invertido, la renta surge de forma diferencial producto de menores costos por tonelada producida respecto de los que se verifiquen en la tierra inferior (en cuanto a fertilidad y ubicación) sobre la que se esté produciendo. La renta se corresponde como masa con la ganancia extraordinaria que se pueda generar de un emprendimiento de este tipo al formarse en el mercado un precio único para la venta de estos bienes, indiferente este a la potenciación sobre la productividad

de la fuerza de trabajo que en ciertos lugares (y la región pampeana es uno por excelencia) genere la presencia de componentes naturales favorables.³⁶

La separación (teórica, no es necesario que difieran propietario y organizador de la producción agraria como individuos) tiene un corolario muy importante: Existiendo un fenómeno de renta y estando en vigencia por completo las leyes de la competencia capitalista, todo impuesto específico a un producto de este tipo se trasladará directamente al ingreso del propietario, sin afectar la ganancia empresaria.³⁷

Esto, por supuesto, obedece al hecho de que el capital, libre, tenderá a fluir en pos de la máxima rentabilidad, formando una media o normal, que exigirá recibir so pena de retirarse. El hecho de que el precio de venta resulte inmóvil ante la implantación de un impuesto haría que este incidiese directamente como costo. Ante la perspectiva de una ganancia disminuida se iniciaría una migración de capitales descendiendo en consecuencia el precio de alquiler de la tierra (que acabará reflejando la menor ganancia extraordinaria que se obtiene de ella), pues, como ha sido dicho, *"El mero hecho de la propiedad jurídica sobre la tierra no procura renta alguna al terrateniente [...] la propiedad de la tierra no rinde nada, carece económicamente de valor, si la tierra no se arrienda..."* (Marx, 1894, pp. 702-703).

³⁶ Claro que en la determinación del monto de renta se está considerando que todas las firmas sólo difieren en cuanto al tipo de tierra sobre el que trabajan, siendo que no hay diferencias tecnológicas ni de ningún otro tipo en las funciones de producción. Sin embargo, la coexistencia de grandes empresas con acceso a economías de escala, a tasas de endeudamiento preferenciales y a diferenciales tecnológicos es un hecho. Siendo así la renta no coincide con la diferencia entre el precio de producción (ganancia incluida) individual de cada explotación y el precio de mercado de cada tonelada de grano, sino que se fija en virtud de la ganancia extraordinaria que puede obtener sobre el terreno el tipo de empresa que ostente la función de producción *predominante*.

Vale decir que el capital arrendatario de menor escala no estará fijando la masa del canon de arriendo, que es generada a sus espaldas por los productores de mayor tamaño y siendo que es en los balances de estos donde los impuestos se trasladan a la renta de la forma antedicha. El capital de menor tamaño encuentra que no es en virtud de su propia valorización que operan los mecanismos de transferencia, lo que redundaría en un ajuste sobre su margen de beneficio. Esto agravado, por supuesto, por el hecho de que este capital, generalmente el de un chacarero capitalizado que desea trabajar más hectáreas que las propias, no es propenso al libre fluir del capital financiero característico de los llamados *pools* o fondos de inversión.

³⁷ *"Un impuesto sobre la renta de la tierra [...] recaería totalmente sobre los propietarios y no podría transferirse a los consumidores. El propietario no podría subir la renta porque dejaría inalterada la diferencia entre el producto obtenido en el terreno menos productivo y el cosechado en los demás."* (Ricardo, 1818, p. 157).

Desde la escuela neoclásica, también se señala el hecho de que la tierra es un bien de oferta altamente inelástica.³⁸

Esta es, someramente, la base de las políticas implementadas sucesivamente por diferentes gobiernos en nuestro país para proveer de ingresos al sector industrial provenientes de lo que fuera el ingreso de la propiedad territorial.

En contrapartida con este tipo de impuestos que de una forma u otra gravan determinado campo de actividad, un impuesto general tendría un efecto inverso: Descontar ingresos de la ganancia empresaria.

Al efectuarse una deducción directa sobre las ganancias, a *grosso modo* no se alteran los incentivos para que se muevan capitales de un sector a otro de la economía. Allan (1974) afirma este criterio al presentar al impuesto "general a las ventas" como el más favorable en la procura de respetar la neutralidad, uno de los criterios de eficiencia que desea para los tributos.

La clase empresaria ve como un todo reducida por la intervención estatal lo que podríamos denominar su tasa normal o de referencia. Siendo así, no se produce una desestructuración del sistema de incentivos (al menos, dentro de las fronteras nacionales) que redirija los flujos de inversión, lo que sumado al precio determinado exógenamente implica una total absorción por parte de la retribución del factor capital de la carga. No se ve afectada la ganancia extraordinaria, sino la ordinaria.

6.2. La evolución de los impuestos durante los '90

La última década del siglo pasado fue una de una presión impositiva inusitada en el país. La relación de la masa recaudada por todo concepto (impuestos, seguridad social y aduanas) respecto al PBI es la más alta de la historia hasta el momento, ubicándose en valores que rozaron el 20%, cifras que sólo serían superadas tras la devaluación por el alto peso que recomenzaron a tener las retenciones a las exportaciones

³⁸ "Un ejemplo de factor cuya oferta es inelástica es la tierra [...] Al ser su oferta inelástica, su precio depende enteramente de la demanda" (Pindick y Rubinfeld, 1998, p. 457)

Cuadro 6.4. Recaudación como porcentaje del PBI, según gobierno. 1930-2006.

Gobierno	Recaudación (% del PBI)
Período 1930/1945	9,1
Perón	15,1
Dictadura "Revolución Libertadora"	15,1
Frondizi	11,3
Illia	11,3
Dictadura "Revolución Argentina"	12,3
Perón-Perón	10,6
Dictadura militar (1976-1983)	11,1
Alfonsín	11,0
1º gob Menem	15,5
	1990
	10,7
	1991
	12,8
	1992
	14,9
	1993
	17,0
	1994
	18,7
	1995
	18,7
2º gob Menem	19,0
	1996
	18,0
	1997
	19,0
	1998
	19,3
	1999
	19,6
Alianza	19,8
	2000
	20,0
	2001
	19,6
Dhualde/Kirchner (2002/2006)	22,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP

Sólo el gobierno de Perón (46-55), caracterizado por el alto crecimiento de los ingresos provenientes de los regímenes de seguridad social, puede compararse en cuanto a presión fiscal con lo acontecido a fines de siglo, y sólo hasta el año 1993, ya que a partir de 1994 se ingresa en una zona cerrada del 18 al 20% del PBI. Comparando con los gobiernos inmediatos anteriores, que no difieren sustantivamente en cuanto al comportamiento de esta variable, vemos la presión fiscal acrecentarse en un 80% hacia finales del gobierno de la Alianza.

El gobierno justicialista realizó una reforma impositiva a poco de iniciarse en sus funciones, que reestructuró la tributación de manera que lo principal de ella proviniese del IVA y del impuesto a las ganancias, en ese orden. En contrapartida se rebajó o directamente eliminó toda una lista de tributos, donde merece destacarse el caso de las retenciones a las exportaciones.

El siguiente cuadro ilustra la evolución, como participación del PBI, de los impuestos antedichos en una serie de largo plazo

Cuadro 6.2. Participación en la recaudación por impuestos y aduanas de los distintos tributos, según gobierno. 1930-2006.

Gobierno	Impuestos				Aduana		Total
	Ventas y Valor Agregado	Réditos y ganancias	Internos	Otros	Derechos de importación	Derechos de exportación *	
Período 1930/1945	4,5%	18,7%	34,8%	16,3%	25,6%	0,0%	100%
Perón	18,8%	28,5%	20,3%	27,6%	4,8%	0,0%	100%
Dictadura "Revolución Libertadora"	18,6%	28,8%	23,5%	25,6%	3,5%	0,0%	100%
Frondizi	21,5%	28,2%	21,6%	20,3%	8,4%	0,0%	100%
Illia	16,4%	21,3%	18,8%	21,8%	20,2%	1,4%	100%
Dictadura "Revolución Argentina"	19,1%	20,5%	14,9%	27,0%	12,0%	6,7%	100%
Perón-Perón	20,5%	16,8%	11,2%	32,5%	8,1%	10,8%	100%
Dictadura militar (1976-1983)	31,6%	11,2%	13,9%	31,5%	8,8%	3,1%	100%
Alfonsín	18,0%	8,0%	15,6%	36,1%	4,4%	17,9%	100%
1º gob Menem	48,3%	12,8%	11,3%	20,4%	4,5%	2,7%	100%
1990	28,2%	6,0%	22,6%	27,5%	2,9%	12,9%	100%
1991	35,8%	5,8%	12,2%	39,8%	3,4%	3,0%	100%
1992	53,1%	10,1%	9,3%	21,6%	5,7%	0,2%	100%
1993	59,0%	15,5%	8,5%	12,2%	4,7%	0,1%	100%
1994	57,9%	19,4%	8,0%	9,3%	5,2%	0,1%	100%
1995	55,6%	19,9%	7,4%	11,9%	5,2%	0,1%	100%
2º gob Menem	53,4%	22,7%	5,2%	12,4%	6,2%	0,1%	100%
1996	57,8%	20,9%	6,0%	9,4%	5,8%	0,1%	100%
1997	54,5%	22,2%	5,1%	11,8%	6,5%	0,0%	100%
1998	52,5%	23,9%	4,9%	11,8%	6,8%	0,1%	100%
1999	48,8%	24,0%	4,8%	16,6%	5,8%	0,1%	100%
Alianza	44,3%	26,6%	4,5%	20,1%	4,5%	0,1%	100%
2000	47,4%	26,1%	4,3%	17,3%	4,8%	0,1%	100%
2001	41,1%	27,0%	4,7%	22,9%	4,1%	0,1%	100%
Dhualde/Kirchner (2002/2006)	36,0%	25,6%	3,5%	18,9%	3,7%	12,3%	100%

* No incluye los ingresos obtenidos por el funcionamiento del IAPI.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP

Se aprecia en el cuadro como, mientras que en la historia ningún gobierno había recaudado el 50% de sus ingresos impositivos vía la adición de IVA (o su antecesor "a las ventas") y ganancias (o "a los réditos") la recaudación promedio para el primer turno del menemato fue del 61% y la del segundo del 76% del total de lo recaudado en concepto de impuestos. Durante el gobierno de la alianza caería en algunos puntos porcentuales la participación de estos tributos (aunque atrincherándose en un inédito para el resto de la historia 71%), consecuencia, entre otras cosas, de la creación de un impuesto muy redituable para las arcas públicas como lo fue el a los débitos y créditos bancarios (o "impuesto al cheque").

En un principio, el pilar de esta nueva política tributaria (el énfasis recaudatorio en ganancias e IVA) no vio en el agro ninguna peculiaridad que

ameritara hacerlo objeto de un tratamiento diferenciado. El impuesto a las ganancias prevé alícuotas distintas sólo por cuestión de tamaño de la masa de ganancias y por atender al tipo de contribuyente, según sea este una persona física o jurídica. El IVA, ninguna, si bien tras la devaluación pasaría a gravarlo con una tasa diferenciada, que por menor se constituyó, "paradójicamente", en una carga más pesada para los productores agrarios.

La alícuota del impuesto a las ganancias para las sociedades tuvo la siguiente evolución

Cuadro 6.3. Evolución de la tasa de impuesto a las ganancias a sociedades

Período de aplicación	Tasa (%)	Ley
01/01/90 a 31/03/92	20	23.760
01/04/92 a 27/09/96	30	24.073
28/09/96 a 30/12/98	33	24.698
Desde 31/12/98	35	25.063

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (Ministerio de Economía)

La tasa ha sido permanentemente creciente, elevándose entre puntas un 75%, desde los veinte puntos porcentuales de la ganancia sujeta a impuesto a los treinta y cinco que son la norma desde 1998. Este impuesto resulta equitativo entre actores desiguales, ya que no prevé diferenciación según el volumen de negocio de cada empresa. No necesariamente la formación de estos tipos de personas jurídicas (en oposición a las personas físicas que trataremos a continuación) están implicando una capacidad contributiva superior: Según las declaraciones juradas a AFIP, el 48% de las empresas del sector agricultura, ganadería y pesca tienen ventas totales por una cantidad inferior a los \$30.000 en el año 2000.

En cuanto al impuesto a las personas físicas y sucesiones indivisas, el sistema presenta una imposición progresiva según el nivel de ganancia sujeta a impuesto. Esta consta de dos partes: Una suma fija (que se incrementa según la escala de ganancias) y una tasa porcentual sobre lo que exceda del piso de cada "peldaño".

La escala varió en cuanto a la cantidad de "peldaños" y los niveles de cada uno, tanto en tasas como en el componente fijo, como se puede apreciar en el cuadro 6.4..

Cuadro 6.4. Evolución de los componentes del impuesto a las ganancias para personas físicas y sucesiones indivisas

Período	Cantidad de tramos	Componente	Componente	Base del componente fijo	Tasa	Tasa
		fijo mínimo	fijo máximo		Mínima	Máxima
		\$			%	
01/01/1990 a 31/08/1993	6	211 (*)	60.989 (*)	3.515 (*)	6	30
01/09/1993 a 31/12/1995	4	4290	23.490	39.000	11	30
1996 y 1997	7	600	23.700	10.000	6	33
1998 y 1999	8	600	50.100	10.000	6	35
Desde 2000	7	900	28.500	10.000	9	35

(*) Pesos de 1995 según IPC

Fuente: elaboración propia en base a Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (Ministerio de Economía)

Los esquemas completos de esta aplicación de ganancias pueden encontrarse en el apéndice II. La reforma de 1989 es la que establece una escala más despereja, siendo que la cota inferior del peldaño superior (los contribuyentes de más de 295.000 pesos constantes de 1995) es 84 veces la cota superior del peldaño inferior (de 0 a 3.515 pesos). Desde la reforma de 1993 esta proporción sólo ha sido de 4, 12 o 20 veces.

La reforma del '93 simplificó el esquema, dejando 4 categorías; subiendo las tasas mínimas sin alterar la máxima (fue una reforma regresiva). Además, mientras que anteriormente aplicaba una tasa de 20 puntos porcentuales a quienes ganaran más de 73.000 pesos, ahora exigía su tributo para ganancias que superasen los 39.000.

En 1996 se va a un esquema de más apertura, con 7 escalones que, en lo fundamental, dividen a los que abarcaban a los contribuyentes más chicos hasta el momento, bajando su tasa promedio a un tiempo que eleva la de los mayores. Dos años después vuelve a subirse la tasa máxima creándose un octavo escalón para quienes ganen más de 200.000\$.

Finalmente, Machinea aplica un último ajuste elevando todas las tasas, especialmente las de los de menos ganancia imponible (suba del 6 al 9%).

El otro pilar sobre el que señalamos se pasó a estructurar la recaudación impositiva fue el impuesto al valor agregado. El IVA es un tributo de etapa

múltiple que grava todos los tramos de la producción de los bienes, con un diseño de débitos y créditos fiscales adecuado para evitar el llamado "efecto cascada", producido de otra manera al cobrar el impuesto en todas las etapas, ya que sin correcciones el costo de los bienes de consumo intermedio de cada empresa incluiría el IVA, por lo que al vender el producto procesado se cobraría un impuesto sobre un impuesto ya pagado. El contribuyente descuenta del pago de impuestos sobre sus ventas el costo del impuesto que ha afrontado.

La evolución de la tasa general, que fue la que en el período gravó al sector agropecuario,³⁹ se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro 6.5. Evolución de la alícuota general de IVA, con aplicación a insumos, productos y servicios agropecuarios

Período	Alícuota general (%)
01/11/1986 a 07/08/1988	18
08/08/1988 a 31/01/1990	15
01/02/1990 a 31/10/1990	13
01/11/1990 a 20/02/1991	15,6
21/02/1991 a 29/02/1992	16
01/03/1992 a 31/03/1995	18
01/04/1995 a 17/11/2002	21

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (Ministerio de Economía)

Si bien se disminuyó la presión impositiva en un primer momento, ya en 1992 recuperaba su nivel original del 18%, y la segunda mitad de la década (desde 1995, atravesando la segunda gestión de Menem y la de De la Rúa) ve una tasa clavada en el 21%.

Por supuesto que la tasa impuesta no pasa de ser una pretensión más o menos coercitiva: Pese a ser el impuesto estrella en materia de recaudación y haberse procedido a ajustar las clavijas en cuanto a la eficacia de extracción del tributo en el período, la evasión del mismo es altísima. Obviamente es

³⁹En 1998 el decreto que reguló las alícuotas diferenciales incluía con la de 10,5% a la venta de granos -cereales y oleaginosas-. Sin embargo nunca resultó de aplicación por dictarse antes de la fecha en la que comenzaría a regir el decreto 760/1998 que fue el que finalmente entró en vigencia y no contempló tratamiento especial para estos rubros.

imposible tener una estadística fidedigna de cuanto deja de percibir el fisco por esta causa, pero bástenos saber que este impuesto al valor agregado, de tasas que han generalmente oscilado entre el 18 y el 21%, nunca ha representado una recaudación de 7 puntos del PBI.

En procura de aumentar la presión fiscal sobre el sector agropecuario, AFIP procedió a aplicar un sistema de retenciones sobre el IVA. Este consiste en que se obliga, en todas las operaciones de venta de granos, a que el comprador retenga un porcentaje de la masa del impuesto y lo deposite de inmediato en las arcas públicas. Como se supone que en toda actividad económica el IVA compras debe ser inferior al IVA ventas, este procedimiento no debería generar grandes alteraciones, ya que lo único que hace es cobrar por anticipado parte (o todo) lo que constituye el débito fiscal. Sin embargo, puede darse el caso, en años de una particularmente desfavorable relación de precios insumo-producto, de que lo retenido originalmente supere lo que correspondería como débito fiscal. En tales casos, el saldo se puede descontar del impuesto a las ganancias.⁴⁰

No está previsto que se devuelva nada en el caso de que la masa retenida supere al débito fiscal de IVA y al impuesto a las ganancias, cosa que se argumenta que sucede en los momentos de peor desempeño de la relación insumo producto (Arbolave, 2001).

El coeficiente retenido pasó del 7% al 10% en 1991, para luego incrementarse en la segunda mitad de la década al 12%, donde se estacionó hasta 2002.

6.3. La eliminación de las retenciones

Los derechos de exportación a los productos agrícolas fueron eliminadas, permaneciendo de forma mínima para los granos oleaginosos sin procesar. Aunque pequeñas, bastan para garantizar un seguro para las empresas procesadoras, que se ven de esta manera favorecidas ya que, aparentemente, de existir una diferencia de costos en beneficio de otra

⁴⁰ Similar es el caso cuando se gravan con distinta tasa las compras de insumos y las ventas de granos, como ocurrió a partir de 2002, año en que estos pasaron a tributar el 10,5%. Los "saldos técnicos" a favor se convierten en una pérdida.

economía en el mundo esta no alcanza para justificar la compra del grano a procesar en mejores condiciones que las locales.

Cuadro 6.6. Evolución del coeficiente de retenciones, según cultivo, promedios seleccionados

Período	Trigo	Maíz	Soja	Girasol
Promedio 1983-1988	12,9%	18,0%	21,9%	21,2%
Promedio 1989-1990	16,4%	16,7%	26,5%	25,6%
Promedio 1991-2001	0,0%	0,3%	4,4%	4,2%

Fuente: Elaboración propia basada en Bolsa de Cereales, 1988/1990, 1979/1987, 1990, 2007 y 2005

Las tasas anuales de retenciones se encuentran en el anexo III. Desde 1991 rigió la tasa de 0% para trigo, y desde 1992 la misma se aplicó al maíz.

6.4. Otros impuestos

Además de las retenciones, se eliminaron a partir de 1992 otros impuestos que gravaban las transacciones internacionales de granos. Estos eran:⁴¹

- El derecho de estadística (del 3% en exportaciones. Veremos en el capítulo siguiente que continuó existiendo para importaciones durante algunos años más).
- La contribución de INTA (1,5% del valor FOB)
- El impuesto a la compra de divisas (0,4% en la venta de dólares)
- El impuesto a la transferencia de divisas (0,5% del valor transferido)

Por otra parte, en 1994 el impuesto a los Bienes Personales No Afectados a la Actividad Económica cambió de nombre (y base) a Bienes Personales, gravando con un 0,5% anual la valuación fiscal de la tierra.

A partir de 1998 surgen dos nuevas maneras de cobrar ganancias, tendientes a mejorar la recaudación. Una es la imposición de la Ganancia

⁴¹ INTA (1994a)

Mínima Presunta. Lo que hace era gravar activos al 1%, pudiendo cancelarse con el impuesto a las ganancias. Este tributo sólo se considera para productores de tamaño medio a grande, ya que los activos deben superar los \$200.000, y en particular los inmuebles agrarios los \$400.000 (explícitamente se aclara –Ley N° 25.123, art. 1°, que lo que no se desea es duplicar el impuesto inmobiliario).

Por otra parte, se establece un régimen simplificado, el monotributo, para pequeños contribuyentes agropecuarios (de facturación hasta \$144.000), que preveía una escala progresiva en su interior. Este impuesto unifica y reemplaza al IVA y ganancias. El cuadro 6.6. expone los pagos mensuales por escala.

Cuadro 6.6. Categorías e importe mensual del monotributo agropecuario.

Categoría	Ingresos Brutos hasta \$...	Importe Mensual (\$)	Importe Anual (\$)
0	12.000	0	0
I	24.000	39	468
II	36.000	75	900
III	48.000	118	1.416
IV	72.000	194	2.328
V	96.000	284	3.408
VI	120.000	373	4.476
VII	144.000	464	5.568

Fuente: Ley 24.977, inc. 37° y 38°

Merece nuestra atención el hecho de que se exime del impuesto a los productores de menores ingresos, la categoría 0, cuando para el resto de los sectores económico no existe una base desgravada.

Si bien en este trabajo nos dedicamos exclusivamente a las políticas de nivel nacional, tomamos nota de que las provincias cobran el impuesto inmobiliario, que fundamentalmente grava la valuación fiscal de la tierra. El peso de este tributo depende la brecha que exista entre la valuación venal y la fiscal de los terrenos, y según la provincia, ya que las tasas no son uniformes. Lo que sí es común entre provincias es la presencia de una alícuota progresiva

según la valuación fiscal. En la provincia de Buenos Aires se ubicaba entre el 1,38 y el 3,95%.⁴²

6.5. Visión de los impuestos

Al revisar los posicionamientos de las entidades gremiales del agro, el lector encuentra que el tema de los impuestos constituye casi una obsesión para la Sociedad Rural Argentina, siendo excepciones los ejemplares en los que no hay alguna referencia a la “voracidad fiscal”, a los “tributos distorsivos y antiproductivos”, y otras expresiones similares que constantemente señalan al sector agropecuario como víctima selecta por el gobierno para solucionar sus problemas de caja, esto recordando las múltiples imposiciones específicas que históricamente lo han gravado, con las retenciones a las exportaciones como máximo exponente. En este sentido es que Anales de la SRA enfatiza y festeja las reiteradas intervenciones de Menem cuando el mandatario afirmaba que “este Presidente de la Nación no admitió, ni admite, ni va a admitir jamás, ningún tipo de discriminación contra el campo argentino” (SRA, 1992, p. 13) en las exposiciones de Palermo. Al ser un sector que opera sobre fenómenos de ganancia extraordinaria que se traducen en renta, este tratamiento igualitario resulta relativo.

“Durante décadas los ruralistas hemos luchado contra la discriminación que se realizó contra el campo sobre todo en materia tributaria, y por eso siempre exigimos ser considerados como empresarios y, no como lo expresaban los voceros de ideas ya hoy dejadas de lado en el mundo, privilegiados tenedores de la tierra.

“Por ese motivo hemos insistido en pagar los mismos impuestos que pagan otros sectores, sin ser excluidos por una u otra razón.”
(Anales SRA, de oct/dic de 1991, editorial: “Impuestos y ruralismo”)

⁴² Sin embargo, es conocida la tendencia a la elusión de este impuesto mediante el procedimiento de subdividir de manera ficticia la propiedad (Basualdo y Khavisse, 1993).

Pese a la casi total eliminación de los derechos sobre el comercio exterior, se despachaba el presidente de la SRA en su discurso en la exposición anual de 1992:

“Prevalece todavía en algunas mentes el concepto que el agro necesita un trato diferencial. El mismo erróneo pensamiento que informó las retenciones a las exportaciones, cuya eliminación aplaudimos, aunque todavía tengamos cual verdadera rémora, los diferenciales de soja, girasol y cueros crudos” (discurso de Eduardo de Zavalía, reproducido en SRA, 1992).

La Rural no sólo se manifiesta a lo largo de la década contra los impuestos que gravan a su campo de actividad, sino también los que específicamente a sus representados. Así, las alícuotas *progresivas* fueron continuo blanco de sus editoriales:

“La progresividad tributaria, por fin, además de ser un anacronismo concebido a fines del siglo XIX en contra del principio de la igualdad de la ley, importa un exceso de tributación y un menoscabo a la equidad fiscal [...]

“La progresividad tributaria es un resabio de las ideas socialistas [...] que tiende a confiscar la renta de la tierra [...]

“La progresividad tributaria conspira contra el crecimiento del sector agropecuario. [...] Y es intrínsecamente injusta porque de manera caprichosa confiere ventajas a unos en detrimento de otros, lo que redunde en perjuicio de la seguridad jurídica [...]

“La progresividad tributaria es fruto de preconcepciones, de concepciones políticas fracasadas, del atraso mental, de inercias docentes, de resentimientos y envidias y, en el más benigno de los supuestos, de la voracidad fiscal” (Anales SRA, de oct/dic 1993, “El socialismo impositivo”)

La FAA estaba en lógica oposición a este tipo de razonamientos:

“El proyecto del Poder Ejecutivo que en este momento está estudiando la Cámara de Diputados es complejo y oneroso, porque el gobierno nacional no sólo trata de recaudar mucho más, sino que siguiendo la tendencia impuesta desde el momento mismo en que asumiera en 1989, aumenta la carga fiscal sobre los pequeños y medianos contribuyentes, especialmente las explotaciones de carácter familiar [...]

“Este engendro legislativo es otra propuesta de la Sociedad Rural Argentina, que desde hace varios años vino recorriendo los pasillos y oficinas de la Capital Federal, auspiciando iniciativas para que los grandes terratenientes paguen los menores impuestos posibles. [...]

“La regresividad del régimen impositivo adquiere niveles de verdadera violencia y agresión hacia los sectores económicamente más modestos” (La Tierra, del 20/02/1992, editorial: “Otro ajuste impositivo”)

Un corolario directo de esta pretensión de progresividad está en sus gestiones y permanente prédica en pos de la reimplantación del mínimo no imponible en el impuesto a las ganancias (FAA, 1995).

También en el apoyo que se le dio al novedoso monotributo (FAA, 1997), si bien luego relativizó ese apoyo al confirmarse que la base imponible serían los ingresos brutos y no las ganancias, *“haciéndolo extremadamente riesgoso ante casos de escasa o nula rentabilidad e, incluso, pérdida, debido a adversidades climáticas, por ejemplo. [...] es evidente que deberá analizarse con mucha precisión cada situación individual antes de decidir la incorporación de un sistema como el proyectado”*. (La Tierra, del 02/04/1998, “Monotributo para el sector agropecuario”)

6.6. Un último comentario

Hemos visto, al inicio de este capítulo, cómo los impuestos, más allá de quién sea sobre quien recaigan de manera formal, pueden afectar a distintos agentes dentro de la cadena producción-consumo. Y como en este sector en

particular, con precios determinados por el mercado mundial, la posibilidad de traslado es nula por lo que la tributación indefectiblemente debe provenir de los componentes de la función de producción en el agro: Sean los propietarios del capital, sean los dueños de la tierra.

En un principio, todo debe recaer sobre la renta de la tierra, por el retiro de capital que implica ver afectadas las tasas de rentabilidad de un sector en particular, lo que forzaría al propietario a moderar sus pretensiones en el alquiler. Sin embargo, ha quedado asentado también que tal cosa sólo ocurre en el caso de que se implemente sobre esta esfera de inversión un impuesto específico, los que definitivamente no son el IVA y ganancias, y que sí eran, por ejemplo, los derechos de exportación del poroto de soja. Como la tasa de ganancia disminuye en toda la economía, un capital no encontrará motivos para migrar a otra rama en caso de la suba del impuesto a las ganancias de 1998, por ejemplo, por lo que no operará el mecanismo automático de ajuste previsto para un tributo puntual.

En este sentido, la política tributaria basada en impuestos generales ha beneficiado a los propietarios de tierras, dado que grava con las alícuotas uniformes conque se grava a toda la economía a este peculiar sector que, por lo menos en vastos terrenos de la pampa húmeda, funciona permanentemente generando ganancias extraordinarias.

Por otro lado, la carga impositiva que hemos estado describiendo, en la medida en que es cumplida, contribuye a agravar la situación en la que se encuentran los productores más vulnerables, para muchos de los cuales (elementos campesinos o chacareros, propietarios de tierra) la diferencia entre renta y ganancia no es sino una abstracción y lo único que ven en la presión fiscal es una caída de su ingreso disponible.

7. La liberalización del comercio exterior

Quien había sido, en 1989, "de los tres candidatos más votados, el único cuyo discurso preelectoral no parecía abreviar de esas fuentes [el liberalismo económico], dio signos de haber adoptado esa concepción -en un giro que sorprendió a propios y extraños- poco después de su triunfo en las urnas" (Gerchunoff y Llach, 1998, pp. 432-433). En efecto, de octubre de 1989 datan las primeras modificaciones a la política arancelaria que durante los '80 había caracterizado a la economía Argentina. Y en 1992 se abandonó la intervención en el comercio exterior que se llevaba adelante a través de la Junta Nacional de Granos.

En este apartado revisamos esas tempranas acciones del gobierno menemista. El análisis se complementa con la política respecto de las retenciones a las exportaciones, que se incluyeron en el capítulo referido a impuestos por una cuestión de exposición.⁴³

7.1. La Junta Nacional de Granos: Avances y retrocesos de la intervención del Estado en las exportaciones y su "abrupto final".

León y Rossi (2003), han estudiado la historia de los organismos reguladores del comercio de granos, que comienza en el año 1933, cuando como respuesta a las condiciones generadas por las violentas caídas en los precios que implicó la debacle económica mundial de esa década, el Estado argentino interviene este mercado a través de la Comisión Nacional de Granos. Centralmente, su objetivo en esta década (al margen de otras potestades como el control de pesos y calidad) era adquirir grano de productores dispersos y ganar para estos poder de negociación. En 1946 su estructura y funciones fueron absorbidas por el recién creado IAPI, que monopolizó el comercio exterior (compraba la casi totalidad del trigo y de las oleaginosas industrializadas), con el triple fin de continuar evitando los abusos de un

⁴³ Hecho además demostrativo de las interrelaciones que existen entre las distintas acciones del Estado.

mercado oligopsónico, garantizarse el control de la moneda extranjera que ingresa al país, y trasladar recursos rentísticos del sector agropecuario hacia el industrial, por la vía de subsidios, créditos blandos e inversión pública.⁴⁴

Tras el golpe de estado de 1955 rápidamente se liquidó este organismo y el estado retrocedió a sus funciones anteriores, de administración de elevadores y esporádicas intervenciones de precios, ejercidas por la Junta Nacional de Granos (JNG).

En 1963 *“el país volvió a disponer de una legislación ordenada y profunda en lo que hace al mercado de granos. Con vaivenes y modificaciones diversas, esta legislación perduró hasta la desaparición de la JNG en 1991”* (León y Rossi, op. cit., p. 88). La JNG intervenía en la fijación de precios mínimos, e inclusive sostén. A partir de 1973 se potenció su participación, superando el 50% de las exportaciones totales.

La dictadura 1976/83 cambió nuevamente el rol del sector público en esta área, promoviendo el manejo privado de las exportaciones, en cuanto al control de pesos y medidas y el manejo de elevadores y demás instalaciones portuarias y sus tarifas.

Cuando volvió a imperar la Constitución, se le dio más peso a la Junta, sobre todo como fijadora de precios mínimos de venta, principalmente en pos de evitar la subfacturación –con propósito de defraudación fiscal- de las grandes transnacionales exportadoras.

El nombramiento de funcionarios de la más poderosa de estas transnacionales como sucesivos ministros de economía en 1989 fue todo un presagio de lo por venir. En 1991 el decreto 2.284 dispuso la desregulación del comercio exterior, y la privatización de los activos restantes de la Junta, que desapareció en 1992.

⁴⁴ El IAPI además de estas tenía toda otra serie de funciones: regulaba el mercado interno, campañas de fomento, de control de plagas, auxilio en zonas de emergencia climáticas, abastecimiento de insumos, financiamiento a países compradores de las cosechas argentinas (Novick, 1986)

7.1.1. Mecanismos de manejo de precios

En este estudio, lo que nos interesa es el control de precios de cereales y oleaginosas que la JNG realizaba. Prácticamente todos los manuales de microeconomía censuran los procedimientos de regulación de un precio mínimo, por considerar que sólo lleva a una situación inviable: Al legislar este tipo de normativas, se genera un exceso de oferta, dado que habrá menos compradores de los que espontáneamente recibiría el mercado, y más producción a la venta (respondiendo demandantes y oferentes al precio más elevado). Se genera en consecuencia un exceso de oferta en el mercado, que ineludiblemente presiona hacia abajo un precio que sólo puede ser mantenido mediante compras estatales que no pueden sino perjudicar las finanzas públicas (ya que el estado deberá vender a pérdida, afrontar los costos operativos y financieros del almacenamiento, o incinerar las existencias).

Todos estos razonamientos suelen ignorar la estructura del mercado, que por otra parte aquellos manuales tratan, en algún capítulo posterior e inconexo. El llamado oligopsonio, o comprendido por participantes con poder de oligopsonio, es aquel en el que concurren pocos compradores, o, en el extremo, uno sólo. Cuando no rigen las leyes de la competencia, lo que queda es, como decía Testa (1975), la ley de la fuerza. Empresas compradoras gigantes, al enfrentarse con una miríada de productores aislados, con escasa capacidad financiera para afrontar un año sin ventas y con la mercadería almacenada, pueden lograr distorsiones de magnitud en lo que es la distribución del valor en la cadena de producción. Como muestra de la existencia de este tipo de situación en el mercado granario argentino, baste pensar que, como hemos contabilizado en la introducción a este trabajo, existían en la región pampeana 50.000 explotaciones de entre 10 y 200 has. (CNA 2002), y se sabe que las compras de soja para industrialización y su posterior exportación está concentrada de tal modo que 5 empresas exportaban el 75% del total en 2001, coeficiente que en la actualidad se ha incrementado (Pierri, 2006).

El *precio mínimo*, a veces llamado *precio índice*, es aquel fijado por la autoridad competente por debajo del cual no pueden realizarse transacciones.

Este tipo de modalidad tiene, si es aplicada con rigor y existe un margen para restar ingresos del monopolio comprador, la virtud de, sin requerir de compras estatales, crear un monopolio vendedor *de hecho* que contrarresta el peso de la concentración de la demanda. Vale decir, que si se aplica un precio superior al vigente, al cual se están realizando beneficios extraordinarios para el intermediario internacional de los granos, y se controla que ninguna operación se lleve a cabo por debajo de él, el cártel se verá obligado a renunciar a su ganancia extraordinaria (o a parte de ella) sin por eso disminuir sus compras, que seguirán rindiendo una tasa de beneficio aceptable. Sin embargo, si esta política sólo se aplica a las ventas al exterior del comercio exportador, esto no evita la asimetría con buena parte del sector productor, que continúan negociando con un gigante, al que luego se le impone un precio mínimo de reventa a ultramar. El sentido de esta política, que es la que se intentó implementar durante los '80, es la de combatir la subfacturación por parte de los exportadores, o, en buen romance, un comportamiento contrabandístico con fines de evitar el pago de impuestos (retenciones).

El precio sostén es diferente conceptualmente del mínimo en el sentido de que implica una intervención mucho mayor por parte de la JNG. Esta se compromete a comprar a un determinado precio, obviamente superior al vigente en el mercado para que implique algún efecto real. Esto obliga al comprador privado que quiera participar en el negocio a al menos igualar la oferta que el estado les hace a los productores primarios. El estado luego asume la responsabilidad de colocar la producción en el mercado mundial.

Desde fines de los 60 y hasta 1976, la JNG tuvo una política de aplicar precios mínimo-sostén, que fue barrida por Martínez de Hoz. Con posterioridad, el gobierno radical se limitó a fijar precios mínimos, indicadores del nivel al cual se debían facturar las exportaciones.

En este sentido, la liquidación de la JNG no supone un cambio significativo en cuanto a la situación vigente para los productores en ese momento en cuanto al precio al cual trataban con los grandes compradores.

7.2. Los aranceles a las importaciones

La política de liberalización del comercio no sólo tuvo la cara recién vista (a la que le sumamos la desaparición de las retenciones e impuestos a la exportación de granos ya comentadas), la referente a los cambios en la venta del producto, sino que también tuvo un reverso en cuanto a la importación de insumos: El gobierno tempranamente comenzó a levantar las barreras arancelarias que gravaban las compras en el exterior.⁴⁵

En octubre de 1989 comienzan las que son una sucesión, con algunos retrocesos, de medidas en ese sentido. La primera disminuye el arancel promedio de importación de un 29% al 26,5%. Hubo otra reforma puntual de estos criterios aduaneros en diciembre, y luego 11 modificaciones (todas a la baja) en 1990. La situación cambió de tal manera que *"el arancel más frecuente era 40% al principio; 37% en octubre de 1989; ahora [agosto de 1991]: el 0 (el 22% en enero de 1991) [...]. Las posiciones con arancel mínimo pasaron de 850 a 5.165"* (Curia, 1991, p. 164).

Con información de la Secretaría de Comercio e Inversiones, Reca y Parellada (2001) confeccionaron el siguiente cuadro, que muestra la evolución de la política arancelaria a lo largo de la década del '90.

⁴⁵ La liberalización del comercio es una de las recomendaciones teóricas más caras al *mainstream* de la ciencia económica. Centralmente, se plantea que al abrirse al comercio un país, cambian los precios relativos de los distintos bienes que se producen y consumen. Si existen diferencias en las funciones de producción de dos países, esto implica que resulta más eficiente la especialización productiva en aquel que se puede producir relativamente más barato en cada uno, sin importar si inicialmente uno de los dos es más productivo en la manufactura de ambas mercancías (Appleyard y Field, 1995). La política arancelaria resulta en una negación de la posibilidad del bienestar extra que produce la especialización, y un serio deterioro de la estructura de incentivos, fomentando industrias ineficientes (Krugman y Obstfeld, 2001). Frente a estas posiciones, varios autores han señalado cuestionamientos. Shaik (1990), retomando la teoría clásica del valor, muestra como de existir una ventaja absoluta en cuanto a productividad en todas las funciones de producción por parte de un país adelantado, se verificará un comercio ruinoso para su socio, que fuerza al incremento de su deuda externa. Emmanuel (1972) veía en el comercio internacional una relación de *explotación* hacia el tercer mundo, ya que la perecuación de la tasa de ganancia dadas las diferentes funciones de producción de estos con los desarrollados hace que retiren sistemáticamente cantidades de valor superiores a las que introdujeron al comercio. Prebisch (1950) expone una idea semejante, haciendo foco en que tal diferencia en las funciones de producción está en el alto salario conquistado por los asalariados de los países desarrollados y en que, aunque los trabajadores de la periferia pudieran mejorar sus condiciones, de todos modos la producción primaria que generan (entendemos por un problema de elasticidades) no tienen el poder de mantener invariable su precio evitando un retroceso de los términos de intercambio.

Cuadro 7.1. Evolución de los aranceles de importación, tasas porcentuales, años seleccionados

	1987	1989	1991	1992	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Arancel promedio	39,4	23,5	14	11	9,4	11	11,5	11,3	13,5	13,4	13,1
Arancel máximo	102,5	80	39,6	35	20	20	30	30	33	35	35
Arancel mínimo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tasa Estadística	3	3	3	4,2	10	0	0	0	0	0	0
Arancel efectivo	42,9	26,5	17	15,2	19,4	11	11,5	11,3	13,5	13,4	13,1

Fuente: Reca y Parellada (2001)

El impuesto a las importaciones era en realidad la suma de dos tributos diferentes: El arancel propiamente dicho, tipificado según el nomenclador de productos, y la tasa estadística, un impuesto *ad valorem* cobrado uniformemente a (casi) la totalidad de los bienes provenientes del exterior.

Se observa el quiebre del año 1991, donde la reforma del mes de abril lleva al 10% el arancel promedio (13% adicionando la tasa estadística). A partir de allí, el arancel promedio se estabilizaría en una zona baja del 9 al 13%.⁴⁶ Con marchas y contramarchas: en noviembre de ese año, los tres niveles arancelarios que gravaban las importaciones se modifican: "Materias primas" pasa del 0 al 5%, "insumos intermedios" del 11 al 13%, y "manufacturas" permanece en el 22%, si bien se desprende uno a los electrónicos (con un 35%). Un año después se reducen los techos (hasta el 20%) y amplía la cantidad de niveles.

Considerando la tasa estadística, que recién desaparecerá al quedar incluida en la política arancelaria común del MERCOSUR, la zona oscila entre el 11% y el 15%, con un pico entre noviembre de 1992 y enero de 1995 cuando, en sintonía con la necesidad de aumentar la recaudación, se incrementa la tasa estadística al 10%. Como se dijo, se reducirá a partir de allí con la entrada en vigencia del Arancel Externo Común (AEC), si bien por una ley de emergencia económica se reinstala (a un nivel del 3%) para las importaciones extra-bloque.

⁴⁶ Según Curia (1991, p. 165), "apenas más alto que el de EE.UU. y que el de la media de la CEE, y más bajo (en ocasiones, bastante más bajo) que el de Brasil, Japón, México, Chile."

Vemos como, además de la amplia generalización del arancel 0% que mencionamos arriba, desciende considerablemente el techo: Los aranceles máximos durante el plan de convertibilidad representan entre el 50% y el 25% del vigente en 1989.

El MERCOSUR, a partir de 1995, libera las importaciones (aranceles y tasas 0%) a todos los productos originados en Paraguay, Uruguay y, especialmente por su peso en el sector externo argentino, Brasil. El arancel promedio que figura en el cuadro 7.1. es, entonces, el promedio del AEC. Este es del 11% con un máximo del 20%, si bien cada país se reservó tratamientos estratégicos especiales que constituían excepciones aceptadas a la política común (no demasiadas, 300 posiciones del clasificador),⁴⁷ lo que pronto llevó a que nuestro país tuviera máximos del 30%, acentuados hacia fines de siglo al 35%.

De todos modos, pese a que se aplicaron tratos "plenamente liberales" en cuanto a política arancelaria sólo al comercio con cuatro países vecinos, el impuesto a la importación desde el resto del mundo se redujo en gran medida en la década, a cerca del 40% de lo que había sido previo a octubre de 1989.

Los impactos de estas desgravaciones sobre la estructura de costos del sector agrícola pampeano tuvieron cierta magnitud. Previo a 1990, la utilización de fertilizantes era mínima.⁴⁸ Gravados con fuertes derechos y en presencia de un tipo de cambio alto, se restaba mucho del atractivo que se proponía en cuanto a rendimientos.

En efecto, lo principal del consumo productivo de fertilizantes proviene del exterior, como se señala en el cuadro 7.2.

⁴⁷ Bouzas (2001) ve en la proliferación de las excepciones un retroceso de considerable importancia en materia de autodeterminación por parte de los países miembros

⁴⁸ "Esto se puede comprobar examinando la agricultura pampeana a través, por ejemplo, de una muestra tomada en el corazón agrícola del país [Pergamino], de la que resulta que en 1988 se fertilizaba sólo el 6% de la superficie implantada con cereales y oleaginosas..." (Azcuy Ameghino, 2004, p. 238)

Cuadro 7.2. Consumo de fertilizantes, según origen, 1990/2001

Año	Producción nacional	Importación	Total
1990	100,1	203,3	303,4
1991	93,3	232,4	325,7
1992	70,7	445,4	516,1
1993	104,8	498,2	603,0
1994	92,4	898,7	991,1
1995	104,2	1.104,6	1.208,8
1996	121,1	1.520,1	1.641,2
1997	134,0	1.300,6	1.434,6
1998	146,5	1.416,0	1.562,5
1999	149,0	1.635,0	1.784,0
2000	151,0	1.680,0	1.831,0
2001	s/d	1.110,3	s/d

Fuente: Bisang (2003) e IICA (1997)

La primacía del importado es evidente, siendo que desde 1995, en un contexto de auge en la utilización de este tipo de insumos, participa con valores constantes cercanos al 90% del consumo total.

En cuanto a maquinaria agrícola, se redujo a 0 el arancel de importación, lo que también, *ceteris paribus*, se traduce en una mayor accesibilidad a la tecnología importada, siendo lo principal la compra de máquinas de media o alta potencia, novedad respecto de décadas anteriores (Bisang, 2003).

Comentando este fenómeno, que además se vio alimentado, por supuesto, por un dólar barato que facilitaba la adquisición de importados, el IICA (1997, p. 94) afirma que *“la liberalización de los mercados determinó el acceso a insumos importados de gran diversidad y calidad notándose en muchos casos reducciones de precios en dólares. Con esto se verificó una progresiva alineación de los precios de los insumos locales con los internacionales y una diversificación de los mismos ofreciendo al productor un amplio espectro de posibilidades productivas”*.

Vemos en el cuadro 7.3. las relaciones insumo-producto para un momento previo y otro posterior a la implementación de estas políticas (en los que rigió un nivel de precios internacionales similar). Efectivamente

encontramos reducciones en los costos (como proporción de la cosecha) de los principales fertilizantes y herbicidas.⁴⁹

Cuadro 7.3. Precio de insumos agrícolas en quintales de los principales cultivos. Noviembre 1988/ Agosto 1992.

Insumo	Trigo			Maíz		
	1988	1992	Variación	1988	1992	Variación
Urea (Tn.)	26,8	24,3	-9%	35,0	31,0	-11%
Round Up (lt.)	1,2	0,9	-29%	1,6	1,1	-31%

Insumo	Girasol			Soja		
	1988	1992	Variación	1988	1992	Variación
Urea (Tn)	17,4	15,5	-11%	14,5	15,7	8%
Round Up (lt)	0,8	0,6	-30%	0,7	0,6	-15%

Fuente: Elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

7.3. Aplausos y críticas a la desregulación del comercio

La Sociedad Rural tuvo desde un primer momento su propuesta para la actividad que llevaba adelante la Junta Nacional de Granos:

“La valiosa herramienta que significan las juntas de Granos y de Carnes deben dejar de ser apéndices administrativos del Estado, en las que han primado muchas veces intereses que han perjudicado al productor, y convertirse ahora en las puntas de lanza de una adecuada promoción del comercio. Para que esto ocurra definitivamente, ellas deberán quedar en manos de los propios interesados a través de sus instituciones representativas como sucede en otros países, ya que aquellas saben más que nadie lo que debe hacerse.” (Del discurso de Guillermo Alchouron, presidente SRA, en la exposición de Palermo de 1989 –SRA, 1989, pp. 220-)

⁴⁹ Lattuada (1996) en un ejercicio similar llega a resultados parecidos, señalando además que el costo de la mano de obra se incrementa tras la implantación del Plan de Convertibilidad.

Lo que buscaba era, entonces, una privatización en su favor, que permitiría que *“el hombre argentino, liberado del paternalismo del Estado, sea el responsable de su destino”* (Ibidem, p. 221). En 1991, ante la inminencia del decreto regulatorio, la SRA reiteró su postura en un comunicado:

“Proponemos que [Las Juntas y el INTA] continúen funcionando en cumplimiento de sus fines legítimos, fuera de la órbita del Estado. Deberán ser sostenidos por los aportes de los productores, bajo la administración de las entidades que los representan, sin tutorías de ninguna clase [...]

“Pero observamos en los proyectos que se están elaborando a nivel de estas organizaciones una tendencia a conservarlos bajo la tutela del Estado [...]

“Deseamos realizar un enérgico llamado a la atención para evitar que nuevamente en la Argentina caigamos en aquello de cambiar algo para que nada cambie. La política de ‘medias tintas’ que privatizan pero no todo y en definitiva tienden a preservar la intervención del estado en la economía, son contrarios a los planes reiteradamente expuestos por el gobierno nacional y pueden llevarlo al fracaso”. (SRA, 1991, p. 135-136)

El gobierno no tomó “medias tintas” y las Juntas desaparecieron, y con ellas las pretensiones de la Rural de administrar el comercio exterior. Sin embargo, no cuestionaron la decisión y en ningún momento durante la vigencia del Plan de Convertibilidad pidieron la reinstalación de estos organismos. Sobre la desregulación en general mantuvo esta posición, lo que incluyó constantes saludos al desmantelamiento de toda la política arancelaria previa:

“Tampoco será factible pretender regímenes arbitrariamente proteccionistas de empresas ineptas para competir, porque el mismo mundo al que le pedimos apertura para nuestra producción, nos reclama ya igual tratamiento en los mercados argentinos.” (Anales SRA, de oct/dic 1990, editorial: “Afianzar el cambio”)

“Obtener rentabilidad a través de la protección es como adelgazar con pastillas. El resultado es rápido y satisfactorio si la finalidad es poder ponerse el traje para el casamiento de una hija, pero no es permanente. A la brevedad el organismo se desequilibra, se debe suspender el tratamiento, que además es caro, y la molicie y los excesos a que nos acostumbró el facilismo nos condena a una obesidad enferma, que nos impide relacionarnos con los demás en pie de igualdad.” (Anales SRA, de abril de 1998, editorial: “Las nuevas fronteras del proteccionismo”).

Esto último dicho en un artículo en el que protesta contra quienes quieren elevar el arancel común del MERCOSUR. (*“El problema es el mismo. La región se volvería ineficiente y poco competitiva”*). Recién al final de la década va a cambiar estas posiciones, cuando el régimen cambiario se volvía insostenible pero deseaban lograr “devaluaciones fiscales” que no alteraran la paridad (como hemos visto cuando analizamos el tipo de cambio).

“Nos creímos otros dogmas: ‘Nosotros no necesitamos subsidios ni protecciones, déjenos competir...’ o bien ‘...al estado no le podemos pedir nada, no tiene dinero’. Así nos va.

“Sí necesitamos protecciones y subsidios para sobrevivir en los mercados internacionales que están plagados de ellos, y sí el Estado tiene dinero. Bien que lo malgasta a nuestra vista” (Anales SRA de octubre de 1999, editorial: “El síndrome de ‘el mejor del grado’”)

La Federación Agraria, por su parte, no vio en la política de bajas arancelarias, presentadas ante el sector como impulsoras de un proceso de tecnificación deseable, un instrumento que favoreciera el mejoramiento de la situación de sus representados.

“La eliminación de los aranceles e impuestos que gravan la importación de maquinarias son medidas que pueden estimular a algunos productores solventes. La gran mayoría no está en condiciones

de renovar el paquete de maquinarias.” (La Tierra, del 06/05/1993, “Son escuálidas las medidas para el agro”)

Respecto de su posición ante el desmantelamiento de la Junta Nacional de Granos, se observa que existe cierta defensa, pero no tan fuerte como serán las lamentaciones *a posteriori* sobre la ausencia del organismo. Esto basado en que ya en sus últimos tiempos la Junta no lograba proporcionar adecuadas protecciones a los manejos que ejercían las casas de comercio, cuando no directamente sus intervenciones eran perjudiciales. Si bien se denuncian tales hechos (FAA 1989, Lusich 1989a, 1989b), la FAA mantiene una postura en contra de su remate:

“Actitudes como las mencionadas, por parte de la conducción económica, en momentos en que se alzan voces destempladas reclamando la desregulación de los mercados, lo único que lograrán es debilitar a la JNG abriendo el camino para que los sectores del liberalismo económico arremetan contra ella, sin que los productores que se sintieron perjudicados por las políticas que le imponen salten a defenderla. [...]

“Por eso criticamos las políticas, pero defendemos a la JNG. Sin estos instrumentos nuestros gobernantes no pasarán de ser simples administradores de intereses privados internos y externos que poco o nada tienen que ver con los intereses del país.” (La Tierra, del 16/03/1989, “Defendemos a la JNG, pero criticamos a las políticas que le imponen”)

Cuando se instrumentó por decreto la desregulación, la entidad tuvo una oposición crítica sobre el mismo

“Mientras se repite que el país transita el camino de ingreso al primer mundo, donde la regulación y ordenamiento es común denominador en la actividad agropecuaria, en los hechos retrocedemos a los niveles más bajos del subdesarrollo, donde la única ley realmente

vigente es la del más fuerte” (La Tierra, del 19/12/1991, editorial: “No nos sumamos al jolgorio”).

A partir de allí serán frecuentes sus planteos sobre irregularidades en los mercados de granos, por cotizaciones inexplicables respecto de la situación mundial o descuentos abusivos pretendiendo calidad inferior en el producto transado.

8. Atención de los pequeños y medianos productores mediante programas focalizados

Como hemos estado observando, la política macroeconómica llevada adelante por el gobierno de Menem (y mantenida por el de la Alianza) generó tensiones fortísimas en un sector, como lo es el agropecuario, productor de *commodities* con sus precios atados al mercado mundial. El tipo de cambio bajo deteriora el poder de compra de los productores, potenciándose en años de bajas cotizaciones en ausencia de ningún organismo regulador; todo en un contexto de tasas de interés a niveles lindantes con la usura.

Desde el INTA se llevaron adelante algunas políticas dirigidas a paliar la situación crítica a la que conducía a decenas de miles de explotaciones el esquema macro.

Fundamentalmente, fueron dos los programas que se implementaron para atender a minifundistas y pequeños y medianos productores: El Programa Social Agropecuario (PSA) y el Programa Federal de Reconversión Productiva para la pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria – *Cambio Rural* (CR). El primero dedicado a los segmentos inferiores de la estructura productiva argentina (minifundios), y el segundo a las pequeñas y medianas empresas del sector.

La naturaleza de la presente investigación hace que nos detengamos exclusivamente en *Cambio Rural*. En efecto, estudiando la influencia del estado en la concentración económica hemos tomado como eje de análisis a la producción de granos de exportación, producción que no se condice con el perfil de los beneficiarios del PSA.⁵⁰

Cambio Rural desarrolló su estrategia, a fines de lograr su objetivo manifiesto de reconvertir a las unidades productivas para que logren funciones de producción *viables* en el nuevo contexto, mediante dos grandes módulos: La asistencia técnica y la vinculación al crédito. Analizaremos estas dos

⁵⁰ Los productores destinatarios del PSA deberían, para ser considerados elegibles, i) ser residentes y trabajar en el medio rural, ii) no emplear mano de obra en forma permanente, iii) no tener ingresos extraprediales que superasen el equivalente de dos salarios de peón rural, y iv) no tener un nivel de capitalización que excediese los \$20.000. (Lombardo y Tort, 1999).

herramientas de las que se valió el programa, luego de introducirlo más formalmente mediante la exposición de su diseño institucional.

8.1. Estructura administrativa

Como su nombre lo indica, *Cambio Rural* es un programa federal. Su implementación en todo el país requirió de la creación y coordinación de organismos administrativos a nivel nacional y provincial, y de unidades ejecutoras locales.

Lattuada (2000) nos presenta un esquema en que resume el organigrama de funcionamiento diferenciando cinco niveles: Nacional, Provincial, Regional, Zonal y Local.

A nivel Nacional, el programa se encuentra encuadrado como dependiente del Ministerio de economía, a través de su Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. La unidad técnica responsable, encargada de diseñar, ejecutar y controlar el proyecto es el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

Los reportes a las máximas autoridades, donde consta una evaluación de su marcha, los confecciona un organismo creado *ad hoc* llamado Comité de Coordinación Nacional, compuesto por un representante del secretario de agricultura y el director de INTA. Este organismo además es el responsable de la gestión de recursos externos o extraordinarios.

Por debajo de este enlace con las máximas autoridades políticas, está el “centro neurálgico del programa”, la Unidad de Coordinación Nacional. Está integrada por técnicos, principalmente de INTA, y a su cargo está *“la promoción e instalación del programa, la capacitación del personal técnico, el desarrollo de áreas de apoyo a nivel nacional, la búsqueda de canales de vinculación con las fuentes crediticias, la identificación y el seguimiento de los emprendimientos, la instalación de rondas de negocios, la organización de las bases de información para productores y técnicos, el monitoreo técnico e institucional del programa, la búsqueda de modalidades de articulación con las agroindustrias y los agronegocios, la formulación de proyectos de desarrollo a nivel de área y financiamiento global del programa.”* (Lattuada, op. cit. p. 30).

Esta unidad cuenta con un Comité Técnico Asesor, del que participan, por medio de representantes, diversas organizaciones de la sociedad civil (asociaciones gremiales de los productores, colegios profesionales de agronomía, etc.).

Los fondos del programa son girados a los Comités de Acción Provincial. Estos los administran a nivel provincial, y son los encargados de definir los límites (principalmente, según el ingreso neto) que arrojan el perfil de los potenciales beneficiarios. Se encargan de centralizar la información y evaluar las propuestas del nivel inferior, el Regional, encarnado en los distintos Comités de Coordinación Regionales. La propuesta del Comité Regional no es otra cosa que la síntesis evaluada de las propuestas de los distintos Comités de Coordinación Zonales de la región.

Estos comités de coordinación sub-provincial son creaciones del proyecto, pero que tienen sede en las estructuras de INTA preexistentes, a las que se suman funcionarios de las áreas afines de la Provincia, y en algunos casos, nuevamente, representantes de sectores de la sociedad civil.

Llegamos, entonces, desde el pináculo del poder ejecutivo a los empleados que proveen la asistencia a los productores, nucleados en las Unidades Ejecutoras: Los Agentes de Proyecto y los Promotores Asesores.

Los promotores asesores son los encargados de atender a uno o dos grupos de productores, grupos que no podía exceder los 20 miembros y que en promedio resultaron ser de 11. Ellos *“además de la promoción y difusión del programa entre los productores para la constitución de los grupos, [brindan] asistencia técnica directa a los productores, promoviendo su organización y trabajo grupal, asesorándolos en aspectos técnicos, económicos y financieros, y colaborando en el diseño del diagnóstico y de los planes productivos que incorporen situaciones mejoradas”* (Lattuada, op. cit. p. 34). Los Agentes de Proyecto, por su parte, son los coordinadores de los promotores asesores. Supervisan y evalúan entre 10 y 15 asesores.

8.2. Cómo funciona *Cambio Rural*

Con muy modestos costos operativos (cada productor asesor recibía un salario mensual de \$500 por grupo que coordinase,⁵¹ donde el bruto coincidía con el neto al no establecerse una relación de dependencia, sino contratos de locación de servicios), el programa acercó a productores pequeños y medianos un asesor técnico/económico, de profesión ingeniero agrónomo o veterinario, capacitado en temáticas económico financieras referidas a planteos alternativos de producción.

Cambio Rural pretendía tener dos herramientas mediante las cuales ayudar a la pequeña producción en crisis: La asesoría técnica y el acercamiento al crédito bancario. Ambas eran instrumentadas a través del Promotor Asesor.

8.2.1. Asesoramiento

El Promotor Asesor es el encargado de coordinar el grupo, y el grupo se convierte en el centro dinámico del programa, el encargado de tomar las decisiones sobre adonde avanzar en cuanto al cambio o mejoramiento de las funciones productivas de sus miembros.

Los grupos se reúnen a discutir en el campo de alguno de sus integrantes, un promedio de una vez por mes. A esas reuniones, también por lo menos una vez por mes, acude el Promotor Asesor.

Lo primero que se hace es un diagnóstico de la forma en que se están llevando adelante las explotaciones. El diagnóstico parte de la función de producción física de la empresa, y acaba en un análisis económico financiero. Sobre la base de entender la forma en que se está produciendo, el asesor

⁵¹ ...que el estado sólo pagaba íntegramente el primer año. El segundo año del tesoro salía sólo el 60% del contrato, transfiriendo el resto al grupo de productores, transferencia que se hacía por completo el tercer año. En la terminología de Jorge Hintze (2001), estamos atravesando longitudinalmente el espectro cuyos extremos son las categorías derechohabiente y cliente en cuanto a la provisión del servicio de consultoría. Los pequeños productores en el primer año obtienen el valor público al habilitarlos la ley a ello, posteriormente, el subsidio en la tarifa va desapareciendo hasta, en la propuesta, pagar lo que sería casi la tarifa plena del servicio (ya que INTA continúa proveyendo la administración y coordinación del sistema).

trabaja con los productores para corregir la forma en la que se está produciendo un determinado bien (no se están utilizando insumos en la cantidad o calidad adecuada, no se están utilizando métodos de labranza modernos, etc.), o bien para su reemplazo, el cambio de actividad, por encontrarse que el planteo llevado adelante hasta el momento es poco conveniente o inviable económicamente.

El Asesor es un vínculo directo con la estructura de INTA, sus programas de experimentación adaptativa y extensión rural, y de esta manera posibilita el traspaso directo de tecnología. Según Lattuada (op. cit. p. 22), “esto constituye la columna vertebral del programa”, ya que es la principal herramienta a la hora de incrementar el margen de rentabilidad de las explotaciones.

Además de tecnología dura, Cambio Rural trata de aportar a los productores asesoría sobre tecnología blanda, mejoras en cuanto a la comercialización y organización empresaria.

Una propuesta típica para la comercialización es la de romper el monopolio local del acopiador. El promotor asesor instaba a los grupos a encarar instalaciones de plantas propias (INTA, 1997). En ocasiones se avanzó en la capacitación sobre herramientas más modernas de venta, como ser la operatoria en mercados de futuros (INTA, 1994b).

Pero de estas tecnologías blandas, la más importante fue la de los cambios propuestos en la organización empresarial, y en particular el fomento al asociativismo.

La idea central de la asociación es alcanzar lo que las empresas concentradoras logran por su propia envergadura: economías de escala en las negociaciones con otros eslabones de la cadena producción consumo.

La propuesta de asociativismo se nutre de la propia dinámica del programa que funciona aunando a los productores en grupos.

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 y Tort, 1997).⁵²

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 animarse a una compra conjunta.

Además de la compra de insumos y del manejo combinado de maquinarias, las propuestas asociativas que se produjeron en los grupos de *Cambio Rural* fueron:

- Contratación de servicios de terceros
- Capacitación y asistencia
- Gestión conjunta
- Comercialización
- Prestación de servicios a terceros
- Contratación de seguros

8.2.2. Acceso al crédito

El acceso al crédito estaba llamado a ser la segunda herramienta mediante la cual se asistía a la pequeña y mediana producción agropecuaria a través de *Cambio Rural*. Sin embargo, caso contrario al del *Programa Social Agropecuario* para minifundistas, *Cambio Rural* no tenía previstas líneas de financiamiento propias que ofrecer, siendo que el beneficiario el único subsidio que recibía era el pago del salario del promotor asesor que se vinculaba con su grupo.

La estrategia seguida por el programa era la de facilitar el acceso al sistema financiero al sanear los balances de la empresa. La reconversión a

⁵² Las autoras precaven sobre la posible subdeclaración de esta información, ya que en muchos grupos se tomó tan naturalmente la compra conjunta que no se lo informó por no ser considerado relevante.

emprendimiento viable se asumía explícitamente como mejoradora de la posición del productor ante el banco.

En esto jugaba un rol clave el asesor del programa. Luego de realizar el diagnóstico sobre el estado financiero de las explotaciones a su cargo, junto con sus titulares confeccionaban el *Plan Técnico Económico Financiero* de trabajo. La idea era de esta forma proveer “a las fuentes crediticias del mercado un instrumento que permita evaluar la capacidad de pago del solicitante.” (Lattuada, op. cit., p. 23).

Por otra parte, se orientaba al beneficiario sobre las diferentes opciones con las que podía contar en el mercado financiero. INTA compilaba la información sobre las distintas líneas de crédito en cuanto a tipos de usuarios aceptados, moneda, monto máximo, intereses y plazos de pago (INTA, 1993). La bandeja de opciones incluía créditos blandos para situaciones de emergencia o desastre, o con algunos puntos de bonificación si es aplicado a proyectos de Inversión y/o reconversión productiva, constitución de capital de trabajo, o adquisición de bienes de capital. Estos créditos los otorgaba mayoritariamente el Banco de la Nación Argentina, si bien varias entidades privadas ofrecían algunas de esas líneas de financiamiento especiales para PyMES.

Pero, nuevamente, *Cambio Rural* no hacía más que de *carta de presentación* ante las autoridades bancarias. Autoridades que si bien estaban totalmente concientes de la existencia del proyecto y del significado del Plan Técnico Económico Financiero, no por ello se veían obligadas a proporcionar los recursos solicitados.

8.3. Posición gremial

Al revisar la prensa gremial de las entidades agropecuarias sobre las que venimos trabajando encontramos un hecho ciertamente previsible, que es la nula mención del programa *Cambio Rural* en las páginas de los Anales de la Sociedad Rural; previsible por su focalización en agentes chacareros de dimensiones acotadas. Solamente se hayan referencias al tema, sin

comentarios propios, al transcribir discursos de funcionarios públicos pronunciados en las exposiciones anuales de Palermo.

FAA participó del programa *Cambio Rural*, le dio su apoyo e instó a sus afiliados a inscribirse y formar grupos. La editorial en la que explicita su posicionamiento institucional es de 1993. Allí afirma que

“No obstante las limitaciones y dificultades que se han señalado, la FAA entiende que todo esfuerzo que se haga tratando de mejorar la situación de los productores debe ser apoyado, máxime si ellas están respaldadas por un ente de la solvencia técnico-institucional como lo es el INTA [...]

“Reiteramos que si bien esta propuesta no alcanza para superar por sí sola los graves problemas que padece el sector, la FAA considera que no puede permanecer al margen de este esfuerzo mancomunado. La crisis es tan grande que no cabe otra más que la participación.” (La Tierra, del 26/08/1993, editorial: “El programa Cambio Rural y la Federación Agraria Argentina”)

En un documento (FAA, 1994) en el que se saluda al asociativismo y la intervención del Estado en auxilio de los productores chicos y medianos, se pone en contexto al programa en la línea que antecede, *cuestionándolo “por no ser parte de una política agropecuaria integral, al presente inexistente”*

La crisis era “tan grande” que buscaron participar, haciendo propios los diagnósticos de necesidad de reconversión que inspiraban *Cambio Rural*:

“Ante el ajuste caprichoso y malsano debemos oponerle una meditada y decidida racionalización. Hay que revisar uno a uno los gastos que se originan para verificar si se justifican; analizar las estructuras que disponemos para saber si siguen siendo útiles y provechosas [...] En medio de esta lucha implacable, también nosotros debemos imbuirnos de cierta frialdad al tomar las decisiones, dejando de lado costumbres tradicionales y sentimientos, cuyo valor afectivo no se discute, pero que en el último término, como en el caso del vehículo de

la carretera, deberemos dejar pasar para evitar que nos aplasten.” (La Tierra, del 11/02/1993, editorial: “En los tiempos del ajuste”).

Sin embargo, la problemática de la “pata renga” en el tema crediticio que tenía el programa fue señalada como una limitante importante:

“El intercambio de experiencias enriquece a los integrantes del grupo y la presencia de un profesional o técnico, alimentado intelectualmente por el INTA, garantiza el análisis racional de las explotaciones y la puesta en práctica de cursos de acción tendientes a mejorar sus rendimientos. [...]”

“A este plan le falta acompañamiento crediticio e impositivo, para que la acción conjunta del técnico y el práctico sea fructífera.” (La Tierra, del 30/12/1993, editorial: “Se va un año perdido”)

8.4. Resultados

¿Qué efecto tuvo *Cambio Rural* sobre los pequeños y medianos productores pampeanos? ¿En qué medida logró paliar los efectos adversos, la insoportable tensión que les generaba a estos la aplicación de la política macroeconómica de Menem?

Antes de analizar los resultados del programa, debemos hacer una contextualización particular. ¿Qué grado de cobertura tuvo *Cambio Rural*? Consideremos el cuadro 8.1.

Cuadro 8.1. 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.

	Buenos Aires	Santa Fe	Córdoba	Total Pampeana
Grupos “CR”	439	218	163	820
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.

Si tomamos como indicador de la cantidad de productores elegibles, potenciales beneficiarios, a los titulares de explotaciones de entre 10 y 200 has., encontramos que los coeficientes de participación en el programa son de solo el 11% para Buenos Aires, el 10% para Santa Fe y el 8,5% para Córdoba, redondeando un 10% para el conjunto de las provincias pampeanas.

Tenemos entonces que un muy amplio sector de productores (el mayoritario) no tuvo acceso a los beneficios del programa. Ese es el contexto en el cual se producen toda una amplia gama de resultados para quienes sí pudieron vincularse a *Cambio Rural*.

Comenzando por la asistencia técnica, encontramos que el mejoramiento de los planteos productivos, o su lisa y llana reconversión, fue en varias oportunidades sumamente exitoso. Existen registros de casos cuyo ingreso neto se incrementó de forma muy apreciable al eliminar actividades que resultaron deficitarias al hacerse el diagnóstico de situación, o mejorarse la función de producción al asesorarse los productores sobre deficiencias que estaban padeciendo en cuanto a la cantidad o calidad de los insumos (INTA, 1995a, 1995b).

La difusión del asociativismo también redundó en una disminución de costos para la pequeña y mediana empresa agropecuaria. Un indicador muy sugestivo de esto es que ocasionalmente grupos CR se convirtieron en polos de atracción en la zona: Cuando se decidían, por ejemplo, a realizar una compra de insumos conjunta, lograban sumar en el pedido al proveedor a otros productores de los alrededores, sin relación directa estos con el programa.

Las experiencias fueron diversas. Las compras de fertilizantes, combustible, y demás insumos constituyeron los emprendimientos asociativos más numerosos. Cuando lograron articularse más de un grupo CR y a su vez con productores no participantes del programa, se llegaron a alcanzar economías de escala de cierta consideración, que les pudieron valer entre un 16 y un 30% de descuento en la negociación con los abastecedores de insumos. Sin embargo, las diferentes posibilidades económicas de cada uno de los productores (forma y tiempo de pago) hacían que las más de las veces (el 78% de los casos en el estudio realizado por Lombardo y Tort, 1997) la

asociación sólo garantizara el monto global de la compra, siendo que luego se pagaba y retiraba individualmente la parte alícuota. El ahorro en la compra se reducía entonces sensiblemente, oscilando entre el 5 y el 10%.⁵³

Conspiran también contra la compra en conjunto otros factores, como ser relaciones previas (de "lealtad") hacia ciertos proveedores específicos por parte de algunos de los integrantes de los grupos, o la preocupación que surge cuando la empresa abastecedora no acepta una facturación individual en un pedido conjunto, lo que obliga a un productor del programa a figurar como comprador de una cantidad demasiado elevada de insumos, temeraria maniobra que puede acarrearle problemas por su inconsistencia con la declaración personal hecha ante el fisco.

El asociativismo también se dio en la compra o manejo de maquinaria agrícola. La dinámica de trabajo de los grupos logró, en muchos casos, establecer la confianza suficiente entre sus miembros para comprar de conjunto equipo inaccesible para cada uno de ellos individualmente, tanto por el precio como por lo desproporcionado de la capacidad operatoria respecto del tamaño de los predios. En estos casos se mezclan las políticas de incorporación de tecnologías "duras" con las de "blandas", y asociativismo y cambio tecnológico resultan dos caras del mismo fenómeno.⁵⁴

Finalmente, también existen registros de importantes economías de escala en cuanto al acceso al seguro agropecuario. Su coste por lo general margina al pequeño productor, lo que lo deja en un estado de grave fragilidad en caso de siniestro. La asociación que facilitó *Cambio Rural* permitió, a quienes emprendieron la negociación (aunque no fue un caso muy difundido) obtener descuentos de hasta un 30% de lo que hubiese sido la tarifa regular (Lombardo, 1997). Por otra parte, en ocasiones se constituyeron los productores mismos en su propia aseguradora, al pactar compromisos de indemnizar a los damnificados ante la ocurrencia de un siniestro.

⁵³ Declara un promotor asesor que: "en realidad lo que vemos es que todos los años tenemos que cambiar de proveedor, porque cuando vamos con un paquete de 150.000 dólares nos hace unos precios bárbaros, hasta que empezamos a pagarle. Al año siguiente ese proveedor te dice que si le van a comprar como el año anterior no es una compra en conjunto, entonces tenemos que ir a otro que no nos conoce." (Lombardo y Tort, 1997, p. 12).

⁵⁴ Estudios de casos disponibles: Montiel y Glave (1998), Tort (1994).

En cuanto al acceso preferencial al crédito, encontramos que pese a que era percibido como clave en cuanto a la posibilidad de supervivencia o desarrollo de las pequeñas y medianas explotaciones, *Cambio Rural* no manejó líneas propias de financiamiento, sino que sólo se limitó a avalar ante las entidades bancarias (fundamentalmente el Banco Nación) la capacidad de repago del productor. Y esto en aras de lograr sólo algunos puntos de bonificación sobre las tasas de interés fuertes en términos reales que se verificaron en la década del '90.

Como conclusión final, tenemos que *Cambio Rural* tuvo resultados dispares. Como nos dijera una de sus responsables en una entrevista que mantuvimos, “*muchos productores nos han dicho que viendo lo que pasó, ellos se han salvado gracias a la implementación del programa*” (M. I. Tort, entrevista personal, 2006). En muchos casos, los resultados fueron apreciables en cuanto a cambios en la función de producción llevada adelante, sea en el producto generado, sea en el proceso de trabajo, o en cuanto a la cantidad o calidad de los insumos empleados.

Por otra parte, los emprendimientos asociativos permitieron, cuando funcionaron, acceder a economías de escala imposibles para productores individuales, si bien, principalmente por diferencias en cuanto a las posibilidades económicas de los miembros de los grupos, no lograron alcanzar los desempeños en esta materia de las grandes empresas agrícolas que prosperaron en esta década.

Los créditos obtenidos, como nos señaló Tort (ibídem), fueron escasos, y en todo caso las tasas sólo parcialmente aliviadas respecto de los elevados estándares vigentes. De los 19.400 productores a nivel país que participaron del programa, sólo intentaron obtener préstamos 1.245, resultando aprobadas apenas 950 solicitudes.

Tenemos entonces que algunos miles de productores lograron obtener cierta ampliación de sus ingresos netos gracias al programa. Sin embargo, debemos contextualizar esto señalando que este no ha sido el caso general, sino que el programa pudo atender a un número relativamente reducido de beneficiarios. Como señalamos al inicio de este acápite, existían en la región

pampeana 84.100 explotaciones de entre 10 y 200 has. en 1988, y *Cambio Rural* sólo atendió a 8.600 productores.

Como sostienen De Nicola et al. (1998) (citados por Lombardo y Tort, 1999, pg. 144.), “Estas estrategias no resultan en opciones de desarrollo para el conjunto... se incorporan a estos programas sólo aquellos con mejores condiciones económico financieras o los que, aún contando con recursos reducidos, sean más capaces de articular una estrategia productiva acorde con el nuevo contexto”.

9. La participación del Estado en la dinámica de la concentración

En esta sección observaremos al nivel concreto de los números sobre ingresos, egresos y márgenes la incidencia de las políticas públicas reseñadas con anterioridad sobre las distintas realidades de un “campo” pampeano socioeconómicamente heterogéneo, con productores diferenciados por cuestiones de escala operativa, expresadas en diversos aspectos, tales como el de acceso al crédito en condiciones preferenciales, importantes descuentos en la compra de insumos y en el costo de cosecha, lo que se relacionó con el acceso relativamente fluido durante la década del 90 a lo más novedoso del adelanto tecnológico. El desarrollo ilustrará los fenómenos de concentración del capital-expulsión de todo un vasto espectro de pequeños y medianos productores que hemos venido refiriendo.

Para ello: en primer lugar, construiremos esquemas de costos comparativos entre medianos y grandes productores agrícolas, enfatizando la participación que tienen en ellos las diferentes políticas públicas específicas reseñadas. Esto lo haremos para dos momentos diferentes: 1996 y 1999, años paradigmáticos de altos y bajos precios internacionales. En segundo lugar, se estudiará la importancia de los lineamientos macroeconómicos al contrastar esas situaciones con las vigentes con anterioridad al cambio de gobierno de 1989.

9.1. Bases para la construcción de esquemas comparativos. La importancia de las economías de escala en la producción de granos.

Koutsoyiannis (1985) es una referencia necesaria al escribir sobre economías de escala. La autora distingue entre 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) y las “pecuniarias”. Estas últimas son *“aquellas que se obtienen pagando precios inferiores por los factores empleados en la*

producción y distribución del producto, debido a que a medida que aumenta su tamaño la empresa los adquiere en cantidades mayores” (p. 135). “Son economías que hace la empresa a causa de los descuentos que puede obtener por sus operaciones en gran escala. Una gran empresa puede conseguir: a) menores precios por las materias primas, adquiridas con descuentos especiales a sus abastecedores; b) menor costo de financiación externa; por lo general los bancos suelen ofrecer a las grandes empresas préstamos a menor tasa de interés y con otras condiciones favorables; c) a las grandes empresas se les ofrecen menores precios de propaganda si la hacen en gran escala; d) las tarifas de transporte son con frecuencia menores si las cantidades de mercancías transportadas son grandes...” (pg. 146).

En el presente análisis va a descollar el rol que juegan este segundo tipo de economías de escala, las pecuniarias, producto de la posición de “gran comprador” de quien es gran productor, y que indudablemente encuentra su base en la posibilidad que habilita en el proveedor de desarrollar él a su vez economías de escala, tanto pecuniarias como físicas, como de acortarle lo que Marx (1885) denomina el “tiempo de rotación”, tiempo en el cual un capital describe su ciclo, y siendo que cuantas más rotaciones en un determinado período de tiempo (por ejemplo, un año), mayor la cantidad de ganancia que ese capital está en condiciones de realizar. Dentro de los múltiples factores que determinan el tiempo de rotación de un capital, el autor destaca *“el volumen de los contratos de suministro, que aumenta a medida que crece el volumen y la escala de la producción capitalista [...] El contrato de entrega, como transacción entre el comprador y el vendedor, es una operación perteneciente al mercado, a la órbita de la circulación. Por tanto, las diferencias en cuanto al tiempo de rotación derivadas de aquí brotan de la órbita de la circulación, pero repercuten directamente sobre la esfera de la producción...”* (pg. 226).

Las economías físicas y reales, que con seguridad juegan un rol importante,⁵⁵ serán sólo tangencialmente referidas en este trabajo por la

⁵⁵ Un ejemplo de esto son las economías de administración y gestión empresarias que pueden empezar a producirse una vez alcanzada la condición de “gran empresa”. En el agro pampeano cobran cada vez más importancia nuevas formas de organización empresarias de “manejo de redes” (ver Alvarado Ledesma, 2005)

forma en la que procederemos.⁵⁶ Aquí, al considerar que los servicios de labores y cosecha son contratados, lo que encontramos es que en todo caso las economías “reales” se trasladan a las cuentas privadas del contratista, unidad económica que no desglosaremos, siendo que para el empresario organizador de la producción, reaparecen como simples economías pecuniarias en la tarifa de los prestadores. Procederemos preferentemente considerando labores contratados por un doble motivo. En primer lugar, porque tal hipótesis abarca a un amplio espectro de productores medianos. En Azcuy Ameghino y Fernández (2008) se señala (sobre datos censales de 2002) como en el corazón sojero de la Argentina es la norma contratar alguno de los servicios agrícolas, de siembra o de cosecha, siendo que un 33% de las explotaciones pequeñas y medianas (sin considerar las menores de 5 has., que claramente no están orientadas a los cultivos que aquí tratamos) lo contratan todo. Otro estudio para el centro de la provincia de Buenos Aires (González *et al*, 2001) concluye que ya para 1996 un 28% de los productores organizaban su explotación de esta forma. En segundo lugar, porque el mercado de servicios agrícolas es uno de feroz competencia y precios en el límite, lo que en cierta medida acerca los costos de operar con maquinaria propia y hacerlo por contrato.⁵⁷

Comencemos a analizar las economías de escala que se verificaron para la década del '90 en la producción pampeana. Varias son las determinaciones que deben tomarse en cuenta. La primera es el crédito, ya que es muy distinta la situación para aquel que opere a una escala superior, en cuanto al acceso de líneas de financiamiento preferenciales. El BCRA (2007a)

⁵⁶ Basualdo y Arceo (2005) desarrollan un ejemplo de estas economías “reales” al, sobre datos del INTA, 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.

⁵⁷ Escribía un conocido analista de los agronegocios que *“lo singular es el mercado de servicios agropecuarios que ofrecen los “sin tierra”, que hacen “chacring” en el mercado: servicios de cosecha, de pulverización, siembras, labores culturales, etcétera. Sean como sean los ausentes datos confiables, es claro que este proceso es dinámico, competitivo y salvaje. Un 10 o 20% de estos prestadores de servicios sale del mercado cada año, ellos ponen un techo a los precios. Esas Pymes en estado terminal pujan los precios a la baja (solo costos variables) con tal de sobrevivir. Son reemplazadas casi automáticamente. El nacimiento, crecimiento, maduración y muerte de Pymes en este mercado es dinámico. Esa es infelizmente y dolorosamente la clave de éxito de la competitividad de la agricultura: el mercado dinámico de las Pymes prestadoras de servicios.”* (Ordóñez, 2001, 15 de setiembre).

nos informa que el productor que solicitó un crédito con garantía prendaria en 1996 pudo financiarse al 18%, mientras que quien -en una situación de ahogo financiero- recurría al permiso de giro en descubierto tenía que afrontar un interés anual del 30%. En 1999, estas tasas habían trepado al 20 y al 31%. Por otra parte, vimos se implementó, si bien en muy escasa magnitud, una línea de crédito subsidiado a PyMEs agropecuarias que ofrecía la formación de capital de trabajo al 12% en dólares.

La situación es diferente para el gran productor. Podemos tomar como representativa la que el Banco Central (2007c) considera “tasa de préstamos a empresas de primera línea”, clasificación que les cabe a los grandes capitales que se han volcado a este negocio agropecuario. Tenemos que en 1996 el promedio de este tipo de operaciones se realizó al 9,8% (verificándose mínimas del 6,7%); mientras que, casi sin variaciones, en 1999 la tasa media fue de 9,9%.

Las economías de escala pecuniarias exceden a la tasa de crédito, y fundamentalmente se realizan en la compra de insumos y el pago de servicios. Al respecto, en un análisis de las cuentas del Fondo Agrícola de Inversión Directa (FAID, que en la campaña 1996/97 trabajaba sobre más de 70.000 has.) se ha señalado que *“en el nivel de la compra de insumos la estrategia de FAID (y estimamos que de los otros pools de mayor dimensión) se asienta sobre cuatro pilares: comprar en precampaña, generar un volumen de demanda tal que facilite la obtención de un precio preferencial, abonar al contado (con los aportes adelantados por los inversores) para obtener otro descuento, asignar preferencia al menor precio y no al origen del insumo”* (Posada y Martínez de Ibarreta, 1998, p. 153). Así, resultaría que el FAID logra reducir sus costos alrededor de un 28%.

Los pequeños productores no enfrentan a los proveedores de la misma manera. Cuando revisamos las estrategias de asociativismo que fomentó *Cambio Rural* en el capítulo 8, hicimos notar que si bien en ocasiones se lograron descuentos interesantes por la compra conjunta, lo normal fue que se pactara un paquete global entre el grupo o uniones de grupos, y que luego individualmente se cancelara la parte alícuota, a menudo con disímiles formas y plazos de pago, lo que conspiró en contra del presunto beneficio. El

descuento así conseguido (para los que lo consiguieron) fue mucho menor, de entre el 5 y el 10%.

Por otra parte, no sólo en valor se obtiene un beneficio al ofrecer grandes paquetes de negocio a otros agentes de la cadena. También incide en la calidad del servicio. La cosecha a destiempo puede afectar el rinde por hectárea. El reducido volumen de operaciones que puede ofrecer un pequeño productor ha conspirado contra el cumplimiento de las tareas de cosecha en el momento ideal.⁵⁸ Tomaremos para representar esta realidad una pérdida de 5,3% (que no es extrema).⁵⁹

Los impuestos asimismo serán distintos para pequeños y grandes productores. Estos últimos consideraremos que están inscriptos como sociedades en ganancias. La tasa vigente se elevó del 30% al 35% entre 1996 y 1999. Los productores chicos, los consideraremos, en 1996, inscriptos como personas físicas, en el segundo peldaño de la escala, debiendo efectuar un pago anual de \$600 más el 10% de la ganancia que exceda a \$10.000. En 1999, los figuraremos migrados al *monotributo* creado el año anterior, en la categoría II, que tarifa 75\$ por mes, \$900 al año.

El IVA se mantuvo constante en los años comparados en esta parte en un 21%, y también las retenciones de IVA, estas en un 12%. En caso de existir un crédito fiscal, resultará deducible de ganancias. En 1999 la situación cambia para los esquemas de pequeños productores, ya que inscriptos en *monotributo* cancelan las deudas de IVA.

Por lo demás, los derechos de exportación y otras tasas de aduana son eliminados por completo, excepto por un 3,5% en las oleaginosas. Ganancia Mínima Presunta, sólo para grandes contribuyentes, se imputa a ganancias (ese impuesto está explícitamente creado para mitigar la evasión, fenómeno que no consideraremos a nivel numérico).

Bienes Personales grava en un 0,5% el valor fiscal de la tierra. Será considerado para los pequeños productores propietarios, ya que quienes alquilan tierra (que es, por cierto, la estrategia dominante por parte de los

⁵⁸ Al respecto, Una tabulación de las pérdidas de rinde de acuerdo al tiempo de demora respecto del óptimo de humedad, en Sacone (1996).

⁵⁹ Un testimonio sobre como la necesidad de garantizar en tiempo óptimo la cosecha está a la orden del día en Clarín 22/09/2007

mayores productores -Posada y Martínez de Ibarreta, 1998; Cloquell et al, 2005-) lo pagan incluido en el canon de arriendo ya que en última instancia los dueños actúan como agentes de percepción de este tributo.

9.2. Del ingreso al resultado

Los datos sobre rindes, precios y costos los obtendremos de una publicación especializada, Márgenes Agropecuarios. Centralmente partiremos del rinde por hectárea (tomando un valor promedio obtenido en las zonas típicas de producción de cada cultivo), al que valuaremos al precio vigente disponible para el productor (FOB puertos argentinos incluyendo IVA).

Este se convertirá en FAS al descontar retenciones (en caso de existir) y los gastos de exportación (principalmente portuarios). Llegamos, finalmente, al ingreso en chacra al descontar los costos de comercialización: Transporte hacia los mercados de venta (flete corto automotor y largo en FF.CC. o automotor), zarandeo, secado (en caso de ser necesarios), sellos, acopio.

Los costos de producción son los correspondientes a las labores de implantación, la fumigación y la cosecha; y los insumos necesarios para el normal crecimiento de las plantas: Fertilizante, herbicida, insecticida.

Ahora bien, en 1996 se libera el uso de la semilla transgénica de soja con resistencia al glifosato, herbicida de amplio espectro que permite un barato control de malezas potenciando el sistema de "siembra directa", que si bien ya se aplicaba en el país, encontraba siempre el problema del enmalezamiento que le era característico (SAGyP, 1995). La incidencia en los costos de adoptar el método de la siembra directa no es menor, como podemos apreciar en el cuadro 9.1.

La importancia de pasarse a directa está en el ahorro de labores, que se traducen en un egreso de sólo el 30% que los implicados por la siembra tradicional. Si bien se encarece en algo el gasto en agroquímicos por el uso más intensivo de herbicidas, estos resultan más concentrados en un producto relativamente barato. El ahorro sobre el costo total es un no despreciable 7%. La siembra directa estaba disponible asimismo para Maíz y Girasol, siendo que, sin embargo, no era una alternativa que permitiese una rentabilidad

superior, ya que el abaratamiento de labores era totalmente (o más que totalmente) contrarrestado por el encarecimiento de los otros ítems.

Cuadro 9.1. Costos según método de siembra según cultivo, en U\$S por ha. 1996

Ítem de Costo	Soja		Maíz		Girasol	
	Siembra Tradicional	Siembra Directa	Siembra Tradicional	Siembra Directa	Siembra Tradicional	Siembra Directa
Labranzas	50,9	15,4	50,1	20,3	47,0	15,4
Semilla	35,2	44,0	46,2	46,2	22,5	21,4
Agroquímicos	71,6	77,5	26,6	95,9	48,7	85,1
Subtotal	157,7	136,9	122,8	162,3	118,2	122,0
Comercialización	103,1	103,1	242,2	262,9	44,6	44,6
Cosecha	49,2	49,2	77,4	91,3	24,3	24,3
Total	310,0	289,2	442,4	516,5	187,1	190,9

Fuente: Elaboración propia en base a *Márgenes Agropecuarios*

Descontando de nuestro valor inicial todos estos costos, llegamos al margen bruto antes de impuestos. El actor *empresario*, sin embargo, deberá compartir su ganancia con el propietario de la tierra y con el Estado.

El canon de arriendo siguió, para el período que aquí nos interesa, la trayectoria que se muestra en el cuadro 9.2.

Cuadro 9.2. Rindes medios y valor del arrendamiento, en quintales por hectárea, y relación entre ellos. 1995-2001

Cultivo	Concepto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Trigo	Rinde Medio	28	28	30	30	30	30	35
	Arrendamiento	5,3	6,7	8,9	10,4	7,8	8	7,6
	Relación	19%	24%	30%	35%	26%	27%	22%
Girasol	Rinde Medio	20	21	21	22	22	22	22
	Arrendamiento	5,1	6,4	6,2	4,6	6,1	6,5	5,2
	Relación	26%	30%	30%	21%	28%	30%	24%
Soja	Rinde Medio	28	28	32	32	32	35	35
	Arrendamiento	7,2	11,2	9,4	9,8	10,3	10	11
	Relación	26%	40%	29%	31%	32%	29%	31%
Maíz	Rinde Medio	68	70	72	75	75	80	80
	Arrendamiento	11,7	17,4	24,8	18,1	15,6	18,5	18,9
	Relación	17%	25%	34%	24%	21%	23%	24%

Fuente: elaboración propia basada en Arbolave (2003).

Es una porción más que significativa de los ingresos de los campos argentinos, oscilando entre la quinta y la tercera parte de la producción total, dependiendo del año y tipo de cultivo.

Los impuestos ya los hemos reseñado en el párrafo anterior. Al considerar estas últimas dos variables llegamos al margen capitalista.

9.3. Cómo funcionaban las diferentes explotaciones en 1996 y 1999

Basados en lo que hemos estado discutiendo este capítulo, construiremos y analizaremos las estructuras de costos e ingresos que rigieron en dos años emblemáticos dentro de la vigencia del Plan de Convertibilidad: 1996 (año de altos precios de los *commodities* agrícolas) y 1999 (de pronunciadas bajas), según se trate de un gran productor o de uno pequeño o mediano. La diversidad productiva característica de la pequeña explotación no será tomada en cuenta, para centrarnos en las condiciones en que se desarrollaba la producción de los principales granos de exportación (soja, maíz, trigo y girasol). El planteo puro no es la norma en la región (por lo menos, no para los de menor tamaño) pero es un excelente indicador del destino que le correspondería a cada EAP. Máxime cuando, como hemos visto, la agriculturización (y sojización) son señalamientos seculares de que constituye lo más racional dentro de tierras medianamente aptas para estos fines.

Los esquemas presentados corresponden a un gran operador, que trabaja sobre varios miles de hectáreas cultivadas, lo que le permite un acceso pleno a las economías de escala en cuanto a transporte, costos de labores e insumos que hemos referido, y a tres posibles casos de pequeños productores. Por pequeños productores entendemos aquellos que disponen de una cantidad de terreno relativamente limitada: Para planteos agrícolas, podemos considerar, sin intención de establecer una delimitación exacta, entre 50 y 200 hectáreas. La tipología clasificatoria que se propone se resume en el cuadro 9.3.

Cuadro 9.3. Tipología de casos de pequeños productores

Caso 1 Participa del programa Cambio Rural, realizando pequeñas economías de escala en producción y cosecha, obtiene crédito subsidiado de Banco Nación. En Soja*, hace siembra directa

Caso 2 Trata individualmente con proveedores, constituye su capital de trabajo mediante un crédito prendario. En soja*, hace siembra tradicional

Caso 3 Trata individualmente con proveedores, constituye su capital de trabajo mediante un crédito de giro en descubierto. En soja*, hace siembra tradicional. Sufre pérdidas de cosecha por demora respecto al momento ideal

* En maíz, trigo y girasol, todos hacen siembra tradicional.

A estas características se les suman las que involucran su relación con el fisco ya comentadas.

En los cuadros 9.4. a 9.7. observamos las asimetrías que existen entre unos y otros.⁶⁰ Exponemos aquí, por simplificar, sólo los resultados en Soja y Maíz, los principales productos pampeanos en los '90. En el Anexo IV se pueden consultar los correspondientes a Trigo y Girasol.

⁶⁰ Existen otras opiniones sobre la relevancia del tamaño de la empresa. Lema, Barrón, Brescia y Gallacher (2003) discuten la definición de escala explicando el avance del gran capital en el sector agrario como basado en la especialización productiva.

Cuadro 9.4. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Soja, según escala del productor. 1996

Ítem de Costo/Beneficio	Unidad	Gran productor	Pequeño productor		
			Caso 1	Caso 2	Caso 3
Rendimiento	QQ/Ha.	28,00	28,00	28,00	26,52
Precio FOB	U\$/QQ	25,10	25,10	25,10	25,10
Derechos de exportación	U\$/QQ	0,88	0,88	0,88	0,88
Gastos de exportación	U\$/QQ	0,70	0,70	0,70	0,70
Precio FAS	U\$/QQ	23,52	23,52	23,52	23,52
Ingreso Bruto	U\$/Ha.	658,60	658,60	658,60	623,70
Fletes	U\$/Ha.	36,89	48,67	51,23	51,23
Sellado	U\$/Ha.	2,88	2,88	2,88	2,88
Acondicionamiento	U\$/Ha.	15,18	20,03	21,08	21,08
Gastos de Acopio	U\$/Ha.	20,24	26,71	28,11	28,11
Subtotal gastos de comercialización	U\$/Ha.	75,19	98,29	103,31	103,31
Ingreso en Chacra	U\$/Ha.	583,41	560,31	555,29	520,38
Labranzas	U\$/Ha.	11,08	14,62	50,87	50,87
Semilla	U\$/Ha.	31,68	41,80	35,20	35,20
Agroquímicos	U\$/Ha.	55,79	73,61	71,60	71,60
Cosecha	U\$/Ha.	35,42	46,74	49,20	49,20
Subtotal gastos de producción	U\$/Ha.	133,97	176,77	206,87	206,87
Intereses	U\$/Ha.	13,13	21,21	37,24	62,06
Margen global	U\$/Ha.	436,31	362,33	311,18	251,45
Renta de la tierra	U\$/Ha.	263,44	263,44	263,44	263,44
Margen capitalista previo ganancias	U\$/Ha.	172,87	98,89	47,74	-11,99
IVA ventas	U\$/Ha.	138,31	138,31	138,31	130,98
IVA compras	U\$/Ha.	43,92	57,76	65,14	65,14
Retención IVA	U\$/Ha.	79,03	79,03	79,03	74,84
Balance de IVA	U\$/Ha.	15,35	1,51	-5,86	-9,01
Ganancias	U\$/Ha.	51,86	28,23	23,12	17,15
Impuestos Neto	U\$/Ha.	67,21	29,75	17,25	8,14
Margen capitalista tras impuestos	U\$/Ha.	105,66	69,15	30,49	-20,13

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

Cuadro 9.5. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Maíz, según escala del productor. 1996

Ítem de Costo/Beneficio	Unidad	Gran productor	Pequeño productor		
			Caso 1	Caso 2	Caso 3
Rendimiento	QQ/Ha.	70,00	70,00	70,00	66,29
Precio FOB	U\$S/QQ	15,80	15,80	15,80	15,80
Derechos de exportación	U\$S/QQ	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de exportación	U\$S/QQ	0,50	0,50	0,50	0,50
Precio FAS	U\$S/QQ	15,30	15,30	15,30	15,30
Ingreso Bruto	U\$S/Ha.	1071,00	1071,00	1071,00	1014,24
Fletes	U\$S/Ha.	91,18	120,31	126,64	126,64
Sellado	U\$S/Ha.	4,53	4,53	4,53	4,53
Acondicionamiento	U\$S/Ha.	47,54	62,73	66,03	66,03
Gastos de Acopio	U\$S/Ha.	31,85	42,03	44,24	44,24
Subtotal gastos de comercialización	U\$S/Ha.	175,11	229,59	241,44	241,44
Ingreso en Chacra	U\$S/Ha.	895,89	841,41	829,56	772,80
Labranzas	U\$S/Ha.	36,04	47,56	50,06	50,06
Semilla	U\$S/Ha.	33,24	43,86	46,17	46,17
Agroquímicos	U\$S/Ha.	19,12	25,22	26,55	26,55
Cosecha	U\$S/Ha.	55,74	73,55	77,42	77,42
Subtotal gastos de producción	U\$S/Ha.	144,14	190,19	200,20	200,20
Intereses	U\$S/Ha.	14,13	22,82	36,04	60,06
Margen global	U\$S/Ha.	737,62	628,39	593,32	512,54
Renta de la tierra	U\$S/Ha.	266,22	266,22	266,22	266,22
Margen capitalista previo ganancias	U\$S/Ha.	471,40	362,17	327,10	246,32
IVA ventas	U\$S/Ha.	224,91	224,91	224,91	212,99
IVA compras	U\$S/Ha.	67,04	88,15	92,74	92,74
Retención IVA	U\$S/Ha.	128,52	128,52	128,52	121,71
Balance de IVA	U\$S/Ha.	29,35	8,24	3,65	-1,46
Ganancias	U\$S/Ha.	141,42	54,84	51,33	43,25
Impuestos Neto	U\$S/Ha.	170,77	63,07	54,98	41,79
Margen capitalista tras impuestos	U\$S/Ha.	300,64	299,10	272,13	204,53

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

Cuadro 9.6. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Soja, según escala del productor. 1999

Ítem de Costo/Beneficio	Unidad	Gran productor	Pequeño productor		
			Caso 1	Caso 2	Caso 3
Rendimiento	QQ/Ha.	32,00	32,00	32,00	30,30
Precio FOB	U\$/QQ	16,00	16,00	16,00	16,00
Derechos de exportación	U\$/QQ	0,56	0,56	0,56	0,56
Gastos de exportación	U\$/QQ	0,70	0,70	0,70	0,70
Precio FAS	U\$/QQ	14,74	14,74	14,74	14,74
Ingreso Bruto	U\$/Ha.	471,68	471,68	471,68	446,68
Fletes	U\$/Ha.	46,09	60,81	64,01	64,01
Sellado	U\$/Ha.	1,42	1,42	1,42	1,42
Acondicionamiento	U\$/Ha.	19,63	25,90	27,26	27,26
Gastos de Acopio	U\$/Ha.	10,19	13,44	14,15	14,15
Subtotal gastos de comercialización	U\$/Ha.	77,32	101,56	106,84	106,84
Ingreso en Chacra	U\$/Ha.	394,36	370,12	364,84	339,85
Labranzas	U\$/Ha.	12,31	16,25	56,52	56,52
Semilla	U\$/Ha.	31,68	41,80	35,20	35,20
Agroquímicos	U\$/Ha.	41,36	54,57	52,87	52,87
Cosecha	U\$/Ha.	27,17	35,85	37,73	35,73
Subtotal gastos de producción	U\$/Ha.	112,52	148,46	182,32	180,32
Intereses	U\$/Ha.	11,14	17,82	36,46	55,90
Margen global	U\$/Ha.	270,71	203,84	146,06	103,62
Renta de la tierra	U\$/Ha.	151,82	151,82	151,82	151,82
Margen capitalista previo ganancias	U\$/Ha.	118,88	52,02	-5,77	-48,20
IVA ventas	U\$/Ha.	99,05	99,05	99,05	93,80
IVA compras	U\$/Ha.	39,87	52,51	60,72	60,30
Retención IVA	U\$/Ha.	56,60	56,60	56,60	53,60
Balance de IVA	U\$/Ha.	2,59			
Ganancias	U\$/Ha.	41,61			
Impuestos Neto	U\$/Ha.	44,19	18,00	18,00	18,00
Margen capitalista tras impuestos	U\$/Ha.	74,69	34,02	-23,77	-66,20

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

Cuadro 9.7. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Maíz, según escala del productor. 1999

Ítem de Costo/Beneficio	Unidad	Gran productor	Pequeño productor		
			Caso 1	Caso 2	Caso 3
Rendimiento	QQ/Ha.	75,00	75,00	75,00	71,03
Precio FOB	U\$/QQ	8,20	8,20	8,20	8,20
Derechos de exportación	U\$/QQ	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de exportación	U\$/QQ	0,50	0,50	0,50	0,50
Precio FAS	U\$/QQ	7,70	7,70	7,70	7,70
Ingreso Bruto	U\$/Ha.	577,50	577,50	577,50	546,89
Fletes	U\$/Ha.	108,11	142,64	150,15	142,19
Sellado	U\$/Ha.	1,73	1,73	1,73	1,64
Acondicionamiento	U\$/Ha.	35,68	47,07	49,55	46,92
Gastos de Acopio	U\$/Ha.	12,47	16,46	17,33	16,41
Subtotal gastos de comercialización	U\$/Ha.	157,99	207,91	218,76	207,16
Ingreso en Chacra	U\$/Ha.	419,51	369,59	358,74	339,73
Labranzas	U\$/Ha.	40,05	52,84	55,62	55,62
Semilla	U\$/Ha.	43,50	57,40	60,42	60,42
Agroquímicos	U\$/Ha.	17,73	23,39	24,62	24,62
Cosecha	U\$/Ha.	27,17	35,85	37,73	37,73
Subtotal gastos de producción	U\$/Ha.	128,44	169,47	178,39	178,39
Intereses	U\$/Ha.	12,72	20,34	35,68	55,30
Margen global	U\$/Ha.	278,35	179,78	144,67	106,03
Renta de la tierra	U\$/Ha.	120,12	120,12	120,12	120,12
Margen capitalista previo ganancias	U\$/Ha.	158,23	59,66	24,55	-14,09
IVA ventas	U\$/Ha.	121,28	121,28	121,28	114,85
IVA compras	U\$/Ha.	60,15	79,25	83,40	80,97
Retención IVA	U\$/Ha.	69,30	69,30	69,30	65,63
Balance de IVA	U\$/Ha.	-8,18			
Ganancias	U\$/Ha.	55,38			
Impuestos Neto	U\$/Ha.	47,20	18,00	18,00	18,00
Margen capitalista tras impuestos	U\$/Ha.	111,03	41,66	6,55	-32,09

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

Es muy interesante observar lo que denominamos el *margen capitalista*, que constituye para el productor-propietario el excedente sobre el costo de oportunidad de arrendar la tierra a terceros. Vemos como, para los chicos que no tuvieron acceso a ciertos beneficios asociados a *Cambio Rural* y a las innovaciones en la tecnología de siembra, resulta sensiblemente inferior, adquiriendo características dramáticas en años de bajos precios. Este fenómeno, el de márgenes capitalistas muy bajos o negativos, está en la base de la aparición del denominado “mini rentismo”, el abandono de la producción

por parte de pequeños productores, que a las dificultades de constituir capital de trabajo dada la necesidad de emplear buena parte del excedente en el consumo familiar adiciona el observar que su ganancia es menor que la que obtendría de ceder a cambio de un canon a las grandes empresas con mejor estructura de costos.

Grandes empresas que, pese a obtenerse en años malos un resultado aparentemente modesto en cuanto a ingresos por hectárea, están obteniendo una tasa de rentabilidad del 63% sobre el capital invertido para la soja (margen capitalista previo a impuestos/costos totales, de producción y comercialización). En 1996 esa rentabilidad llegaba al 83% (tras impuestos, 39% y 50%). En punto siguiente quedará reforzada esta idea de cómo condiciones diferentes en cuanto a la posición en el proceso productivo (chacareros que deben obtener de sus predios un ingreso suficiente para acceder a cierto nivel de consumo de su núcleo familiar vs. capitales sencillamente en pos de la mayor tasa de valorización posible) fuerza a la concentración económica en el sector.

Se puede apreciar la progresividad de los impuestos, en especial en el “a las ganancias” (IVA es un coeficiente de la diferencia entre ingresos y costos, por lo que resulta *proporcional*, al margen de que paguen más quienes más ganan). Aún así, esta no ha evitado que las tasas de ganancias entre diversos tipos de productores sean sustancialmente diferentes. Acordemos, de todos modos, que concebir estos pagos como si se cumpliesen con rigurosidad se da de patadas con una realidad en la que se implementaron constantemente retenciones al IVA o gravámenes como a la ganancia “mínima *presunta*”, cuya mera denominación nos señala de manera cristalina que la evasión o elusión fiscal son moneda corriente en el país. Nos quedamos entonces, con el indicador de que incluso suponiendo un inverosímil total acatamiento a AFIP, la progresividad de los impuestos (a las que adicionamos en un caso los plenos beneficios de participar de programas focalizados, créditos subsidiados y una rápida asimilación de las innovaciones tecnológicas) no ha evitado la situación favorable para la acumulación de capital por parte de los grandes concentradores.

De todos modos, las comparaciones más pertinentes son aquellas que surgen de una comparación con un período anterior a las reformas de los '90.

9.4. Los grandes cambios

Consideremos el año 1988, inmediatamente anterior al cataclismo 1989-1992. Al compararlas con los resultados a los que arribamos en el cuadro anterior podremos entender las implicancias de la economía menemista sobre la posibilidad de supervivencia de las pequeñas explotaciones.

Reduciremos nuestro análisis a sólo la comparación entre un agente que obtiene economías de escala en las compras, y un pequeño productor que paga tarifa plena en insumos y labores. Tomaremos la tasa vigente de ganancias para sociedades del 33%, y para personas físicas la correspondiente al segundo nivel. El IVA, por su parte, tenía una tasa del 18%, tanto para compras como para ventas, y los derechos de exportación fueron del 11% para soja y girasol, mientras que los cereales estuvieron liberados del gravamen.

El momento elegido para tomar esta muestra de precios anteriores a la década de 1990, ubicado en la primera mitad de 1988, es uno de precios spot divergentes: Altos para la soja en términos históricos, y bajos para el maíz, pudiendo de esta manera comparar las dos situaciones.

Cuadro 9.8. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Soja, según escala del productor. 1988

Ítem de costo/beneficio	Dólares			Pesos de 1998		
	Gran productor	Pequeño productor		Gran productor	Pequeño productor	
		Con crédito	Sin crédito		Con crédito	Sin crédito
Rendimiento	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00
Precio FOB	18,25	18,25	18,25	72,69	72,69	72,69
Derechos de exportación	2,01	2,01	2,01	8,00	8,00	8,00
Gastos de exportación	1,23	1,23	1,23	4,90	4,90	4,90
Precio FAS	15,01	15,01	15,01	59,80	59,80	59,80
Ingreso Bruto	390,28	390,28	390,28	1.554,69	1.554,69	1.554,69
Fletes	11,35	15,77	15,77	45,22	62,81	62,81
Sellado	5,85	5,85	5,85	23,32	23,32	23,32
Acondicionamiento	7,03	9,76	9,76	27,98	38,87	38,87
Gastos de Acopio	8,43	11,71	11,71	33,58	46,64	46,64
Subtotal gastos de comercialización	32,66	43,09	43,09	130,11	171,64	171,64
Ingreso en Chacra	357,62	347,19	347,19	1.424,58	1.383,05	1.383,05
Labranzas	31,60	41,69	41,69	125,88	166,09	166,09
Semilla	20,50	27,04	27,04	81,65	107,73	107,73
Agroquímicos	17,14	22,62	22,62	68,29	90,11	90,11
Cosecha	28,35	37,41	37,41	112,95	149,03	149,03
Subtotal gastos de producción	97,59	128,77	128,77	388,77	512,95	512,95
Intereses	-33,85	-44,67	0,00	-134,86	-177,94	0,00
Margen global	293,88	263,09	218,42	1.170,68	1.048,04	870,10
Renta de la tierra	97,57	97,57	97,57	388,67	388,67	388,67
Margen capitalista previo ganancias	196,31	165,52	120,85	782,01	659,37	481,43
IVA ventas	70,25	70,25	70,25	279,84	279,84	279,84
IVA compras	23,45	30,93	30,93	93,40	123,23	123,23
Balance de IVA	46,80	39,32	39,32	186,45	156,62	156,62
Ganancias	64,78	31,01	26,54	258,06	123,53	105,74
Impuestos Neto	111,59	70,33	65,86	444,51	280,15	262,35
Margen capitalista tras impuestos	84,72	95,20	54,99	337,50	379,22	219,07

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

Cuadro 9.9. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Maíz, según escala del productor. 1988

Ítem de costo/beneficio	Dólares			Pesos de 1998		
	Gran productor	Pequeño productor		Gran productor	Pequeño productor	
		Con crédito	Sin crédito		Con crédito	Sin crédito
Rendimiento	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Precio FOB	7,34	7,34	7,34	29,23	29,23	29,23
Derechos de exportación	0,81	0,81	0,81	3,22	3,22	3,22
Gastos de exportación	0,88	0,88	0,88	3,50	3,50	3,50
Precio FAS	5,65	5,65	5,65	22,51	22,51	22,51
Ingreso Bruto	339,09	339,09	339,09	1.350,79	1.350,79	1.350,79
Fletes	23,58	32,76	32,76	93,95	130,49	130,49
Sellado	5,09	5,09	5,09	20,26	20,26	20,26
Acondicionamiento	18,31	25,43	25,43	72,94	101,31	101,31
Gastos de Acopio	7,32	10,17	10,17	29,18	40,52	40,52
Subtotal gastos de comercialización	54,31	73,45	73,45	216,33	292,58	292,58
Ingreso en Chacra	284,79	265,64	265,64	1.134,46	1.058,21	1.058,21
Labranzas	28,86	38,08	38,08	114,98	151,71	151,71
Semilla	11,63	15,35	15,35	46,34	61,14	61,14
Agroquímicos	4,31	5,69	5,69	17,19	22,68	22,68
Cosecha	24,41	32,21	32,21	97,26	128,32	128,32
Subtotal gastos de producción	69,23	91,34	91,34	275,76	363,85	363,85
Intereses	-24,01	-31,69	0,00	-95,66	-126,22	0,00
Margen global	239,57	205,99	174,31	954,36	820,58	694,35
Renta de la tierra	101,73	101,73	101,73	405,24	405,24	405,24
Margen capitalista previo ganancias	137,85	104,26	72,58	549,12	415,34	289,12
IVA ventas	61,04	61,04	61,04	243,14	243,14	243,14
IVA compras	22,24	29,66	29,66	88,58	118,16	118,16
Balance de IVA	38,80	31,37	31,37	154,57	124,98	124,98
Ganancias	45,49	25,30	22,13	181,21	100,78	88,16
Impuestos Neto	84,29	56,67	53,51	335,77	225,77	213,14
Margen capitalista tras impuestos	53,56	47,59	19,07	213,35	189,57	75,97

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

De aquí surgen las comparaciones más trascendentes, ya que son aquellas que dejan al descubierto las implicancias de la política cambiaria, el factor clave durante la década en lo que se refiere a la aplicación de políticas públicas y su incidencia en la estructura económico social pampeana. Considerando rendimientos inferiores por hectárea como se verificaron en este momento, nos encontramos con márgenes notoriamente superiores en cuanto a poder de compra, incluso en comparaciones con el año de mejores precios internacionales registrado durante la vigencia del Plan de Convertibilidad.

Si pensamos en estas variables ajustadas según IPC en función del tamaño de los predios, encontramos que para obtener el mismo nivel de

ingresos (en pesos del '98) la superficie trabajada debería incrementarse por 3, 4 y hasta 5 veces, dependiendo del cultivo y las condiciones particulares en las que se desenvuelve el productor (de las que hemos propuesto tres ejemplos). Mientras que la igualación del nivel de poder de compra en la situación posterior de abaratamiento del dólar hubiese requerido esta expansión, recordemos que encontramos en el punto anterior que para el gran capital que busque exclusivamente maximizar su tasa de rentabilidad el negocio fue más que propicio, con recuperos a su inversión superiores al 40% en dólares.

A esto se le suma la inversión de la tendencia en el tema crediticio, puesto que las tasas reales negativas durante los '80 constituyeron auténticos subsidios financieros al productor, que a la hora de pagar lo prestado había visto incrementarse el precio nominal de su cosecha por lo general en diferenciales superiores a lo pactado por el uso del dinero. Por su parte, si bien los gastos de exportación en puerto eran muy superiores previo a la desregulación en términos absolutos, no debe quedar eclipsado que estos constituyen un porcentaje muy modesto del precio de la tonelada transada.

10. Conclusiones generales del trabajo

La agricultura pampeana en la década signada por el plan de convertibilidad experimentó violentas transformaciones, quedando a la vista de quien contemple el desarrollo de estos intensos diez años un resultado misterioso por su aparente contradicción: Mientras la producción agrícola de los principales cultivos (especialmente la de soja, pero también es el caso del maíz, el girasol y el trigo) se expandía y desarrollaba vigorosamente en cualquiera de las variables usualmente consideradas para analizarla (superficie sembrada, toneladas cosechadas, rinde promedio por hectárea), desaparecen, principalmente por quiebras, aproximadamente la tercera parte de las explotaciones de la región, focalizándose esa disminución entre las de menor cantidad de hectáreas. Si bien la concentración económicas no es característica de ninguna rama productiva específica, patrimonio de ninguna nación ni moda de ninguna década en particular, el fenómeno sorprende por la agudización de este proceso tendencial del modo de producción basado en la relación del capital; ya que en estos escasos diez años desaparecieron más explotaciones que en todo el período previo desde 1960, fecha alrededor de la cual comienza el declive histórico en el número de EAPs de la región.

Lo que hemos hecho en este trabajo de investigación es poner bajo la lupa la economía de los diferentes agentes a nivel de empresa con el objeto de resaltar la incidencia de uno de los determinantes del contexto macroeconómico en el cual se desarrollaron diferentes tipos de explotaciones, hecha una breve tipología de casos representativos de un “campo” pampeano muy rico en heterogeneidad al cual casi diría intencionalmente suele presentárselo en su composición social tan “plano” como su orografía. Este componente es el accionar del estado a través de la implementación de políticas públicas que tienen un impacto en las estructuras de costo/beneficio de aquellos que en muchos casos determinó sus diferentes destinos: Concentración (del capital, la producción, el uso de la tierra) y expulsión de amplias fracciones de los estratos más vulnerables por

envergadura económica (sea por pérdida patrimonial total, o sea conservando la propiedad de la tierra convirtiéndose en mini-rentistas o “rentistas pobres”, arrendándola a quienes concentran por serles imposibles disponer del capital de trabajo para emprender por sí mismos la producción).

Excede por completo a este trabajo un análisis en profundidad sobre la teoría del Estado, a la que sólo nos hemos aproximado para dar un marco de fondo al estudio sobre las políticas que se han aplicado; políticas que hemos dividido en generales (por ser ellas de muy amplio espectro, imposibles de ser clasificadas como específicamente diseñadas para tener un impacto en un sector particular, si bien son las que han tenido mayor peso en la determinación del resultado final: Política cambiaria, crediticia, proceso privatizador) y específicas hacia el sector agropecuario (impuestos, desregulación del comercio, programas focalizados).

Ha quedado señalado como la subvaluación cambiaria fue el principal factor de tensión, al implicar un profundo redimensionamiento de la escala mínima de operaciones requerida para asegurar la continuidad de la explotación permitiendo un excedente que mantenga a su núcleo familiar. El sector está totalmente vinculado a los precios formados por los mercados internacionales de *commodities*, que se traducían a moneda doméstica a una tasa de conversión inusualmente baja. El 1 a 1 fue fijado de hecho en enero de 1991, para luego en marzo reglamentarse la paridad con fuerza de ley. En estos momentos ya el dólar se encontraba abaratado respecto al nivel de precios internos en la comparación histórica (recordemos el título del periódico La Tierra de diciembre del '90: “243 kilogramos de trigo por una entrada de cine”), siendo que tal fenómeno tendió a agravarse por la no resolución inmediata del proceso inflacionario, que continuó su curso, desacelerándose pero vigente al fin, hasta fines de 1994. Mientras que la superficie promedio para recuperar el nivel de consumo perdido tras la implantación de esta política cambiaria se multiplicó entre 3 y 4 veces, encontramos que la rentabilidad de la inversión para el gran productor, en el peor año y pagando escrupulosamente sus impuestos, llegaba al 40% sobre su inversión.

El proceso de privatizaciones no tuvo el mismo grado de impacto en las estructuras micro de los productores. En el sector, lo principal fue la conseción

de la infraestructura empleada en la comercialización: vías férreas y asfálticas y sistema portuario.

Todos los estudios disponibles apuntan a una reducción en los costos portuarios tras las privatizaciones, que estuvieron acompañadas por un paquete desregulatorio mucho más amplio. En consistencia con ellos, no se observan en los periódicos de las entidades representativas del sector críticas al nuevo esquema de manejo de las terminales.

Esto en contraste con lo ocurrido en las rutas nacionales, por donde circula en camiones lo principal de la carga granaria, cuyas novedosas casetas de peaje fueron blanco de severas críticas, producto de los injustificables aumentos que quintuplicaron el índice promedio de precios de los restantes costos productivos. Aún así, la incidencia en los costos de las empresas transportistas, y por consiguiente su impacto en el precio del servicio prestado por estas, parece haber sido de escasa cuantía. No secundario es, en esta línea, el costo del gasoil. Tras la privatización de YPF vio descender su cotización, pero a una tasa llamativamente más baja de la que se verificó en su materia prima fundamental, el barril de crudo. Esto motivó agrias quejas de los productores en el sentido de acusar de monopolio a la empresa proveedora. En cuanto a los trenes de cargas, tras su concesión y fuerte "racionalización" (basada en el cierre de estaciones), hubo cierto descenso tarifario, al medirlo en pesos constantes. Sin embargo, son un medio de transporte de una participación muy minoritaria en el total de lo acarreado (15% de las cosechas aproximadamente en el período).

El encarecimiento del crédito, que pasó a realizarse a fuertes tasas positivas reales, fue producto del esquema macroeconómico reglado por el gobierno, donde la combinación de facilidades para realizar remesas de utilidades con continuos déficits en la balanza comercial (ambos hechos fogueados por la política cambiaria de dólar barato) requería un permanente ingreso de divisas por endeudamiento, que estuvo en la década capitaneado por el Estado, que tomaba fondos en ventaja contra la producción (por su supuesta solvencia), elevando cada vez más las tasas. A diferencia de las grandes empresas que se consolidan durante el período, los productores más chicos no podían fondearse a las tasas diferenciales que aquellos consiguieron

pactar, sino que en muchos casos constituyeron capital de trabajo mediante giros en descubierto en cuenta corriente, de intereses elevadísimos, lo que los insertó en una dinámica de endeudamiento explosiva que determinó la quiebra de buena parte de los desplazados en estos años.

La política tributaria se caracterizó por la mayor presión fiscal (la más alta en la historia del país) y por la casi extinción de las retenciones y otros impuestos al comercio exterior, tendiendo el Estado a basar su recaudación en impuestos generales, concretamente IVA y ganancias. Además de liberarse las exportaciones de impuestos, también se liberalizó el flujo opuesto, mediante sustantivas rebajas arancelarias. Estas, combinadas con el fomento a la importación que significó el tipo de cambio anclado en 1, fomentaron las importaciones de insumos de fabricación externa, que se difundieron ampliamente, y que contribuyeron a explicar el incremento en los rendimientos que se verificó en la década.

A su vez se desmanteló la Junta Nacional de Granos, liquidándose este organismo rector y transfiriendo sus instalaciones al sector privado. La JNG, de todos modos, ya no tenía el nivel de actividad y la incidencia que supo tener en el pasado, e incluso realizaba maniobras que llegaban a perjudicar al productor, lo que como vimos era denunciado por Federación Agraria.

Los resultados de estas políticas en materia de concentración y desplazamiento, lejos de ser inesperados, estaban previstos por las autoridades que las diseñaban. Son recordadas las afirmaciones del subsecretario de Agricultura Ing. Ingaramo, en el sentido de que, por las nuevas escalas que requería la situación, iban “a desaparecer 200.000 productores agropecuarios” (Azcuy ameghino, 2004, p. 213). Se llevaron adelante asimismo, aunque débilmente, políticas en sentido opuesto, de auxilio a la pequeña y mediana producción en crisis. Las principales fueron las instrumentadas por el INTA, el “Programa Social Agropecuario” y “*Cambio Rural*”. Hemos estudiado sólo este último por el primero estar orientado a minifundios, no coincidentes con la producción de los principales granos que es la que trabaja esta investigación. *Cambio Rural* favoreció la reconversión productiva (posterior a un análisis técnico y económico de las explotaciones que ingresaban al programa) y el asociativismo entre PyMEs agrarias. Quienes

efectivamente accedieron al beneficio de trabajar con técnicos asalariados por el Estado, mostraron un abanico de diferentes niveles de éxito. En cuanto al segundo beneficio que publicitaba este programa, el de permitir un mejor acceso al crédito, este no se realizó por no contar *Cambio Rural* con líneas de financiamiento propias. De todos modos, CR sólo incluyó a una franja mínima de los productores pequeños y medianos, que acaso pueda estimarse en un 10% del total de posibles beneficiarios.

Al cuantificar todas estas aristas e incluirlas en los esquemas de costo/beneficio de diferentes productores según su envergadura económica (en una comparación grande/pequeño, construyendo una breve tipología de casos para los más chicos, según, por ejemplo, su situación respecto del crédito o que hayan o no participado de las prácticas asociacionistas que impulsó *Cambio Rural*), quedaron de manifiesto las fuertes asimetrías que son la causa última del proceso de concentración. En una década marcada por la inusual política cambiaria, que licuaba el poder de compra de los ingresos de las explotaciones, empresas de escala superior encontraban márgenes de rentabilidad más que satisfactorios para ampliar sus actividades, concentrando producción y tierras en explotación, tierras cedidas (bajo la forma relativamente novedosa del minirrentismo, o directamente por la quiebra) por los actores sociales desplazados. Las políticas focalizadas de auxilio a la pequeña producción en crisis, fundamentalmente *Cambio Rural*, y algunas líneas de financiamiento subsidiadas fueron totalmente insuficientes en su objetivo de sacarla a flote en el contexto macro generado de cambio bajo, crédito encarecido, manejos monopólicos por parte de empresas privatizadas e inédita presión fiscal.

El análisis de las posiciones de organizaciones relacionadas con los dos grandes polos de atracción de la década (concentradores y desplazados) ilustra claramente como los efectos micro de, principalmente, el marco macroeconómico propuesto, se trasladaron al plano de lo social y político, intentándose alterar o propiciar la agenda que regía el accionar del Estado en estos años de grandes transformaciones.

Con profunda humildad, a través de la puesta en descubierto de los mecanismos a nivel de firmas generados por el esquema económico general, el

autor cree haber cumplido su objetivo de aportar a la comprensión de la importancia del rol del Estado en lo que toca al acelerado proceso de concentración que se experimentó en la región pampeana en este período. Comprensión que puede resultar de utilidad, no sólo para entender efectivamente “que pasó”, sino también para diagramar políticas públicas que permitan revertir la situación creada.

11. Referencias bibliográficas

- **Abeles, M. (2000).** “Evolución de precios y tarifas de los sectores públicos privatizados.” En Baima de Borri, M., Cesilini, S. y Rofman, A. (Comps.) *Privatizaciones e impacto en los sectores populares*. Banco Mundial, Buenos Aires: Belgrano.
- **Allan, C. (1974).** *Teoría de la tributación*. Madrid: Alianza Editorial
- **Althusser, L. (1970).** *Ideología y aparatos ideológicos del estado, Freud y Lacan*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión, 2005.
- **Alvarado Ledesma, M. (2005).** *Marketing agroindustrial*. Buenos Aires: Ariel
- **Appleyard, D. y Field. A. (1995).** *Economía Internacional*. Madrid: Irwin.
- **Arbolave, M. (2001).** “Los impuestos que paga el agro.” En *Márgenes Agropecuarios*, año 16, nº 189, marzo.
- **Azcuy Ameghino, E. (2000).** “Las reformas económicas neoliberales y el sector agropecuario pampeano” (1991-1999). En *Ciclos*, año X, vol. X, nº20, 2º semestre.
- **Azcuy Ameghino, E. (2004).** *Trincheras en la historia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- **Azcuy Ameghino, E. (2006).** “Producción familiar, producción capitalista y descampesinización: Aspectos teóricos y problemas interpretativos.” En: *La Argentina rural del siglo XX: Fuentes, problemas y métodos*. Quilmes: UNQ.
- **Azcuy Ameghino, E. y Fernández, D. (2008).** “Causas, mecanismos, problemas y debates en torno al proceso de concentración del capital agrario en la región pampeana: 1988-2007.” En Actas de las V Jornadas de Investigación y Debate: Trabajo, propiedad y tecnología en el mundo rural argentino; Universidad Nacional de Quilmes, Abril de 2008, publicación en CD.

- **Azpiazu, D. (2001).** “Las privatizaciones en la Argentina. ¿Precariedad regulatoria o regulación funcional a los privilegios empresarios?” En Ciclos, año XI, Vol. XI, nº 21, primer semestre.
- **Barsky, O. y Gelman, J. (2001).** *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta fines del siglo XX.* Cap. XI: Los cambios en las políticas macroeconómicas y su impacto sobre el sector agropecuario. 1970-2000. Buenos Aires: Mondadori.
- **Basualdo, E. y Arceo, N. (2005).** “Incidencia y características productivas de los grandes terratenientes bonaerenses durante la vigencia del régimen de la convertibilidad.” En *Desarrollo Económico*, vol. 45, nº 177 (abril-junio).
- **Basualdo, E. y Khavisse, M. (1993).** *El nuevo poder terrateniente.* Buenos Aires: Planeta.
- **BCRA (2007a).** *Tasas de interés por préstamos al sector privado no financiero.* Disponible en www.bcra.gov.ar
- **BCRA (2007b).** *Serie estadística ‘prestamos por actividades’,* en www.bcra.com.ar
- **BCRA (2007c).** *Tasas de interés por préstamos a empresas de primera línea.* Disponible en www.bcra.gov.ar
- **Bisang, R. (2003).** “Apertura económica, innovación y estructura productiva: La aplicación de biotecnología en la producción agrícola pampeana.” En *Desarrollo Económico*, vol. 43, nº 171 (octubre-diciembre)
- **Boco, J. (2000).** “Las consecuencias de haber privatizado un campeón mundial: el caso YPF.” En Baima de Borri, M., Cesilini, S. y Rofman, A. (Comps.) *Privatizaciones e impacto en los sectores populares.* Banco Mundial, Buenos Aires: Belgrano.
- **Bolsa de Cereales (1979/1987).** *Memoria e informe, ejercicios 1979 a 1987,* Buenos Aires.
- **Bolsa de Cereales (1988/1990).** *Síntesis informativa semanal,* números 408 (1/1988) a 547 (9/1990).
- **Bolsa de Cereales (1990).** *Revista de la bolsa de cereales,* anexos estadísticos de los números 1 (set/oct 1990) y 2997 (nov/dic 1990).

- **Bolsa de Cereales (2005).** *Número Estadístico 2003/2004.*
- **Bolsa de Cereales (2007).** *Informaciones de mercado, serie H-452: Tipo de cambio efectivo.* Disponible únicamente en Biblioteca de la Bolsa de Cereales
- **Bouzas, R. (2001).** “El Mercosur diez años después. ¿Proceso e aprendizaje o *déjà vu*?” En *Desarrollo Económico*, vol 41, nº 162, julio-setiembre.
- **Bureau of labor statistics (2007).** *Serie histórica de precios mayoristas (producer price index).* Disponible en www.bls.gov
- **Cambio Rural (1994).** *Líneas de financiamiento disponibles para el sector agropecuario.* Documento de trabajo Nº 9 de febrero de 1994.
- **Cambio Rural (2001).** *Razones de la autodisolución de grupos de Cambio Rural. Percepciones de un análisis participativo.* Documento de trabajo Nº 3 de la EEA Anguil: Octubre de 2001.
- **Campione, D. (2000).** *Antonio Gramsci. Breves apuntes sobre su vida y pensamiento.* Cuadernos de la FISYP, nº 2.
- **CEPA (1990).** “Transformaciones sociales en el agro pampeano, 1970-1985.” En *Realidad Económica*, nº 92-93, primer y segundo bimestre.
- **Cloquell, S., Albanesi, R., De Nicola, M., Preda, G. y Propersi, P. (2005).** “La agricultura a escala y los procesos de diferenciación social.” En *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, nº 23, 2º semestre.
- **Curia, E. (1991).** *Dos años de la economía de Menem. Una etapa de transformaciones.* Buenos Aires: El cronista ediciones.
- **Damill, M; Frenkel, R. y Juvenal, L. (2003).** “Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en Argentina.” En *Desarrollo Económico* nº 170, julio-setiembre.
- **De Dios, R. (1998).** “Políticas para la pequeña producción agropecuaria o el derecho a permanecer.” En *Realidad Económica* nº 158, de agosto / setiembre.
- **De Nicola, M. et al (1998).** “Efectos del plan de convertibilidad.” En *Realidad Económica*, nº 154, febrero-marzo.
- **Elster, J. (1996).** *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales.* Barcelona: Gedisa Editorial.

- **Emanuel, A. (1972).** *El intercambio desigual; ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales.* Buenos Aires: Siglo XXI.
- **Engels, F. (1884).** *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado.* Barcelona: Planeta Agostini; 1986.
- **F.A.A (1989a).** “Editorial: La política de la zanahoria.” En *La Tierra*, del 02/02/1989.
- **F.A.A. (1994).** *Documento sobre problemática sectorial, la reconversión asociativismo, cooperativismo.* 82º Congreso de la Federación Agraria Argentina. Setiembre 1994.
- **F.A.A. (1995).** “Se reimplantó el mínimo no imponible en ganancias.” En *La Tierra*, del 14/12/1995
- **F.A.A. (1997).** “FAA apoyaría un sistema tributario simplificado.” En *La Tierra*, del 13/02/1997.
- **Fernández, D. (2007).** “Series sobre los incentivos de mercado para el agro pampeano en el período 1973-2003.” En Actas de las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas. FCE-UBA.
- **FIDE (1996).** “Impactos de la desregulación sobre el sector agropecuario.” En *Coyuntura y Desarrollo* nº 215, agosto.
- **Fundación Norte y Sur (2005).** *Dos siglos de economía argentina (1810-2004).* Disponible en CD-rom
- **Gerchunoff, P. y Llach, L. (1998).** *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas.* Buenos Aires: Ariel.
- **Giberti, H. (1994).** “El crédito y la situación agropecuaria.” En *Realidad Económica* nº 123, del 1º de abril – 15 de mayo.
- **Giberti, H. (2003).** “Modernizado e insatisfactorio sector agropecuario.” En *Realidad Económica* nº 200, 16 de noviembre al 31 de diciembre.
- **Gómez, P., Peretti, M., Pizarro, J. y Cascardo, A. (1991).** “Delimitación y caracterización de la región.” En Barsky, O. (editor): *El desarrollo agropecuario pampeano.* Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- **González, M. y Pagliettini, L. (2001).** *Los costos agrarios y sus aplicaciones.* Buenos Aires: Editorial Facultad de Agronomía.

- **González, M., Román, M. y Blanchard, G. (2001).** “Los contratistas de maquinaria agrícola en el partido de Azul, provincia de Buenos Aires.” En Actas de las II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, FCE-UBA.
- **Gramsci, A. (1949).** *Notas sobre Maquiavelo*. Madrid: Ediciones Nueva Visión, 1980.
- **Gresores, G. y Makler, C. (2004).** “¿Para qué sirven las corporaciones agropecuarias?” En *Documentos del CIEA*, nº 2.
- **Hintze, J. (2001).** “Gestión presupuestaria de estructuras: un instrumento para la gestión por resultados.” En Actas del VI Congreso Internacional del CLAD sobre la reforma del Estado y la Administración Pública, Buenos Aires, Argentina, 5-9 de noviembre.
- **IICA (1997).** *El sector agroalimentario argentino en los '90*. Buenos Aires: IICA
- **INTA (1993).** *Líneas de financiamiento disponibles para el sector agropecuario*. Cambio Rural, documento de trabajo nº 2.
- **INTA (1994a).** *Márgenes de comercialización agrícola: Soja, Maíz y Trigo*. Cambio rural, Unidad de Coordinación. Documento de trabajo nº 12 a cargo de Reinaldo Muñoz.
- **INTA (1994b).** *Modernos instrumentos de comercialización agropecuaria: Mercados futuros y opciones*. Documento de trabajo nº 11, Cambio Rural, Unidad de Coordinación.
- **INTA (1995a).** *Alternativas de reconversión en empresas predominantes del centro y sur de Córdoba*. Información Técnica nº 4, Centro Regional Córdoba, EEA Marcos Juárez.
- **INTA (1995b).** *Evaluación económica financiera de un proyecto de diversificación con producción porcina*. Información Técnica nº 2, Centro Regional Córdoba, EEA Marcos Juárez.
- **INTA (1997).** *¿Cómo optimizar la comercialización de granos?* En Boletín Informativo Cambio Rural del Centro Regional Córdoba, julio.
- **INTA (1999).** *Impacto de Cambio Rural en las PyMES Agropecuarias*. Cambio Rural, Unidad de Coordinación, diciembre de 1999.

- **Isuani, A. (1998).** “Una nueva etapa histórica”, en Isuani, A. y Filmus, D., *La argentina que viene*. Buenos Aires: Norma.
- **Kaminsky, M. (1972).** *Influencia de los precios y la política de precios en el desarrollo regional agropecuario*. INTA Castelar, serie "Divulgación", documento n°1, mayo.
- **Koutsoyiannis, A. (1985).** *Microeconomía moderna*. Capítulo 4: “Teoría de los costos”. Buenos Aires: Amorrortu.
- **Krugman, P. y Obstfeld, M. (2001).** *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid: Addison Wesley.
- **Lattuada, M. (1996).** “Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad.” En *Realidad Económica* n° 139, abril-mayo.
- **Lattuada, M. (2000).** *Cambio Rural. Política y Desarrollo en la Argentina de los '90*. Buenos Aires: INTA.
- **Lema, D. y Brescia, V. (1998).** *La convergencia de los precios agrícolas de la Argentina y de los EE. UU. La “ley de un solo precio” para los commodities pampeanos*. INTA, Documento de trabajo n° 2, noviembre.
- **Lema, D., Barrón, E., Brescia, V. y Gallacher, M. (2003).** “Organización económica de la empresa agropecuaria: Especialización, incentivos y escala en las explotaciones pampeanas.” En *Revista Argentina Economía Agraria*, vol. VI, n° 1, Otoño.
- **León, C. y Rossi, C. (2003).** “Aportes para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina.” En *Realidad Económica* n° 196, 16 de mayo al 30 de junio.
- **Lombardo, P. (1997).** *Los emprendimientos asociativos para acceder al seguro agropecuario*. Cambio Rural, Documento de Trabajo n° 21.
- **Lombardo, P. y Tort, M. (1997).** *Como lograr menores costos sin causar mayores problemas*. Documento de trabajo de Cambio Rural n° 25, de noviembre de 1997.
- **Lombardo, P. y Tort, M. I. (1999).** “Estrategias de intervención para pequeños y medianos productores agropecuarios en la década de los '90.” En *Realidad Económica* n° 168, 16 de noviembre al 31 de diciembre.

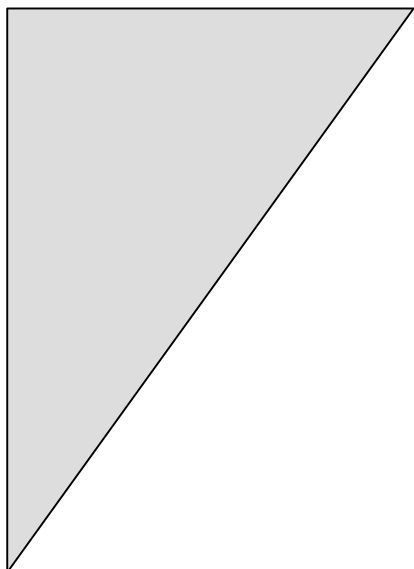
- **Lusich, R. (1989).** “Defendemos a la JNG, pero criticamos a las políticas que le imponen.” En *La Tierra*, del 16/03/1989.
- **Lusich, R. (1989b).** “¿Qué pasa en la Junta Nacional de Granos?” En *La Tierra*, del 12/01/1989.
- **Martínez de Hoz, J. A. (1991).** *15 años después*. Buenos Aires: emecé.
- **Martínez Dougnac (2004).** “Concentración económica y agricultura familiar. Hipótesis acerca de su evolución en el agro bonaerense a partir de un análisis regional.” En *Historia Regional*, sección Historia, ISP n° 3, año XVII, n° 22.
- **Martínez Dougnac, G. y Tort, M. I. (2003).** “La lucha por la subsistencia: Notas sobre la agricultura familiar pampeana en los años '90.” En *Documentos del CIEA*, n°1, FCE-UBA.
- **Martínez Nogueira, R. (1988).** “Las organizaciones corporativas del sector agropecuario.” En O. Barsky (comp.) *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- **Marx, C. (1894).** *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo 3. Fondo de Cultura Económica: México. 8º reimpresión, 1973.
- **Montero, R. (1993).** “Créditos para el agro”. En *Márgenes Agropecuarios*, Año 9, n° 102, diciembre.
- **Montero, R. (1994).** “Créditos agropecuarios”. En *Márgenes Agropecuarios*. Año 9, n° 105, marzo.
- **Montiel, M. y Glave, S. (1998).** “Cambio Rural. Grupo de maquinaria ‘La Emancipación’.” En *Desafío 21*, año 4, n° 9, abril.
- **Muñoz, R. (2001).** “El transporte automotor de granos.” En *Panorama Agropecuario Mundial – INTA Pergamino*, año 25, n° 214, febrero.
- **Mussa, M. (2002).** *Argentina y el FMI: del triunfo a la tragedia*. Buenos Aires: Planeta.
- **Nava, O., Portillo, J., De Haro, A., Colombet, H. y Pérez Andrich, A. (1998).** “Cambio Rural y el contexto crediticio. Problemas y desafíos.” En actas del Primer Congreso Nacional de Profesionales de Cambio rural. 9 y 10 de mayo.

- **Novick, S. (1986).** *IAPI: auge y decadencia*. Colección biblioteca política argentina, n° 136. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- **O' Donnell, G. (1982).** *1966-1973. El Estado Burocrático Autoritario*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano.
- **Ordóñez, H. (2001, 15 de setiembre).** Las ventajas ignoradas. *Clarín* (suplemento *Clarín Rural*).
- **Oszlak, O. (1984).** Políticas públicas y regímenes políticos: reflexiones a partir de algunas experiencias latinoamericanas. En *Documento de Estudios CEDES*, Vol. 3 n° 2, Buenos Aires.
- **Oszlak, O. (1997).** "Estado y Sociedad: ¿nuevas reglas de juego?", en *Reforma y Democracia* N° 9, CLAD.
- **Oszlak, O. (1997).** *La formación del Estado argentino. Orden, progreso y organización nacional*. Buenos Aires: Ariel
- **Oszlak, O. y O' Donnell, G. (1981).** *Estado y políticas estatales en América Latina: Hacia una estrategia de investigación*. CEDES, Documento G.E.CLACSO/No.4, Buenos Aires
- **Peretti, M. (1999).** "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.
- **Persoglia, S. (2006, 24 de junio).** Sobre rebajas y limitaciones. *Clarín*. (suplemento *Clarín Rural*).
- **Pierri, J. (2006).** "El boom de la soja. Un retorno al pasado." En *Realidad Económica* n° 219, 1º de abril al 15 de mayo.
- **Pindyck, R. y Rubinfeld, D. (1998).** *Microeconomía*. Madrid: Prentice Hall.
- **Posada, M. y Martínez de Ibarreta, M. (1998).** "Capital financiero y producción agrícola: Los *pools* de siembra en la región pampeana." *Realidad Económica* N° 153.
- **Prebisch, R. (1950).** "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas". En *Desarrollo Económico* n° 103, oct-dic 1986.
- **Pucciarelli, A. (1993).** "Cambios en la estructura agraria de la pampa bonaerense." En *Ciclos*, año III vol. III, n° 5, segundo semestre.

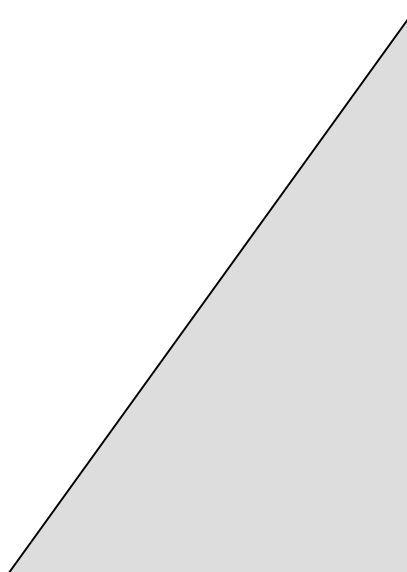
- **Reca, L. y Parellada, G. (2001).** *El sector agropecuario argentino. Aspectos de su evolución, razones de su crecimiento reciente y posibilidades futuras.* Editorial Facultad de Agronomía: Buenos Aires.
- **Ricardo, D. (1818).** *Principios de economía política y tributación.* Madrid: Sarpe. 1985
- **Rima, J.; Gerosi, L. y Yanes, L. (1991).** “El peaje en los caminos (o el camino hacia tasas de ganancia siderales)”. En *Realidad Económica* n° 98, primer bimestre de 1991, pp. 119-140.
- **Roccatagliata, J. (1993).** “Los ferrocarriles. Breves consideraciones sobre los sistemas en América Latina. El caso argentino ante la experiencia internacional.” En Roccatagliata, J. (Coord.), *Geografía económica argentina. Temas.* Buenos Aires: El Ateneo.
- **Roccatagliata, J. (1993b).** “El transporte. Algunas consideraciones actuales.” En Roccatagliata, J. (Coord.), *Geografía económica argentina. Temas.* Buenos Aires: El Ateneo.
- **Rofman, A. (2000).** “La privatización de los servicios básicos y su impacto en los sectores populares.” En Baima de Borri, M., Cesilini, S. y Rofman, A. (Comps.) *Privatizaciones e impacto en los sectores populares.* Banco Mundial, Buenos Aires: Belgrano.
- **S.R.A. (1989).** *Memoria de la S.R.A.* Vol. CXXV.
- **S.R.A. (1991).** *Memoria de la S.R.A.* Vol CXXV.
- **S.R.A. (1992).** “Palermo 1992. Una nueva edición del campo en la ciudad.” En *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, año CXXVI, n° 7/9, jul/set.
- **S.R.A. (1992).** “Palermo 1992. Una nueva edición del campo en la ciudad.” En *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, año CXXVI, n° 7/9, jul-set.
- **S.R.A. (1993).** “El socialismo impositivo.” En *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, año CXXVI, n° 10/12, de oct/dic.
- **S.R.A. (1997a).** “Indicadores: Poder de compra de los productos agropecuarios.” En *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, año CXXX, n° 4, junio.

- **S.R.A. (1997b).** “¿Debe privatizarse la banca oficial?” En *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, año CXXX, nº 1, marzo.
- **S.R.A. (1998).** “Las cosas por su nombre.” En *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, año CXXXI, nº 1, febrero.
- **S.R.A. (1999).** “La última del año.” En *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, año CXXXIII, nº 11, diciembre.
- **Sacone (1996).** “Soja: el costo de cosecha.” En *Márgenes Agropecuarios*, año 11, nº 129.
- **SAGPyA (1992).** *Desregulación y privatización en el Sistema Portuario. Cuadro de situación a febrero 1992.* Informe a cargo de Polo, C. y Paladino, F. Serie Estudios nº 27, mayo.
- **SAGPyA (2000).** *Efectos de la política comercial externa y fiscal sobre el sector agropecuario argentino.* Informe de SAGPyA, 22 de junio.
- **SAGPyA (2007).** *Márgenes Históricos;* serie disponible en www.sagpya.com
- **SAGyP (1995).** *El deterioro de las tierras en la República Argentina.* Buenos Aires: SAGyP.
- **Saltalamacchia, H. (2005).** *Del proyecto al análisis: Aportes a una investigación cualitativa socialmente útil.* Buenos Aires: El Artesano.
- **Schvarzer, J. (2000).** “Los ferrocarriles de carga en Argentina. Problemas y desafíos en vísperas del siglo XXI.” En Baima de Borri, M., Cesilini, S. y Rofman, A. (Comps.) *Privatizaciones e impacto en los sectores populares.* Banco Mundial, Buenos Aires: Belgrano
- **Shaik, A. (1990).** *Valor, acumulación y crisis. Cap. 4: Comercio internacional.* Bogotá: Tercer mundo.
- **Skocpol, T. (1989).** “El Estado regresa al primer plano: estrategias de análisis en la investigación actual.” En *Zona Abierta* nº 50, abril-mayo.
- **Stiglitz, J. (1988).** *La economía del sector público.* Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- **Testa, V. (1975).** *El capital imperialista.* Buenos Aires: Ediciones Fichas.

- **Tort, M. I. (1994).** *Las formas asociativas para el uso compartido de la maquinaria agrícola.* Cambio rural, Unidad de Coordinación, documento de trabajo nº 7.
- **Veschi, E., Silva, J. y Nieva, R. (2001).** “Resultados del proceso de privatizaciones ferroviarias en la Argentina.” En *Realidad Económica* nº 177, ene-feb.
- **Weber, M. (1922).** *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva.* México: Fondo de Cultura Económica, 1987



ANEXOS



Anexo I

Se exponen a continuación los datos base de los cuadros del capítulo 5 referidos a la evolución de un capital dependiendo de la tasa a la que acceda el prestatario.

Cuadro A.I.1. Estilo pool de siembra, con economías de escala en costos y rindes 10% superiores

Campaña	Trigo			Soja		
	Costo	Ingreso	Excedente	Costo	Ingreso	Excedente
1993/94	4.337	18.631	6.295	8.963	27.695	10.731
1994/95	-2.214	15.746	9.960	-2.601	30.250	24.851
1995/96	-6.345	15.915	14.260	-17.309	26.124	35.433
1996/97	-10.323	28.695	31.018	-28.286	39.956	60.242
1997/98	-24.848	17.951	34.798	-53.639	33.322	78.961
1998/99	-29.908	18.542	40.450	-73.457	35.647	101.104
1999/00	-37.388	11.310	40.698	-99.503	22.746	114.249
2000/01	-37.776	10.582	40.358	-114.004	21.960	127.964
2001/02	-37.614	16.290	45.904	-128.020	22.553	142.573

Cuadro A.I.2. Productor chico con tasa prendaria (y retiro de 12.000 pesos anuales)

Campaña	Trigo			Soja		
	Costo	Ingreso	Excedente	Costo	Ingreso	Excedente
1993/94	6.660	16.938	-1.723	13.767	25.177	-590
1994/95	8.939	14.314	-6.625	14.191	27.500	1.310
1995/96	14.794	14.468	-12.326	12.294	23.749	-545
1996/97	21.724	26.086	-7.637	14.145	36.323	10.178
1997/98	20.482	16.319	-16.163	2.385	30.293	15.908
1998/99	29.397	16.856	-24.541	-4.670	32.407	25.077
1999/00	37.044	10.282	-38.762	-17.455	20.678	26.133
2000/01	53.996	9.620	-56.375	-21.483	19.964	29.446
2001/02	74.166	14.809	-71.357	-24.576	20.503	33.079

Cuadro A.I.3. Productor chico con tasa de descubierta (y retiro de 12.000 pesos anuales)

Campaña	Trigo			Soja		
	Costo	Ingreso	Excedente	Costo	Ingreso	Excedente
1993/94	7.521	16.938	-2.584	15.546	25.177	-2.369
1994/95	10.994	14.314	-8.680	18.009	27.500	-2.509
1995/96	19.688	14.468	-17.219	19.349	23.749	-7.600
1996/97	30.692	26.086	-16.606	25.119	36.323	-796
1997/98	33.866	16.319	-29.547	16.676	30.293	1.617
1998/99	48.889	16.856	-44.032	13.374	32.407	7.032
1999/00	65.942	10.282	-67.660	1.855	20.678	6.823
2000/01	96.135	9.620	-98.514	964	19.964	7.000
2001/02	146.834	14.809	-144.024	1.480	20.503	7.023

Cuadro A.I.4. Productor chico con tasa subsidiada en pesos (y retiro de 12.000 pesos anuales)

Campaña	Trigo			Soja		
	Costo	Ingreso	Excedente	Costo	Ingreso	Excedente
1993/94	6.333	16.938	-1.395	13.089	25.177	88
1994/95	8.023	14.314	-5.709	12.555	27.500	2.945
1995/96	12.571	14.468	-10.103	9.442	23.749	2.307
1996/97	18.409	26.086	-4.322	10.371	36.323	13.953
1997/98	16.247	16.319	-11.928	-2.004	30.293	20.298
1998/99	23.400	16.856	-18.543	-9.539	32.407	29.945
1999/00	28.749	10.282	-30.467	-22.567	20.678	31.245
2000/01	42.276	9.620	-44.656	-24.865	19.964	32.829
2001/02	58.309	14.809	-55.500	-26.014	20.503	34.516

Cuadro A.I.5. Productor chico con tasa subsidiada en dólares (y retiro de 12.000 pesos anuales)

Campaña	Trigo			Soja		
	Costo	Ingreso	Excedente	Costo	Ingreso	Excedente
1993/94	6.112	16.938	-1.175	12.634	25.177	543
1994/95	7.499	14.314	-5.185	11.613	27.500	3.887
1995/96	11.553	14.468	-9.085	8.068	23.749	3.681
1996/97	16.638	26.086	-2.552	8.485	36.323	15.839
1997/98	13.716	16.319	-9.397	-4.028	30.293	22.321
1998/99	19.777	16.856	-14.920	-10.834	32.407	31.241
1999/00	23.727	10.282	-25.446	-23.927	20.678	32.605
2000/01	35.232	9.620	-37.612	-26.293	19.964	34.257
2001/02	48.462	14.809	-45.653	-27.513	20.503	36.016

Fuente: Elaboración propia sobre datos de SAGPyA y BCRA

Anexo II

Escala impositiva del impuesto a las ganancias de las personas físicas y sucesiones indivisas. Sucesivas reformas en el artículo 90 de la ley.

Ley 23.760 (Diciembre 14 de 1989) (expresada en australes –A–)

Ganancia Neta imponible acumulada			Pagarán	
Más de –A–	a –A–	–A–	Más el %	Sobre el excedente de –A–
0	1.000.000	---	6	---
1.000.000	10.000.000	60.000	10	1.000.000
10.000.000	21.000.000	1.000.000	15	10.000.000
21.000.000	42.000.000	2.650.000	20	21.000.000
42.000.000	84.000.000	6.850.000	25	42.000.000
84.000.000	En adelante	17.350.000	30	84.000.000

Ley 23.760 (Diciembre 14 de 1989) (expresada en pesos de 1995, según IPC)

Ganancia Neta imponible acumulada			Pagarán	
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	3.515	---	6	---
3.515	35.152	211	10	3.515
35.152	73.819	3.515	15	35.152
73.819	147.639	9.315	20	73.819
147.639	295.277	24.079	25	147.639
295.277	En adelante	60.989	30	295.277

Decreto 1684/93 (Agosto 12 de 1993)

Ganancia Neta imponible acumulada			Pagarán	
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	39.000	—	11	0
39.000	60.000	4.290	20	39.000
60.000	120.000	8.490	25	60.000
120.000	en adelante	23.490	30	120.000

Ley 24.698 (Setiembre 27 de 1996)

Ganancia Neta imponible acumulada			Pagarán	
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	10.000	--	6	--
10.000	20.000	600	10	10.000
20.000	30.000	1.600	14	20.000
30.000	60.000	3.000	18	30.000
60.000	90.000	8.400	23	60.000
90.000	120.000	15.300	28	90.000
120.000	en adelante	23.700	33	120.000

Ley 25.063 (Diciembre 30 de 1998)

Ganancia Neta imponible acumulada			Pagarán	
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	10.000	-	6	0
10.000	20.000	600	10	10.000
20.000	30.000	1.600	14	20.000
30.000	60.000	3.000	18	30.000
60.000	90.000	8.400	23	60.000
90.000	120.000	15.300	28	90.000

120.000	200.000	23.700	33	120.000
200.000	en adelante	50.100	35	200.000

Ley 25.239 (Diciembre 31 de 1999)

Ganancia Neta imponible acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	10.000	—	9	0
10.000	20.000	900	14	10.000
20.000	30.000	2.300	19	20.000
30.000	60.000	4.200	23	30.000
60.000	90.000	11.100	27	60.000
90.000	120.000	19.200	31	90.000
120.000	en adelante	28.500	35	120.000"

Anexo III

Evolución del coeficiente de retenciones.

Cuadro A.III.1. Evolución de los derechos de exportación, promedio anual por cultivo. 1983-2001

Año	Coeficiente de retención (%)			
	Trigo	Maíz	Soja	Girasol
1983	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%
1984	18,0%	25,0%	25,0%	26,3%
1985	20,1%	26,8%	29,9%	29,0%
1986	10,8%	21,2%	26,9%	23,8%
1987	3,3%	10,0%	13,7%	13,3%
1988	0,0%	0,0%	11,0%	10,0%
1989	17,0%	17,5%	28,2%	27,1%
1990	15,8%	16,0%	24,8%	24,2%
1991	0,0%	2,8%	11,0%	8,9%
1992	0,0%	0,0%	5,6%	5,6%
1993	0,0%	0,0%	3,5%	3,5%
1994	0,0%	0,0%	3,5%	3,5%
1995	0,0%	0,0%	3,5%	3,5%
1996	0,0%	0,0%	3,5%	3,5%
1997	0,0%	0,0%	3,5%	3,5%
1998	0,0%	0,0%	3,5%	3,5%
1999	0,0%	0,0%	3,5%	3,5%
2000	0,0%	0,0%	3,5%	3,5%
2001	0,0%	0,0%	3,5%	3,5%

Fuente: Elaboración propia basada en Bolsa de Cereales, 1988/1990, 1979/1987, 1990, 2007 y 2005

Anexo IV

Valores de costo/beneficio en Trigo y Girasol (1996/1999)

Cuadro A.IV.1. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Trigo, según escala del productor. 1996

Ítem de Costo/Beneficio	Unidad	Gran productor	Pequeño productor		
			Caso 1	Caso 2	Caso 3
Rendimiento	QQ/Ha.	28,00	28,00	28,00	26,52
Precio FOB	U\$/QQ	23,80	23,80	23,80	23,80
Derechos de exportación	U\$/QQ	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de exportación	U\$/QQ	0,50	0,50	0,50	0,50
Precio FAS	U\$/QQ	23,30	23,30	23,30	23,30
Ingreso Bruto	U\$/Ha.	652,40	652,40	652,40	617,82
Fletes	U\$/Ha.	36,69	48,41	50,95	50,95
Sellado	U\$/Ha.	2,13	2,13	2,13	2,13
Acondicionamiento	U\$/Ha.	6,06	7,99	8,41	8,41
Gastos de Acopio	U\$/Ha.	14,96	19,74	20,78	20,78
Subtotal gastos de comercialización	U\$/Ha.	59,83	78,27	82,27	82,27
Ingreso en Chacra	U\$/Ha.	592,57	574,13	570,13	535,55
Labranzas	U\$/Ha.	33,83	44,63	46,98	46,98
Semilla	U\$/Ha.	28,73	37,91	39,90	39,90
Agroquímicos	U\$/Ha.	6,59	8,69	9,15	9,15
Cosecha	U\$/Ha.	23,75	31,34	32,99	32,99
Subtotal gastos de producción	U\$/Ha.	92,89	122,57	129,02	129,02
Intereses	U\$/Ha.	9,10	14,71	23,22	38,71
Margen global	U\$/Ha.	490,57	436,86	417,88	367,82
Renta de la tierra	U\$/Ha.	156,11	156,11	156,11	156,11
Margen capitalista previo ganancias	U\$/Ha.	334,46	280,75	261,77	211,71
IVA ventas	U\$/Ha.	137,00	137,00	137,00	129,74
IVA compras	U\$/Ha.	32,07	42,18	44,37	44,37
Retención IVA	U\$/Ha.	78,29	78,29	78,29	74,14
Balance de IVA	U\$/Ha.	26,64	16,54	14,34	11,23
Ganancias	U\$/Ha.	100,34	35,69	33,79	28,78
Impuestos Neto	U\$/Ha.	126,98	52,23	48,13	40,01
Margen capitalista tras impuestos	U\$/Ha.	207,48	228,52	213,64	171,70

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

Cuadro A.IV.2. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Trigo, según escala del productor. 1999.

Ítem de Costo/Beneficio	Unidad	Gran productor	Pequeño productor		
			Caso 1	Caso 2	Caso 3
Rendimiento	QQ/Ha.	30,00	30,00	30,00	28,41
Precio FOB	U\$/QQ	8,20	8,20	8,20	8,20
Derechos de exportación	U\$/QQ	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de exportación	U\$/QQ	0,50	0,50	0,50	0,50
Precio FAS	U\$/QQ	7,70	7,70	7,70	7,70
Ingreso Bruto	U\$/Ha.	231,00	231,00	231,00	218,76
Fletes	U\$/Ha.	31,48	41,54	43,73	41,41
Sellado	U\$/Ha.	0,69	0,69	0,69	0,66
Acondicionamiento	U\$/Ha.	4,52	5,97	6,28	5,95
Gastos de Acopio	U\$/Ha.	4,99	6,58	6,93	6,56
Subtotal gastos de comercialización	U\$/Ha.	41,69	54,79	57,63	54,58
Ingreso en Chacra	U\$/Ha.	189,31	176,21	173,37	164,18
Labranzas	U\$/Ha.	44,06	58,14	61,20	61,20
Semilla	U\$/Ha.	11,49	15,16	15,96	15,96
Agroquímicos	U\$/Ha.	30,60	40,38	42,50	42,50
Cosecha	U\$/Ha.	13,31	17,56	18,48	18,48
Subtotal gastos de producción	U\$/Ha.	99,46	131,23	138,14	138,14
Intereses	U\$/Ha.	9,85	15,75	27,63	42,82
Margen global	U\$/Ha.	80,00	29,23	7,60	-16,79
Renta de la tierra	U\$/Ha.	60,06	60,06	60,06	60,06
Margen capitalista previo ganancias	U\$/Ha.	19,94	-30,83	-52,46	-76,85
IVA ventas	U\$/Ha.	48,51	48,51	48,51	45,94
IVA compras	U\$/Ha.	29,64	39,06	41,11	40,47
Retención IVA	U\$/Ha.	27,72	27,72	27,72	26,25
Balance de IVA	U\$/Ha.	-8,85			
Ganancias	U\$/Ha.	6,98			
Impuestos Neto	U\$/Ha.	-1,87	18,00	18,00	18,00
Margen capitalista tras impuestos	U\$/Ha.	21,81	-48,83	-70,46	-94,85

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

Cuadro A.IV.3. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Girasol, según escala del productor. 1996.

Ítem de Costo/Beneficio	Unidad	Gran productor	Pequeño productor		
			Caso 1	Caso 2	Caso 3
Rendimiento	QQ/Ha.	21,00	21,00	21,00	19,89
Precio FOB	U\$/QQ	19,30	19,30	19,30	19,30
Derechos de exportación	U\$/QQ	0,68	0,68	0,68	0,68
Gastos de exportación	U\$/QQ	0,70	0,70	0,70	0,70
Precio FAS	U\$/QQ	17,92	17,92	17,92	17,92
Ingreso Bruto	U\$/Ha.	376,41	376,41	376,41	356,46
Fletes	U\$/Ha.	38,46	50,74	53,41	53,41
Sellado	U\$/Ha.	1,54	1,54	1,54	1,54
Acondicionamiento	U\$/Ha.	8,46	11,16	11,74	11,74
Gastos de Acopio	U\$/Ha.	10,84	14,30	15,06	15,06
Subtotal gastos de comercialización	U\$/Ha.	59,30	77,75	81,76	81,76
Ingreso en Chacra	U\$/Ha.	317,12	298,67	294,66	274,71
Labranzas	U\$/Ha.	33,83	44,63	46,98	46,98
Semilla	U\$/Ha.	16,21	21,39	22,52	22,52
Agroquímicos	U\$/Ha.	35,09	46,29	48,73	48,73
Cosecha	U\$/Ha.	18,97	25,03	26,35	24,95
Subtotal gastos de producción	U\$/Ha.	104,10	137,35	144,58	143,18
Intereses	U\$/Ha.	10,20	16,48	26,02	42,95
Margen global	U\$/Ha.	202,82	144,84	124,05	88,57
Renta de la tierra	U\$/Ha.	114,72	114,72	114,72	114,72
Margen capitalista previo ganancias	U\$/Ha.	88,10	30,12	9,34	-26,15
IVA ventas	U\$/Ha.	79,05	79,05	79,05	74,86
IVA compras	U\$/Ha.	34,31	45,17	47,53	47,24
Retención IVA	U\$/Ha.	45,17	45,17	45,17	42,78
Balance de IVA	U\$/Ha.	-0,44	-11,29	-13,65	-15,16
Ganancias	U\$/Ha.	26,43	6,48	4,41	0,00
Impuestos Neto	U\$/Ha.	26,00	0,00	0,00	0,00
Margen capitalista tras impuestos	U\$/Ha.	62,11	30,12	9,34	-26,15

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios

Cuadro A.IV.4. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Girasol, según escala del productor. 1999.

Ítem de Costo/Beneficio	Unidad	Gran productor	Pequeño productor		
			Caso 1	Caso 2	Caso 3
Rendimiento	QQ/Ha.	22,00	22,00	22,00	20,83
Precio FOB	U\$/QQ	14,70	14,70	14,70	14,70
Derechos de exportación	U\$/QQ	0,51	0,51	0,51	0,51
Gastos de exportación	U\$/QQ	0,70	0,70	0,70	0,70
Precio FAS	U\$/QQ	13,49	13,49	13,49	13,49
Ingreso Bruto	U\$/Ha.	296,68	296,68	296,68	280,96
Fletes	U\$/Ha.	48,53	64,04	67,41	63,83
Sellado	U\$/Ha.	0,89	0,89	0,89	0,84
Acondicionamiento	U\$/Ha.	8,01	10,57	11,13	10,54
Gastos de Acopio	U\$/Ha.	6,41	8,46	8,90	8,43
Subtotal gastos de comercialización	U\$/Ha.	63,84	83,95	88,32	83,64
Ingreso en Chacra	U\$/Ha.	232,84	212,73	208,36	197,32
Labranzas	U\$/Ha.	37,58	49,59	52,20	52,20
Semilla	U\$/Ha.	12,72	16,78	17,66	17,66
Agroquímicos	U\$/Ha.	33,88	44,70	47,05	47,05
Cosecha	U\$/Ha.	17,09	22,55	23,73	22,48
Subtotal gastos de producción	U\$/Ha.	101,26	133,61	140,64	139,39
Intereses	U\$/Ha.	10,03	16,03	28,13	43,21
Margen global	U\$/Ha.	121,55	63,08	39,59	14,72
Renta de la tierra	U\$/Ha.	82,26	82,26	82,26	82,26
Margen capitalista previo ganancias	U\$/Ha.	39,29	-19,18	-42,68	-67,54
IVA ventas	U\$/Ha.	62,30	62,30	62,30	59,00
IVA compras	U\$/Ha.	34,67	45,69	48,08	46,84
Retención IVA	U\$/Ha.	35,60	35,60	35,60	33,71
Balance de IVA	U\$/Ha.	-7,97			
Ganancias	U\$/Ha.	13,75			
Impuestos Neto	U\$/Ha.	5,78	18,00	18,00	18,00
Margen capitalista tras impuestos	U\$/Ha.	33,51	-37,18	-60,68	-85,54

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios