

VOCES

en el Fénix



REBELIÓN EN LA GRANJA

EL SECTOR AGRARIO EXPERIMENTÓ EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS UN DESARROLLO EXTRAORDINARIO. LA SOJA, EL CULTIVO ESTRELLA, GENERA FUERTES CONTROVERSIAS ENTRE QUIENES DEFIENDEN UN MODELO VINCULADO A LA CAPACIDAD AGROEXPORTADORA Y QUIENES DENUNCIAN LOS IMPACTOS SOCIOAMBIENTALES DE ESTA ESTRATEGIA. ¿ES POSIBLE UNA AGRICULTURA EN ESCALA SUSTENTABLE, SOSTENIBLE Y HUMANA?



sumario n°12 marzo 2012

editorial

SUMAS Y RESTAS DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA

Abraham Leonardo Gak

EXPANSIÓN Y RENTABILIDAD AGRÍCOLA EN LA POSCONVERTIBILIDAD M. S. Puechagut 06 **LOS CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA PAMPEANA** J. Rodríguez 14 **LOS CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN GANADERA EN LA POSCONVERTIBILIDAD** P. Charvay 22 **ACERCA DE LA ESTRUCTURA Y CONDICIONES DEL EMPLEO EN EL SECTOR AGROPECUARIO ARGENTINO** G. Neiman 30 **EL ROL DEL ESTADO EN EL MODELO DE DESARROLLO BIOTECNOLÓGICO AGRARIO** C. Poth, T. Perelmuter 36 **LOS MERCADOS INTERNACIONALES Y LAS PERSPECTIVAS PARA LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA EN LA ARGENTINA** E. Liboreiro 42 **LA RECUPERACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE MAQUINARIA AGRÍCOLA** P. Lavarello 50 **LOS PROPIETARIOS DE LA TIERRA COMO PROTAGONISTAS DEL ACTUAL PARADIGMA PRODUCTIVO DEL AGRO PAMPEANO** E. Basualdo 56 **LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA ARGENTINA EN EL LARGO PLAZO** N. Girbal-Blacha 62 **AGRICULTURA, IMAGINARIOS Y TERRITORIOS** M. Hernández 70 **LAS INCIDENCIAS DE LOS PARADIGMAS TECNOLÓGICOS MUNDIALES SOBRE LA PAMPA HÚMEDA ARGENTINA DESDE EL SIGLO XIX** G. Vitelli 80 **DESARROLLO DE LA AGROBIOTECNOLOGÍA EN LA ARGENTINA** G. Gutman 88 **EXPANSIÓN DE LA SOJA TRANSGÉNICA EN LA ARGENTINA** M. Teubal 96 **EL AVANCE DE LA FRONTERA AGRÍCOLA EN REGIONES EXTRAPAMPEANAS** A. Rofman 104

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano

Alberto Edgardo Barbieri

Vicedecano

Luis Pérez Van Mórlegan

Subsecretario General

Walter Berardo

Secretario Académico

José Luis Franza

Secretario de Planeamiento y Evaluación Educativa

Juan Carlos V. Briano

Secretario de Investigación y Doctorado

Eduardo Scarano

Secretario de Hacienda y Administración

César Humberto Alborno

Secretario de Extensión Universitaria

Emiliano Yacobitti

Secretario de Bienestar Estudiantil

Federico Saravia

Secretario de Relaciones Internacionales

Jorge Brugnoli

Secretario de Graduados

Catalino Núñez

Director General de la Escuela de Posgrado

Catalino Núñez

CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Claustro de Profesores

TITULARES

Humberto Luis Pérez Van Morlengan
María Teresa Casparri
José Luis Giusti
Enrique Luis Scalone
Leopoldo Halperin Weisburd
Walter Fabián Carnota
Gerardo Fernando Beltramo
Pablo Rota

SUPLENTES

Héctor Chyrikins Heriberto
Horacio Fernández
Juan Carlos Aldo Propatto

Claustro de Graduados

TITULARES

Luis Alberto Cowes Rubén
Antonio Arena
Jaime José Korenblum
Álvaro Javier Iriarte

SUPLENTES

Héctor Molina
Guillermo Seyahian
Juan Carlos Jaite
Fernando Juan Franchi

Claustro de Estudiantes

TITULARES

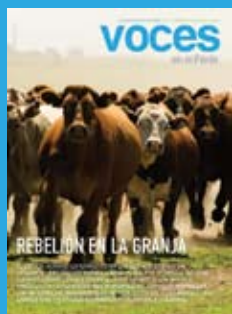
Juan Manuel Oro
Pablo Martín Belluscio
María Laura Fernández
Schwanek
Natalia Guidolin

SUPLENTES

Mayra Daniela Trujanovich
Arturo Pozzali
Bruno Razzari Brion
César Agüero

Voces en el Fénix es una publicación del Plan Fénix

ISSN 1853-8819
Registro de la propiedad intelectual en trámite.



Los artículos firmados expresan las opiniones de los autores y no reflejan necesariamente la opinión del Plan Fénix ni de la Universidad de Buenos Aires.

staff

DIRECTOR

Abraham L. Gak

COMITE EDITORIAL

Eduardo Basualdo
Aldo Ferrer
Oscar Oszlak
Fernando Porta

Alejandro Rofman
Federico Schuster

COORDINACIÓN TEMÁTICA

Nicolás Arceo

SECRETARIO DE REDACCIÓN

Martín Fernández
Nandín

PRODUCCIÓN

Paola Severino
Erica Sermukslis
Tomás Villar

CORRECCIÓN

Claudio M. Díaz

FOTOGRAFÍA

Sub [Cooperativa de Fotógrafos]

DISEÑO EDITORIAL

Alejandro Santiago

DESARROLLO Y DISEÑO DEL SITIO

Leandro M. Rossotti
Carlos Pissaco

Córdoba 2122, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Teléfono 4370-6135. www.vocesenelfenix.com / voces@vocesenelfenix.com



editorial

SUMAS Y RESTAS DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA



El desarrollo del sector agrario en la Argentina ha sufrido cambios extraordinarios en las últimas dos décadas.

Históricamente, la actividad agraria se ha distinguido por su escasa movilidad, su reticencia al cambio y su apego a las formas tradicionales.

Sin embargo, si uno analiza los cambios realizados en el período mencionado se sorprende por la ductilidad de los actores para incorporar tecnologías, infraestructura y, sobre todo, metodologías de explotación novedosas que favorecieron el desarrollo del sector hasta convertirlo en uno de los más dinámicos y tecnificados del país. De todas formas, es por lo menos discutible concluir que los resultados de estos cambios no ofrezcan fisuras.

Los artículos de esta edición son una pequeña muestra de la diversidad de enfoques que se presentan hoy sobre la actividad agroganadera y, seguramente, nos brindarán suficiente material como para enriquecer el debate acerca de algunos temas que ya están incorporados en la agenda pública.

Uno de los elementos que se destaca en las contribuciones es la modificación de la estructura social del "campo". La incorporación masiva de organismos genéticamente modificados más la utilización de productos químicos que aumentan el rendimiento de algunos cultivos, introdujeron en el paisaje rural la figura del productor empresario, encargado de aplicar los avances de la ciencia y la tecnología al sector, tomando así distancia del agricultor tradicional.

Otra característica distintiva de este proceso es el avance de la frontera agrícola hacia regiones extrapampeanas. Este hecho ha significado no sólo el éxodo de productores familiares y el desalojo de comunidades indígenas y campesinas, sino también un cambio drástico en el medio ambiente debido a la tala de grandes superficies boscosas con la consiguiente pérdida de flora y fauna autóctonas.

La consolidación de la producción de soja transgénica ha llevado a los márgenes a otros productos primarios, incluida buena parte de la producción ganadera, obligando a los productores a incorporar nuevas formas de explotación congruentes con la disminución de las superficies disponibles para esta actividad.

La utilización intensiva de la biotecnología se traduce en

continuas incorporaciones de nuevos productos biotecnológicos que, por su parte, muchas veces generan problemáticas.

Estos cambios también alcanzan a la producción industrial de maquinaria agrícola generando un proceso de transnacionalización en la composición de las empresas productoras.

La metodología de la siembra directa trae aparejada la constitución de sociedades transitorias, llamadas pools de siembra, y ha incorporado al debate social a nuevos protagonistas que compiten en influencia con los tradicionales propietarios de grandes superficies de tierra.

Por último, los cambios que ha producido este nuevo escenario en la formación de los requerimientos de empleo especializado, la fuerte reducción de la demanda de mano de obra para tareas agrícolas y la confrontación con comunidades originarias y productores familiares que defienden la propiedad de sus territorios e intentan mantener sus ancestrales formas de producción, generan una situación conflictiva, al tiempo que modifican la estructura social.

Desde luego, estos cambios tanto de calidad como de cantidad en la disponibilidad de recursos primarios han traído aparejado un desarrollo industrial de origen agropecuario que, a su vez, condiciona a la producción y crea nuevas necesidades para un desarrollo que parece no tener techo.

Este apretado y breve resumen intenta dar cuenta de la complejidad del nuevo escenario que, tal como revelan las circunstancias precedentemente señaladas, nos preanuncia la posibilidad de una escalada en la conflictividad social.

Esta situación vuelve imprescindible la presencia del Estado, que no sólo debe mediar en este conflicto de intereses, culturas y voluntades, sino que debe hacerse cargo de la orientación presente y futura que debería tener esta actividad primaria.

Tal vez, como colofón de este mensaje, conviene recordar que en el centro de todas las decisiones políticas, económicas y sociales debe estar prioritariamente la búsqueda del bienestar común. En este punto aún no nos hemos puesto de acuerdo los argentinos.

ABRAHAM LEONARDO GAK
(DIRECTOR)



EXPANSIÓN Y RENTABILIDAD AGRÍCOLA EN LA POS CONVERTIBILIDAD

LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS, CAMBIARIAS Y FINANCIERAS APLICADAS DESDE EL INICIO DE LA POS CONVERTIBILIDAD FAVORECIERON CLARAMENTE AL COMPLEJO AGROALIMENTARIO ARGENTINO, ¿QUÉ VARIACIÓN REGISTRAN LA RENTABILIDAD DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA, EL VALOR DE LAS TIERRAS Y LOS PASIVOS DEL SECTOR?



por
MARÍA
SOLEDAD
PUECHAGUT
*Lic. en Economía
por la UNC **

(*) Maestranda en Economía, UNLP. Ex Asesora del Ministerio de Finanzas de la provincia de Córdoba y Ex consultora de la CEPAL.

Las grandes crisis sociales, económicas y financieras que exigen y a la vez generan drásticos cambios de paradigma, traen aparejados fuertes cimbronazos en la estructura económica de un país y en cómo se distribuyen los “beneficios” y costos que aquellas acarrear. El colapso del régimen de convertibilidad y la caída del modelo neoliberal de los años noventa en la Argentina, que dejaron paso a un nuevo modelo social y económico, es un claro ejemplo. Las políticas económicas, cambiarias y financieras aplicadas desde el inicio de la posconvertibilidad favorecieron en mayor o menor medida a los distintos sectores productores de bienes, siendo uno de los principales, dado el tipo de medidas adoptadas, el complejo agroalimentario argentino.

El nuevo esquema de crecimiento concebido en la posconvertibilidad provocó significativos cambios en el patrón de distribución del excedente agropecuario, pero no modificó de manera sustancial las sendas productivas que venía siguiendo el sector primario desde los años noventa. En efecto, en ambas décadas se registraron importantes tasas de crecimiento en la superficie implantada de cereales y oleaginosas, pasando de 19,2 millones de hectáreas en la campaña 1992/93 a 27,4 millones en la campaña 2002/03 y, finalmente, a más de 33,6 millones en la última campaña (2010/11). A lo largo de dicha tendencia, para la última década, se exceptúan las campañas 2008/09 y 2009/10, en las que disminuyó sustantivamente la superficie implantada, debido a la pronunciada sequía iniciada en el año 2008.

Rentabilidad y ganancias patrimoniales: convertibilidad y posconvertibilidad

A mediados de los noventa se registraron sensibles aumentos en los precios internacionales de los principales productos agrícolas, lo que elevó la rentabilidad del sector y, consecuentemente, logró que la superficie implantada continuara creciendo, a pesar de la sobrevaluación del peso en esos años. A fines del período de convertibilidad, cuando los precios internacionales perdían peso, se introdujeron, tanto a nivel internacional como nacional, tecnologías que incrementaron notablemente el rendimiento de los principales cultivos del sector agrícola argentino (siembra directa, semillas genéticamente modificadas: soja RR, maíz BT, etc.), lo que mantuvo las tendencias crecientes en superficie y volúmenes producidos.

Tal como se mencionara previamente, luego de la adopción del nuevo esquema de crecimiento de la posconvertibilidad, fundamentado en un tipo de cambio competitivo, el sector agrícola continuó, a nivel general, por el

mismo sendero de alta rentabilidad. El espectacular incremento de la rentabilidad del sector agrícola, al contrario de lo que esgrimen ciertos referentes e instituciones del mismo, no se vio socavado por las retenciones sobre las exportaciones agrícolas aplicadas en la posconvertibilidad.

Para los principales cultivos producidos en la Argentina, la devaluación del peso, sumada a otros factores, generó incrementos significativos de los márgenes brutos obtenidos por los productores. Tomando un promedio ponderado por superficie implantada para los cuatro cultivos predominantes (soja, trigo, maíz y girasol), en el gráfico N° 1 se muestra la evolución de los márgenes brutos agrícolas en dólares constantes. Se incluyen también los promedios durante la convertibilidad y la posconvertibilidad.

En el gráfico N° 1 se ve claramente el incremento del nivel promedio de los márgenes brutos en dólares obtenidos por los productores primarios de cereales y oleaginosas (que ya eran elevados en los noventa), que pasó de U\$S 208,90 durante el régimen de convertibilidad (1991-2001) a U\$S 271,60 en la posconvertibilidad (2002-2010).

Es importante remarcar que hasta el año 2006, en contrario de la opinión de ciertos actores afines al sector agrícola argentino, el crecimiento de la rentabilidad de los principales cultivos se debió fundamentalmente a políticas adoptadas en el marco del nuevo modelo de crecimiento de la posconvertibilidad, que redujeron de manera ostensible los costos de producción en dólares para el sector agrícola, y no a la existencia de una coyuntura internacional extraordinariamente favorable (incluso, los precios de los principales cultivos pampeanos fue inferior en los cuatro primeros años de la posconvertibilidad que en la década de los años noventa).

La situación cambió a partir del año 2007, cuando sí comenzó a producirse un aumento excepcional de los precios internacionales de los *commodities* agrícolas y comenzó a reducirse el efecto sobre los costos de producción en dólares que se había dado en los años anteriores, gracias al mantenimiento de un tipo de cambio alto; estos efectos de manera combinada siguieron sosteniendo un nivel elevado de rentabilidad para el sector agrícola desde el año 2007 hasta la actualidad. De hecho, el margen bruto por hectárea en la producción

agrícola en dólares constantes para el año 2010 fue casi un 11% mayor que el margen promedio para los años 2002 a 2006.

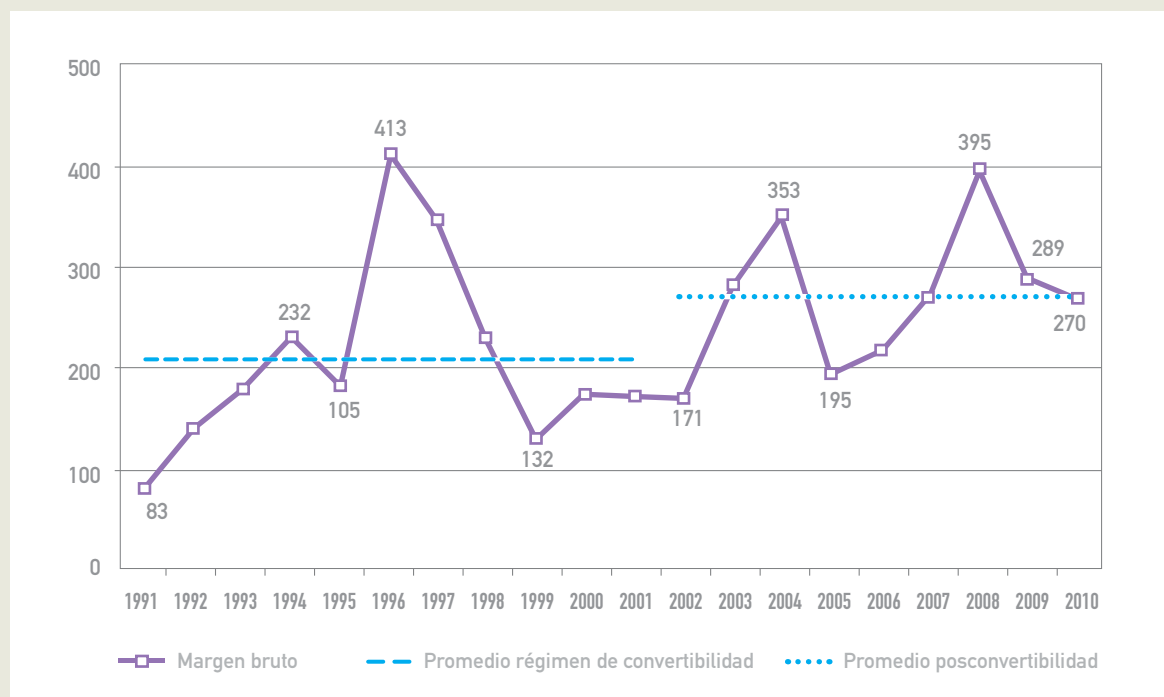
Sintetizando lo anterior, puede observarse que desde la caída del régimen de convertibilidad se registró un incremento prominente en la rentabilidad de la producción agrícola. En una primera fase, este proceso estuvo asociado al sostenimiento de un tipo de cambio real elevado, mientras que desde 2007 el mantenimiento (e incluso crecimiento, en algunas campañas) de los niveles de rentabilidad estuvo más bien determinado por una marcada elevación de los precios de los productos agrícolas en el mercado internacional (que se ha revertido levemente para algunos cultivos en la última campaña).

Si bien a partir del gráfico y los párrafos anteriores queda claro que los márgenes brutos del sector agrícola han crecido sostenidamente medidos en dólares constantes, la aseveración se profundiza notoriamente si el análisis se realiza en moneda local. El gráfico N° 2 muestra la evolución, entre 1991 y

2010, de los márgenes brutos por hectárea (promedio ponderado de los cuatro principales cultivos de la Argentina) en pesos constantes del año 2010 (utilizando el índice de precios mayoristas –IPIM– de Estados Unidos). También se muestran los promedios de los márgenes brutos en pesos constantes para la etapa de vigencia de la convertibilidad de la moneda y para el período de posconvertibilidad.

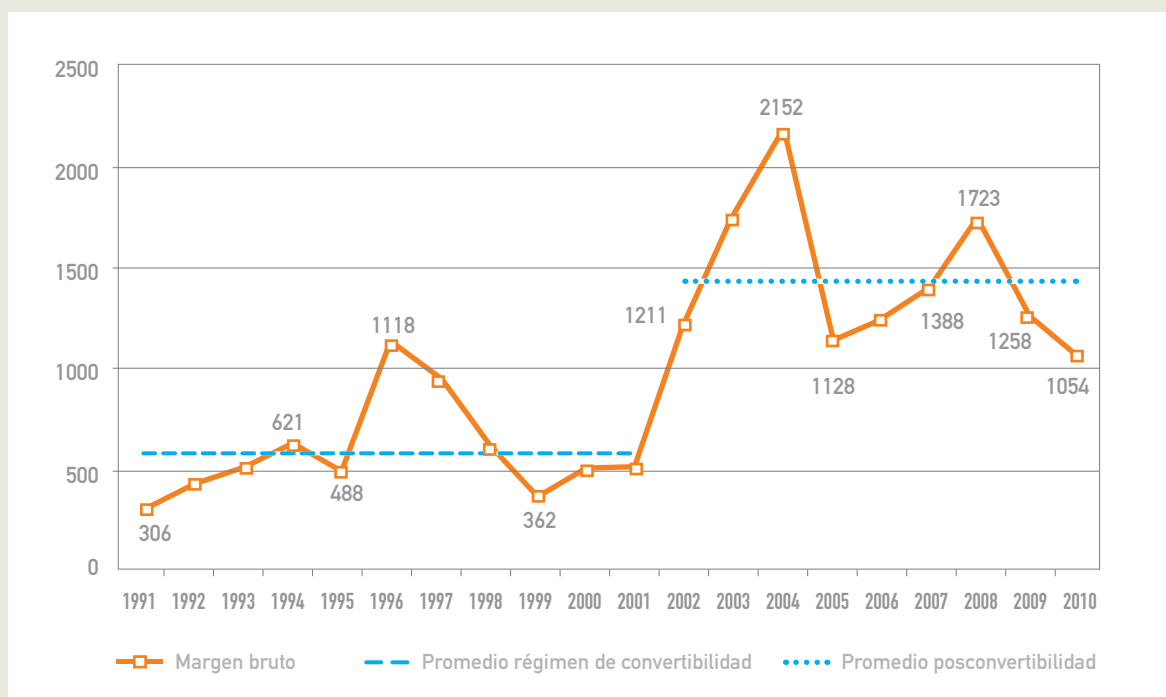
En términos de poder adquisitivo en moneda local del sector agrícola, puede observarse que el mismo se ha visto sustancialmente incrementado en el período estudiado, llegando a más que triplicarse para 2010 respecto de su valor en el año 1991. El promedio para la posconvertibilidad es dos veces y media el de la etapa de convertibilidad (\$ 1.431,90 vs. \$ 581,40). La nueva estructura de precios relativos vigente luego de la devaluación del peso a comienzos del año 2002 determinó que el incremento de la rentabilidad en dólares de la producción agraria se tradujera en un extraordinario aumento de su capacidad adquisitiva en la economía local.

GRÁFICO 1. Márgenes brutos por hectárea de los cuatro principales cultivos, promedio ponderado por superficie implantada, 1991-2010 (en dólares constantes de 2010). Evolución, promedio régimen de convertibilidad y promedio posconvertibilidad



Fuente: Elaboración propia en base a información de la revista Márgenes Agropecuarios, INDEC y el Min. de Economía y Finanzas Públicas

GRÁFICO 2. Márgenes brutos por hectárea de los cuatro principales cultivos, promedio ponderado por superficie implantada, 1991-2010 (en pesos constantes de 2010). Evolución, promedio régimen de convertibilidad y promedio posconvertibilidad



Fuente: Elaboración propia en base a información de la revista *Márgenes Agropecuarios*, INDEC y el Min. de Economía y Finanzas Públicas

Hasta ahora, el argumento de que las políticas implementadas con posterioridad al colapso del régimen de convertibilidad han favorecido sustantivamente al sector agrícola argentino se ha respaldado básicamente en que los márgenes brutos de la producción agrícola (que aproximan el nivel de rentabilidad de esta actividad) se han elevado de manera sostenida (gráficos N° 1 y N° 2); pero existen fuertes evidencias adicionales para sostener tal argumento sólidamente. El incremento del valor de las tierras agrícolas en el período de posconvertibilidad y la reducción (o “licuación”) de pasivos debida a la pesificación asimétrica de deudas del sector.

En primer lugar, el crecimiento de la rentabilidad del sector agrícola, que lo ha hecho más atractivo (en términos relativos) que el financiero, sumado a otras variables, ha dado lugar a incrementos sostenidos y sustantivos en el valor de las tierras agrícolas, especialmente en la región pampeana, pero también en otras zonas no tradicionales para los principales cultivos de cereales y oleaginosas.

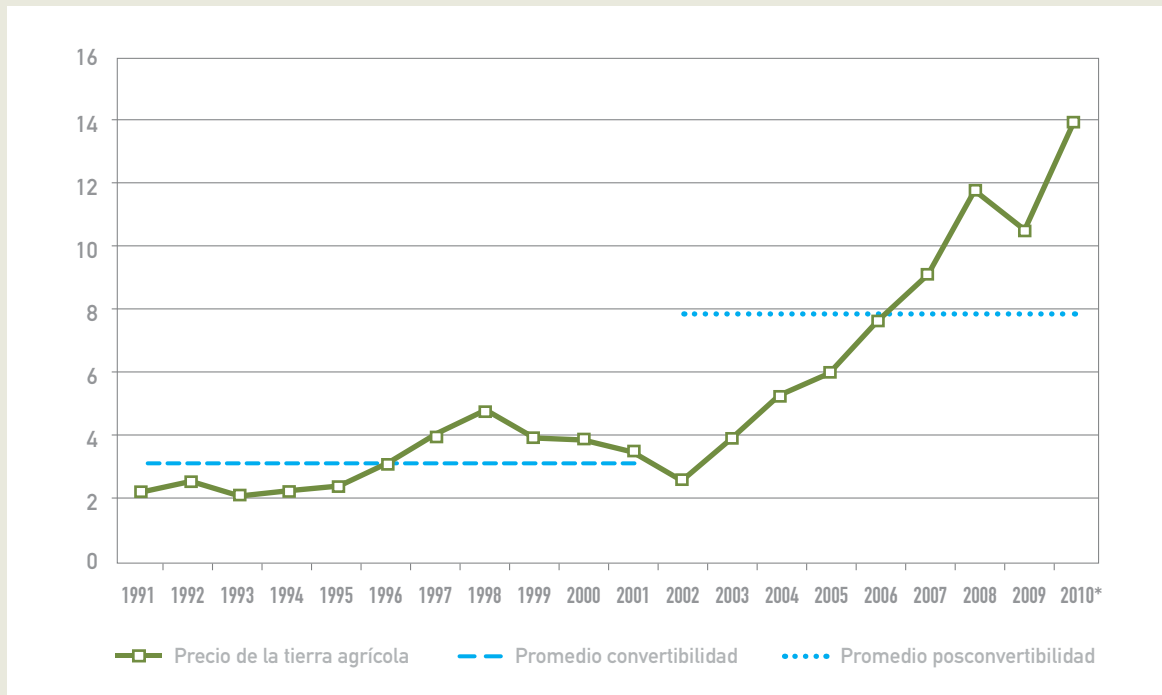
En la zona núcleo maicera (pampeana), como puede observarse en el gráfico N° 3, el precio por hectárea de tierra agrícola era de poco más de U\$S 2.000 a principios del régimen de convertibilidad, duplicándose en la segunda mitad de la década de los noventa; a pesar de que mostró una severa disminución con la caída de la convertibilidad, dicha variable inició en 2002 un ascenso casi ininterrumpido hasta el presente (excepto para el año 2009,

producto del fuerte período de sequía que se inició en el año 2008), llegando a representar en 2010 prácticamente siete veces el valor que tenía en 1991.

Considerando los promedios por cada una de las dos etapas bien diferenciadas (convertibilidad vs. posconvertibilidad), puede verse claramente el incremento, que va de U\$S 3.204,64 por hectárea para la primera, hasta U\$S 7.917,67 en la segunda. Este impresionante ascenso de los valores de la tierra agrícola trajo aparejado, por supuesto, un marcado incremento en el patrimonio de los propietarios rurales durante la posconvertibilidad, lo que reafirma lo manifestado previamente sobre las ventajas de las medidas adoptadas por el nuevo patrón de crecimiento respecto del sector agrícola argentino.

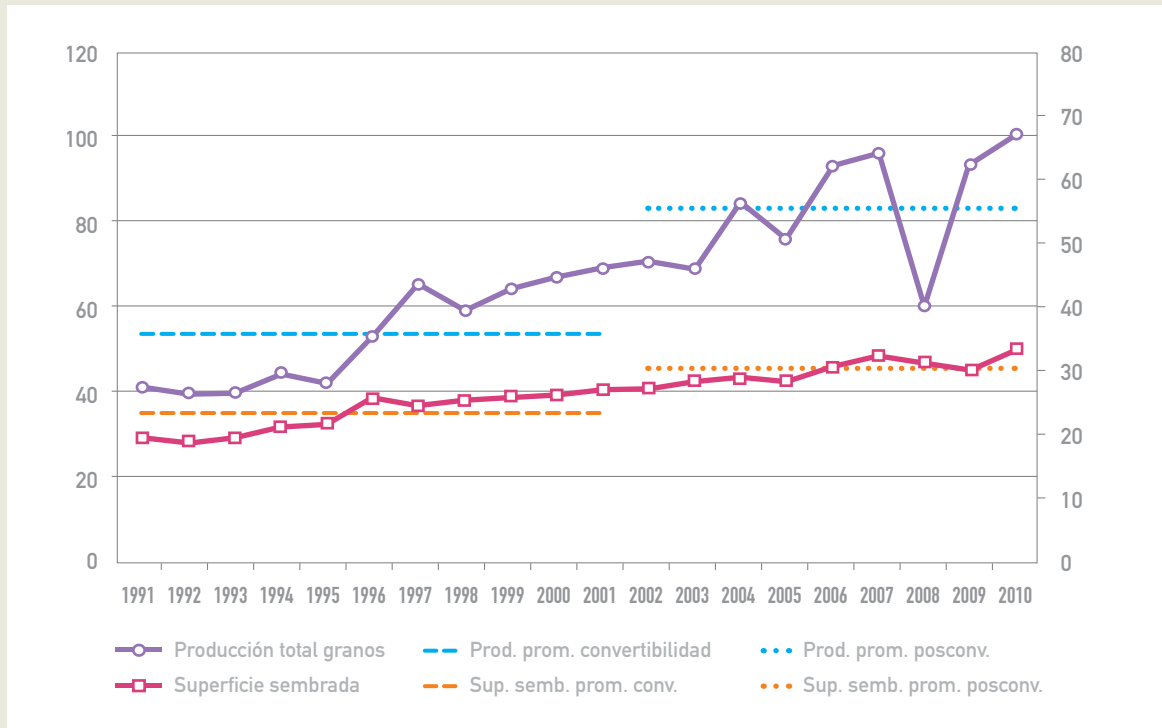
En segundo lugar, es necesario resaltar también que otro efecto positivo sobre el patrimonio de parte de los productores primarios del país fue generado por la pesificación asimétrica de pasivos que se implementó posteriormente a la devaluación de la moneda, en los inicios de la posconvertibilidad,

GRÁFICO 3. Valor de la tierra por hectárea en la zona núcleo pampeana, 1991-2010 (en dólares corrientes). Evolución, promedio régimen de convertibilidad y promedio posconvertibilidad



(*) El dato de 2010 corresponde al mes noviembre Fuente: Elaboración propia en base a información de la revista Márgenes Agropecuarios

GRÁFICO 4. Producción (en millones de toneladas) y área sembrada (en millones de hectáreas), 1991-2011. Evolución, promedio régimen de convertibilidad y promedio posconvertibilidad



Fuente: elaboración propia en base a información de la revista Márgenes Agropecuarios

Las políticas implementadas con posterioridad al colapso del régimen de convertibilidad, en el marco de un nuevo modelo de crecimiento basado en el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo, entre otras medidas, han favorecido sustantivamente al sector agrícola argentino.

que motivó una transferencia adicional de ingresos al sector agropecuario (la morosidad de los préstamos al sector primario se redujo más de cinco veces en tres años, desde 2002).

Por lo tanto, y resumiendo los fundamentos anteriores, el nuevo paradigma de crecimiento adoptado luego de la caída del régimen de convertibilidad no sólo generó una notablemente mayor rentabilidad de la producción agrícola, sino que además fue acompañada por una elevada ganancia patrimonial (por incremento en el valor de las tierras agrarias y por disminución de pasivos, gracias a la pesificación asimétrica). En este contexto, se destaca la profundización de la fase de expansión agrícola que comenzara a mediados de la década de los noventa, a través de un significativo incremento en la superficie sembrada, en los rendimientos y, consecuentemente, en la producción agrícola.

Superficie implantada, producción agrícola y exportaciones de productos primarios

El proceso descrito se reflejó en un incremento en los volúmenes de producción, que pasaron de 41,2 millones de toneladas de granos en la campaña 1991/92, a 69,3 millones en la campaña 2001/02 y, finalmente, perforaron el techo de 100 millones de toneladas en la última campaña para la que se cuenta con información completa (101,04 millones, campaña 2010/11). Gran parte de este aumento (excepto para la campaña 2008/09, afectada fuertemente por el fenómeno de profunda sequía ya mencionado) se debió a la ampliación de la superficie sembrada, cuya evolución y promedios para las etapas de convertibilidad y posconvertibilidad se muestran en el gráfico N° 4.

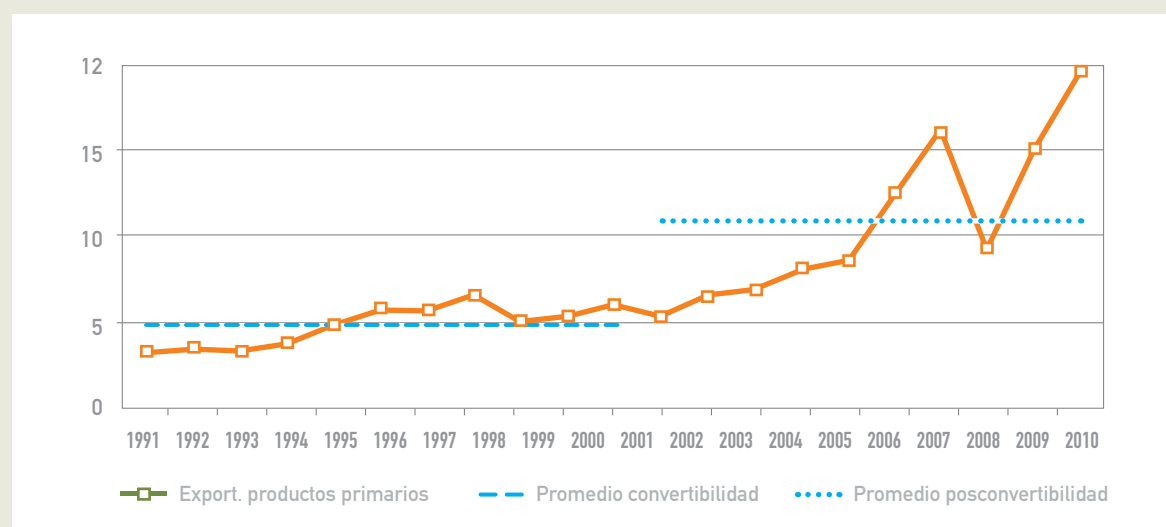
La fuerte expansión del sector productivo primario durante la poscon-

GRÁFICO 5. Participación del sector primario (rama Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura) en el total del PBI a precios corrientes (en porcentaje), 1993-2010. Evolución, promedio régimen de convertibilidad y promedio posconvertibilidad



Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación

GRÁFICO 6. Exportaciones de productos primarios (en miles de millones de dólares). 1991-2011. Evolución, promedio régimen de convertibilidad y promedio posconvertibilidad



Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación

vertibilidad puede reflejarse, además de mediante la evolución de la superficie implantada y los volúmenes de producción, a través de su participación en el producto bruto interno (PBI).

El colapso del régimen de convertibilidad a finales del año 2001 condujo a una abrupta transformación de la estructura de precios relativos de la economía y a una revalorización de la producción agropecuaria en términos de su participación en el PBI (en términos corrientes). El sector productor primario (considerando la rama Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura) pasó a representar, en promedio, del 4,8% del PBI a precios corrientes para el período 1993/2001 al 8,7% para el período 2002/10 (gráfico N° 5).

Indudablemente, la relevancia de este sector se incrementó significativamente en la etapa posterior a la devaluación del peso, como consecuencia del aumento del tipo de cambio y el encarecimiento de los bienes transables (como los productos agropecuarios) con respecto a los no transables. Sin embargo, debe remarcar que la participación del sector primario respecto del PBI a precios constantes no registró variaciones significativas; pasó del 5,2% durante la vigencia del régimen de convertibilidad al 5,3% en el período comprendido entre los años 2002 y 2010. Este comportamiento se debe a que el incremento de la importancia del sector primario en la economía argentina a lo largo de la posconvertibilidad obedeció centralmente a la modificación de la estructura de precios relativos.

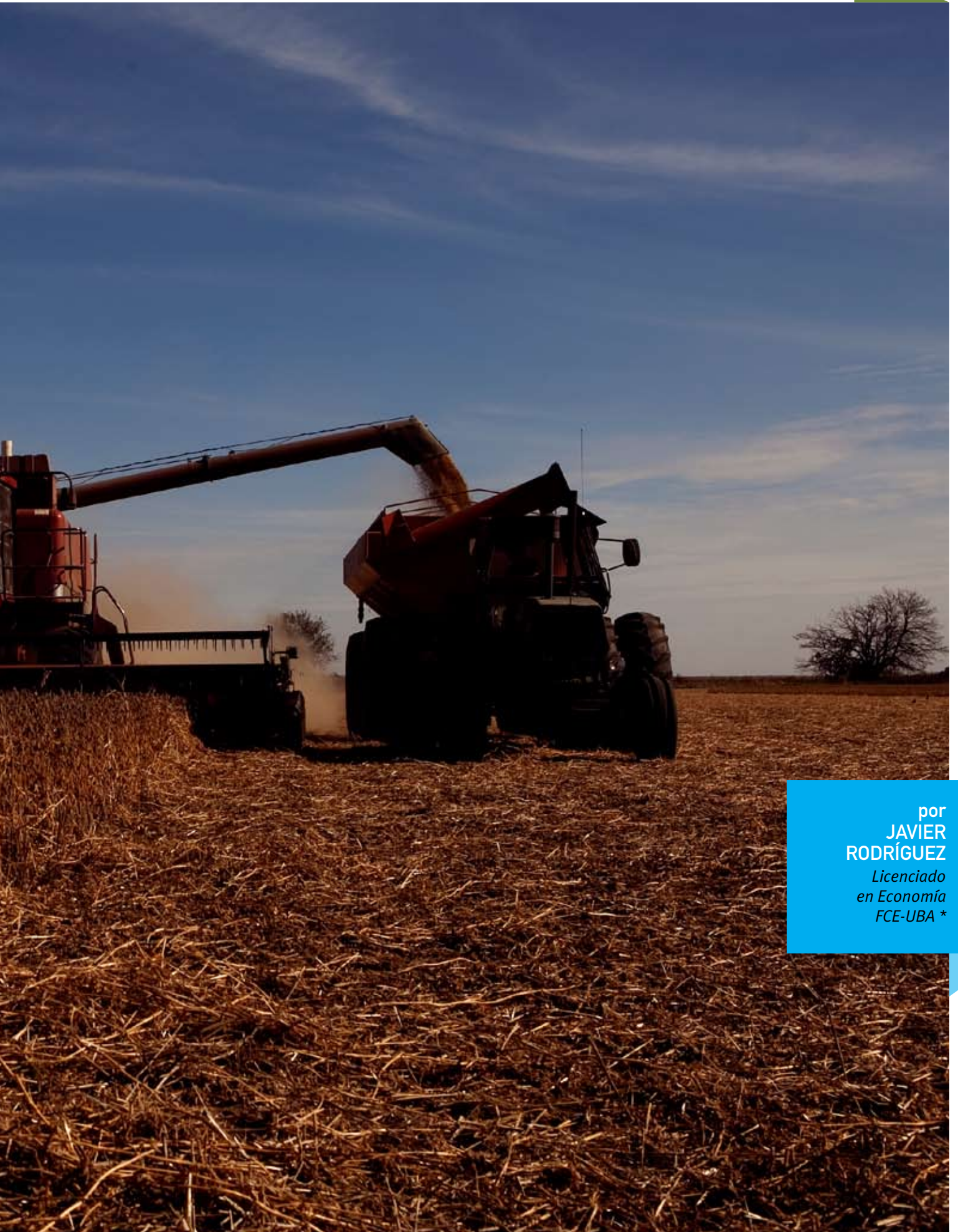
Por último, no es menos importante para destacar la performance del sector primario durante la posconvertibilidad (respecto del período de vigencia del régimen de convertibilidad) analizar la evolución y los promedios de sus exportaciones en dólares para cada etapa. En el gráfico N° 6 se aprecia claramente que las exportaciones de productos primarios, si bien registraron una evolución positiva durante el período de convertibilidad (se duplicó su valor entre 1991 y 1998), tuvieron un explosivo

crecimiento posterior a la devaluación del peso: en el año 2011, las exportaciones en dólares fueron más de tres veces las correspondientes al año de mejor desempeño exportador de la convertibilidad (US\$ 6.604 millones para 1998). Adicionalmente, el promedio de exportaciones del sector primario para la etapa de posconvertibilidad fue de más del doble que para la etapa de convertibilidad de la moneda (US\$ 10.805.000.000 vs. US\$ 4.844.000.000, respectivamente).

En síntesis, toda la evidencia presentada y analizada en los párrafos previos respalda y refuerza el argumento de que las políticas implementadas con posterioridad al colapso del régimen de convertibilidad, en el marco de un nuevo modelo de crecimiento basado en el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo, entre otras medidas, han favorecido sustantivamente al sector agrícola argentino. Mediante el análisis del comportamiento de los márgenes brutos de la actividad agrícola, de distintos aspectos patrimoniales (valor de la tierra agrícola y reducción de pasivos de muchos productores agropecuarios generada por la pesificación asimétrica), de la producción, la superficie implantada y las exportaciones del sector primario, se evidencian mejoras sustantivas en su rentabilidad y posicionamiento respecto de otros sectores de la economía argentina resultantes del cambio de modelo de crecimiento en la posconvertibilidad.

LOS CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA PAMPEANA EL PROCESO DE SOJIZACIÓN Y SUS EFECTOS

LA DESREGULACIÓN DE LOS AÑOS '90, LA DEVALUACIÓN DE INICIOS DEL SIGLO XXI Y EL INCREMENTO EN LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE LOS CEREALES, Y SOBRE TODO DE LA SOJA, MODIFICARON EL ESCENARIO DE LA PRODUCCIÓN AGRARIA ARGENTINA. FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE ESTE FENÓMENO.



por
**JAVIER
RODRÍGUEZ**
*Licenciado
en Economía
FCE-UBA **

(*) Doctorando en Economía UBA. Investigador del CENDA.

La producción agrícola típicamente pampeana durante los años noventa

El inicio de los años noventa marcó el comienzo de profundas transformaciones en el sector agropecuario argentino. En tales cambios incidieron las medidas de política económica que constituyeron el Plan de Convertibilidad, así como también otras –con la misma orientación general– específicas al ámbito de la producción sectorial.

En el funcionamiento del sector agropecuario tuvo especial incidencia en particular el megadecreto 2284 de 1991 que dispuso una desregulación general de los mercados de productos agropecuarios y agroindustriales, y eliminó entidades reguladoras tales como la Junta Nacional de Granos, la Junta Nacional de Carnes, la Dirección Nacional del Azúcar, entre otras. El mismo decreto también eliminó en forma generalizada los sistemas de cuotas de producción o de precios sostén para la actividad agropecuaria. Los cambios en los marcos normativos que regulaban el funcionamiento del sector tuvieron un cariz drástico, pues en realidad lo que generaron fue una nueva regulación (o desregulación) bajo la premisa del *laissez faire*.

En este contexto general, a lo largo de los años noventa el producto bruto agropecuario en su conjunto –a precios constantes– creció a una tasa anual promedio del 3,1% entre 1993 y 2000, pero con significativas diferencias al interior del sector. Estas diferencias se evidenciaron tanto entre las distintas producciones como entre los distintos estratos de productores.

En el aspecto productivo, por un lado, la producción agrícola mostró un franco crecimiento, mientras que la ganadería tuvo un comportamiento disímil; por ejemplo, el *stock* de ganado vacuno se redujo y el faenamiento cayó a razón del 0,5% anual. Pero a su vez, entre las producciones agrícolas, las pampeanas tuvieron un desempeño distinto al de

las extrapampeanas. Las primeras tendieron a crecer, las segundas tuvieron altibajos. A modo de ejemplo, la caña de azúcar apenas creció un 1,1% anual, la producción de manzanas cayó a un 0,4% anual promedio y la de naranjas aumentó un 3,5% anual.

La evolución de la producción agrícola típicamente pampeana (ya sea que se realiza en la región pampeana o no) clasificada por cultivos también mostró grandes diferencias, destacándose el incremento de la producción de soja. Esta creció durante toda la década de los noventa a una tasa anual promedio del 9,5%, muy superior al valor promedio del crecimiento sectorial. La soja pasó a representar, al final de la década de los noventa, el 40% del total de la producción de cereales y oleaginosas del país.

De esta forma, en los años '90 se tornó sumamente visible el proceso de sojización iniciado a principios de los años setenta. La sistemática mayor rentabilidad que presentó este cultivo en comparación con las otras producciones y la ausencia de mecanismos estatales equilibradores o de compensación, explican la vertiginosa expansión de la soja en esa década. Esta mayor rentabilidad, a su vez, estuvo facilitada por la incorporación de las semillas transgénicas de soja, que permitieron reducir los costos de tal producción. De esta forma, la adopción masiva de este cambio tecnológico aceleró

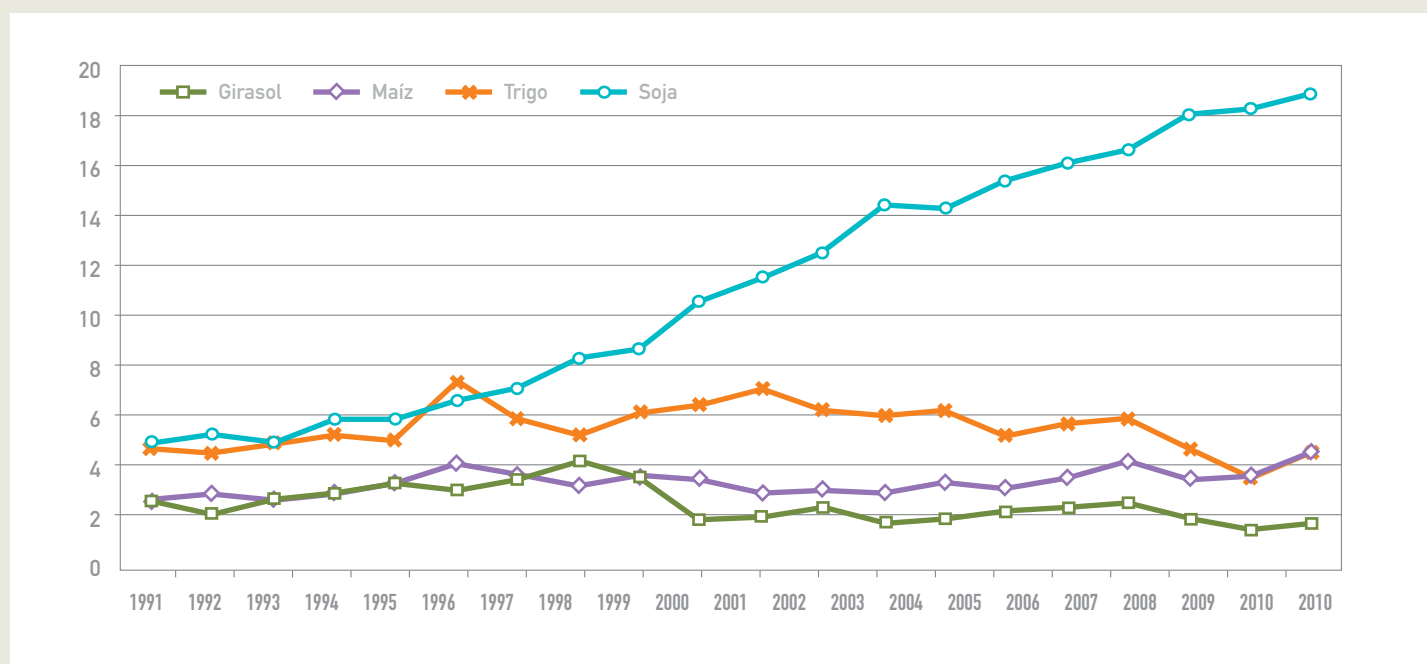
El aumento de la producción de esta oleaginosa se dio principalmente mediante el incremento de la superficie destinada a su cultivo. De esta forma se sustituyeron otras producciones o destinos de la tierra.

el proceso de sojización que ya se venía dando.

El gráfico N° 1 permite observar el proceso de sojización –entendido en su primer sentido más llano como incremento sostenido de la producción de soja– a partir del sostenido aumento de la superficie destinada a dicho cultivo. En efecto, el aumento de la producción de esta oleaginosa se dio principalmente mediante el incremento de la superficie destinada a su cultivo. De esta forma, se sustituyeron otras producciones o destinos de la tierra. Por ejemplo, se redujeron las áreas dedicadas al cultivo de frutales en la zona ribereña de la región

pampeana, a la actividad tambera en las provincias de Santa Fe y Córdoba, a la ganadería vacuna, a la producción de avena, lentejas y ganado porcino en la provincia de Buenos Aires. Pero la producción de soja también se expandió como actividad a otras provincias extrapampeanas, destacándose Chaco, Salta y Santiago del Estero. Así, hubo un considerable aumento de producciones típicamente pampeanas en otras regiones. Vale destacar que si bien ello aparenta una homogenización de la producción, lo cierto es que los rendimientos han mostrado en muchos casos diferencias demasiado significativas.

GRÁFICO 1. Proceso de sojización. Superficie destinada a los cuatro principales cultivos pampeanos, total país, 1991-2011 (en millones de ha)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de SIIA, Estimaciones Agrícolas

Los precios relativos favorables a la importación de bienes que caracterizaron a la década de los noventa trajeron aparejados importantes incrementos en la utilización de agroquímicos así como en la incorporación de maquinaria. En forma más generalizada se difundieron significativos cambios tecnológicos, entre los cuales se destaca la introducción de semillas transgénicas. Estos cambios tecnológicos involucraron cambios organizativos de la producción, lo cual implicó un auge de la figura del contratista –es decir, de aquel que dispone de maquinaria y contrata asalariados para desarrollar determinada tarea en predios de terceros–. En muchos casos estos contratistas tienen su origen en medianos o grandes productores, que expanden de esa forma su actividad.

Asociado al incremento de la producción de soja y en particular a los cambios tecnológicos, se produjo una importante ampliación de la escala óptima de producción. Para una mayor rentabilidad se fue requiriendo de crecientes superficies donde poder utilizar la nueva maquinaria, ya que sólo de esa forma se justificaba la inversión realizada. Además, las menores labores por hectárea contribuían a que la escala óptima de producción fuera creciendo. De esta manera, el proceso de sojización y las nuevas tecnologías dieron lugar a una mayor diferenciación de la rentabilidad obtenida entre los productores grandes y los pequeños. Esta situación llevó aparejado un fuerte proceso de concentración productiva.

Así, por un lado se presentó un auge de los *pools* de siembra y de una importante cantidad de productores que, contando como base con predios de extensiones importantes, salieron a arrendar otros con el objetivo de ampliar la escala de producción. A ellos se agrega, como figuras que adquirieron relevancia, la de los contratistas, que cuentan con maquinarias de gran porte para realizar las tareas a grandes escalas.

Asociado al incremento de la producción de soja y en particular a los cambios tecnológicos, se produjo una importante ampliación de la escala óptima de producción.

Pero por otro lado, la diferenciación entre los distintos estratos de productores, sumada a la sobrevaluación creciente de la moneda local que fue impactando de modo negativo sobre la rentabilidad de las explotaciones agropecuarias, hizo que, hacia el final de la década, la situación de muchos productores se viera considerablemente afectada. En efecto, la combinación de esos factores derivó en una masiva crisis de los productores más chicos. Muchos de ellos abandonaron la producción. En algunos casos, tuvieron que afrontar el embargo o remate de los campos. Entre los censos nacionales agropecuarios de 1988 y de 2002, la cantidad de explotaciones agropecuarias (EAPs) en todo el país disminuyó de 421.221 a 333.533. En términos porcentuales, en las provincias de mayor producción agropecuaria la reducción de productores rondó entre el 25 y el 30 por ciento.

La existencia de una fuerte disminución en la cantidad de EAPs fue un factor que impulsó, a su vez, una disminución en los puestos de trabajo en el sector. En efecto, al concentrarse la producción en EAPs cada vez más grandes, el uso de fuerza de trabajo por hectárea en producción tendió a reducirse. También incidió en la disminución absoluta de empleos el proceso de sojización –al desplazar otras producciones más mano de obra intensivas– y la expansión del cultivo de soja GM, que también requiere de menos labores. En el período 1996-2006 la adopción de este cambio tecnológico redujo en términos absolutos la masa salarial del sector agropecuario en 497,6 millones de dólares corrientes.

La década de los noventa se caracterizó así, en el sector agropecuario, por una fuerte desregulación de los mercados, un importante incremento de la producción, un significativo proceso de sojización, y un proceso de concentración productiva que implicó que una enorme cantidad de productores abandonaran la producción. La diferenciación en la rentabilidad que obtenían los grandes productores en comparación con los pequeños, permitió que los primeros tuvieran de todas formas ganancias y rentas abultadas.

El proceso de sojización y las nuevas tecnologías dieron lugar a una mayor diferenciación de la rentabilidad obtenida entre los productores grandes y los pequeños.

El desempeño productivo de la posconvertibilidad

Tras la dramática crisis que generó el Plan de Convertibilidad, a partir de mediados de 2002 emergieron signos claros de recuperación económica. En el período posterior, la economía argentina creció a una tasa anual promedio considerablemente superior a la tasa de crecimiento media de América latina. En cuanto al desempeño de la economía, esta nueva etapa mostró características sustancialmente diferentes a la fase previa. De hecho, en la posconvertibilidad, y a diferencia de lo que ocurrió en los años '90, el crecimiento del PIB estuvo liderado por la producción de bienes por sobre la de servicios, y entre la producción de bienes se destacó la industria por su buen desempeño. Se quebró así la tendencia de largo plazo a la desindustrialización, que se había iniciado a mediados de los años setenta.

La clave del esquema de crecimiento fue el sostenimiento de un dólar caro. El mantenimiento de una moneda local devaluada permitió un marcado sesgo favorable a un aparato productivo que pasó a contar así con una protección implícita frente a las importaciones –vía el tipo de cambio– y que alentó a su vez las exportaciones.

Esta política se complementó con el incremento o la reimplementación de los derechos de exportación –según el producto– que se fue dando a partir de marzo de 2002. Abarcaron fundamentalmente las exportaciones de productos agropecuarios, agroindustriales, hidrocarburos y derivados. En el caso de los cultivos típicamente pampeanos se aumentó en 20 puntos porcentuales dicha alícuota, con lo

cual, por ejemplo, la del grano de soja pasó del 3,5 al 23,5 por ciento.

En la etapa que se inició en 2002 el sector agropecuario también tuvo un crecimiento muy importante, con una tasa anual acumulativa del 5,8% para el período 2002-2007. Se trata de un ritmo de crecimiento sustancialmente mayor al que presentara en la etapa 1993-2000, que fue del 3,1% anual. Adicionalmente, el crecimiento fue, en cuanto a las distintas producciones, considerablemente más generalizado en la etapa de la posconvertibilidad que en los años noventa.

En forma inmediata a la devaluación de la moneda local, la rentabilidad de las producciones agropecuarias mejoró considerablemente, y en particular las de las denominadas *commodities*, en las cuales el precio percibido por el productor se ajustó con rapidez a la nueva paridad del tipo de cambio. De esta manera, inmediatamente tras la devaluación –y pese al incremento de los derechos de exportación– la rentabilidad del sector fue muy superior a la que había tenido durante toda la década de los noventa. De esta forma, el conjunto de los productores (grandes, medianos y pequeños) mejoraron de manera ostensible su situación.

La mayor rentabilidad generalizada de las producciones agropecuarias tuvo como consecuencia un incremento de los precios de alquiler de los predios. Ello implicó también un aumento de los precios de los terrenos agrarios. De esta manera, los propietarios rurales –grandes o chicos– tuvieron

Inmediatamente tras la devaluación –y pese al incremento de los derechos de exportación– la rentabilidad del sector fue muy superior a la que había tenido durante toda la década de los noventa.

una importante ganancia patrimonial.

En el escenario posterior a la devaluación, la soja también permitió una rentabilidad relativa superior a los otros cultivos o las otras producciones. De esta forma, el proceso de sojización se continuó dando. Así, muchas de las transformaciones productivas asociadas a la sojización se mantuvieron o se intensificaron tras la devaluación. De hecho, la rápida variación del precio de venta de la soja tras la devaluación –en comparación con otras producciones que tienen una proporción significativa de su demanda en el mercado interno, como por ejemplo la carne vacuna– equiparándose a la variación del dólar, permitió que el proceso de sojización se acentuara en el período inmediato tras la devaluación.

De esta forma, mientras que en la campaña 2001-2002 se sembraron 11,6 millones de hectáreas con soja, cinco años después dicha superficie era de 16,1 millones de hectáreas. En la campaña 2008/09 se superaron los 18 millones de hectáreas. La superficie destinada a soja representó así, en la campaña 2010/11, el 63% de la superficie dedicada a los cuatro principales cultivos. Entre las campañas 2000/01 y 2010/11 se observa una persistente mejora de los rindes. Así, en términos de volumen de la producción de estos cultivos, la producción de soja creció un 82%, la de maíz un 50%, la de girasol un 15% y la de trigo cayó un 4%.

El proceso de sojización tendió a dar una importante continuidad a la concentración productiva, pues la soja requiere de una escala óptima muy grande y las explotaciones más pequeñas pierden rentabilidad en relación con las más grandes. Sin embargo, el proceso de concentración productiva se dio bajo una modalidad sustancialmente distinta debido a la mejor rentabilidad generalizada de las producciones. De esta forma, el proceso de concentración productiva asociado a la sojización se modifica en parte de su contenido, ya que si bien hay una salida de pequeños productores, a diferencia de lo que ocurría durante el Plan de Convertibilidad, estos no abandonan la producción con pérdidas o endeudados, sino que se retiran ya que arrendando el predio obtienen un mejor ingreso.

El proceso de sojización de la posconvertibilidad ha revelado también un cierto reacomodamiento geográfico, mostrando los principales incrementos en la provincia de Buenos Aires. Ello implicó que en

esta provincia, por primera vez en 2010, se superara la producción de soja de la provincia de Santa Fe, que hasta ese momento –y durante todos los años noventa– había sido la de mayor producción.

Con el persistente incremento en la superficie destinada a la soja, el proceso de sojización continuó siendo un factor importante en el estancamiento y/o reducción de otras producciones de origen agropecuario, incidiendo sobre la producción de lácteos, carnes, u otros cultivos, ya que se redujeron las extensiones dedicadas a tales producciones. Este factor que actúa como una restricción para el incremento de la producción constituye por tal motivo un elemento tendencial para el incremento del precio de los alimentos.

Sin embargo, muy por sobre esta tendencia, a partir del 2005 se comenzó a dar un incremento de los precios internacionales de los productos agropecuarios que tuvo su pico en 2008. Este ciclo de incremento y caída de los precios tuvo su significativo impacto en la economía local. En efecto, entre 2005 y 2007 la mayoría de los productos agropecuarios típicamente pampeanos incrementaron su precio internacional mediante algún salto considerable en su valor dentro de una tendencia general alcista. A modo de ejemplo, en el principal mercado internacional americano de referencia de cada grano, el trigo aumentó en un 40,7% entre julio de 2005 y julio de 2006; el maíz un 42,4% entre agosto y noviembre de 2006, y, finalmente, la soja aumentó su cotización un 39,5% entre noviembre de 2006 y febrero de 2007.

Es necesaria una política pública que oriente y promueva la producción agropecuaria con vistas a un desarrollo sectorial, pero también al cumplimiento de otros objetivos vinculados directamente con el desarrollo económico y la mejora de las condiciones de vida de la población.


Esos saltos se convirtieron en una tendencia alcista sostenida e incremental a partir de finales de 2007. Así, en marzo de 2008 –es decir, en el momento en que estalló el denominado conflicto agropecuario– el precio de la soja se ubicó un 75,7% por encima del que había tenido en promedio en los años 2006 y 2007. La suba de los precios internacionales de las *commodities* agropecuarias –asociada ya en un componente importante a fenómenos especulativos relacionados a su vez con la crisis internacional– fue un elemento de doble filo. Por un lado, permitió un mayor ingreso de divisas al país, una mayor rentabilidad de la producción agropecuaria y, dados los derechos de exportación, un incremento de los ingresos fiscales. Por otro lado, involucró un traslado del aumento al precio de los alimentos, afectando las condiciones de acceso a la alimentación de la población.

Ante el incremento de los precios mundiales de las materias primas, un incremento de la alícuota del derecho de exportación permite que en el mercado local el precio no aumente, o al menos no lo haga en la magnitud en que lo hace el precio internacional. Así, con sucesivos incrementos de la alícuota de los derechos de exportación, antes de que se implementaran las alícuotas móviles, la de la soja pasó del 23,5% en la inmediata posconvertibilidad al 35%. Esa es la alícuota que se mantiene en la actualidad.

Mientras que en los años noventa la sobrevaluación de la moneda local implicó una importante transferencia de renta, el mecanismo más significa-

tivo en la posconvertibilidad fue el de los derechos de exportación. Esta forma, por cierto, no implica necesariamente mayor o menor nivel de transferencia que la sobrevaluación, pero sí una mayor visibilidad inmediata. En cuanto a destinos de una y otras transferencias, las consecuencias económicas pueden ser diametralmente distintas, y ello se ha observado con el desempeño que ha mostrado la economía en una y otra situación. En efecto, los resultados claramente negativos de la desregulación y la sobrevaluación de los años noventa se evidenciaron no sólo en el sector agropecuario, sino fundamentalmente en la continuidad del proceso de desindustrialización y consecuentemente en un empeoramiento de las condiciones de vida de la población.

Por otro lado, observando las características del crecimiento que ha tenido el sector agropecuario en la posconvertibilidad, es necesaria una política pública que oriente y promueva la producción agropecuaria con vistas a un desarrollo sectorial, pero también al cumplimiento de otros objetivos vinculados directamente con el desarrollo económico y la mejora de las condiciones de vida de la población. Ello involucra un impulso a producciones de mayor valor agregado, a una diversificación productiva como estrategia competitiva pero también como forma de facilitar el acceso a la alimentación de la población. Se trataría de una estrategia de desarrollo sectorial inserta en una política pública más amplia que aborde la problemática del desarrollo económico.



LOS CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN GANADERA EN LA POSCONVERTIBILIDAD LA EXPANSIÓN SOJERA Y SU IMPACTO SOBRE LA GANADERÍA LAS NUEVAS FORMAS DE PRODUCCIÓN

por
PATRICIA
CHARVAY

*Licenciada en
Economía. Docente
e investigadora de
la FCE-UBA*



DESPLAZAMIENTO HACIA ZONAS DE TIERRAS MARGINALES, EXPANSIÓN DEL ENGORDE INTENSIVO EN CORRAL Y DISMINUCIÓN DEL STOCK DE CABEZAS SON ALGUNOS DE LOS CAMBIOS OCURRIDOS EN LA ÚLTIMA DÉCADA EN LA PRODUCCIÓN DE GANADO BOVINO. LA NECESIDAD DE POLÍTICAS ESPECÍFICAS PARA REVERTIR ESTE PROCESO.

Luego de la intensa crisis que acompañó la salida del régimen de convertibilidad, la economía argentina exhibió importantes tasas de crecimiento, proceso que se vio acompañado por grandes cambios en la estructura productiva local. El nuevo esquema macroeconómico dio lugar a un incipiente proceso de reindustrialización, en el que la actividad manufacturera local mostró un fuerte dinamismo, revirtiendo en parte la tendencia regresiva que había evidenciado desde mediados de la década de los setenta. El sector agropecuario argentino no estuvo exento de esas transformaciones aunque, como se sabe, se trata de un sector con ciertas particularidades dada su elevada productividad relativa. En efecto, el gran dinamismo que experimentó el sector a lo largo de la última década no constituye un cambio de tendencia como el que puede observarse para otras actividades económicas. Aun así, en el período que se abre tras el colapso del régimen convertible, el agro argentino muestra una clara aceleración en su ritmo de crecimiento. Esta trayectoria expansiva, sin embargo, corresponde fundamentalmente a la evolución de la producción agraria, mientras que la actividad ganadera ha evidenciado un comportamiento mucho menos dinámico a lo largo del período posconvertibilidad.

La trayectoria de la ganadería hasta la crisis de 2001

Como paso previo al estudio de la situación ganadera en la actualidad es preciso considerar cómo se ha desempeñado la actividad a lo largo de las últimas décadas. En este sentido, el escenario actual constituye un reflejo de los cambios estructurales que se observan en el agro argentino desde mediados de los setenta, y que no se han visto modificados en lo sustancial en el último tiempo.

En lo referente a la ganadería, el análisis de la evolución a largo plazo de algunos de sus indicadores más relevantes señala que se trata de una actividad de bajo dinamismo, contrariamente a lo que puede observarse en el caso de la agricultura. Al margen de las fluctuaciones características de este tipo de producciones, tanto la evolución de las existencias como la producción de carne

Tanto la evolución de las existencias como la producción de carne vacuna muestran desde mediados de la década de los setenta una tendencia decreciente.

vacuna muestran desde mediados de la década de los setenta una tendencia decreciente. En efecto, a partir del año 1977 tuvo lugar la etapa de mayor liquidación de existencias de la historia ganadera argentina, que entre ese año y 1988 pasaron de 61 a 47 millones de cabezas, lo que representó una contracción del 23% en el *stock*. Luego, durante la convertibilidad, las existencias de ganado vacuno tendieron a mantenerse relativamente estancadas en torno a los 51 millones de cabezas, nivel que sólo se incrementó en los años de la crisis final del régimen convertible, al apelar los productores a la retención del ganado como reserva de valor en el marco del profundo deterioro de la economía local.

Paralelamente puede observarse una significa-

tiva contracción en el nivel de consumo de carne vacuna per cápita a lo largo de este período, que ha descendido de 87 kg por habitante en 1977 a 63 kg en 2001. Ello resulta de gran relevancia dado el fuerte peso que históricamente ha tenido este producto en la canasta de consumo de la población en nuestro país.

El retroceso de la actividad a partir de la segunda mitad de los años setenta se vincula con la adopción de un nuevo patrón de crecimiento que afectó negativamente la producción de bienes y, con ello, la actividad agropecuaria. El elevado nivel de las tasas de interés domésticas determinó un redireccionamiento de fondos desde la actividad productiva hacia el sector financiero, lo que para el sector agropecuario se tradujo, hasta comienzos de la década de los noventa, en una contracción de la superficie tanto agrícola como ganadera. En el caso de la actividad agrícola, sin embargo, ello no redundó en una caída de la producción, debido a que en esos años se observa un significativo incremento en los niveles de productividad como consecuencia de la introducción de innovaciones tecnológicas y del doble cultivo anual. En este sentido, la reducción de la superficie agrícola no se explica por una baja rentabilidad de esas producciones, sino por la posibilidad de obtener mayores ganancias destinando esos recursos a la actividad financiera. Así, en estos años se configura un esquema de rentabilidad relativa fuertemente favorable para la producción agrícola en relación a la ganadería, que no se verá revertido a lo largo de las décadas posteriores.

Es en los años setenta cuando el cultivo de soja comienza su expansión, incidiendo sobre el desempeño de otras actividades tanto agrícolas como ganaderas. El proceso de sojización del agro argentino determinó que en un lapso de veinte años esta actividad se ubicara como el cultivo con mayor superficie implantada, pasando de menos de 40 mil hectáreas a principios de los setenta a más de 5 millones a comienzos de los noventa, llegando a supe-

rar al trigo desde entonces. La consolidación de los cambios tecnológicos impulsados a lo largo de las décadas previas, así como la adopción del nuevo paquete tecnológico vinculado a las semillas transgénicas, condujo a que desde mediados de los noventa el ritmo de expansión de esta actividad se acelerara fuertemente, alcanzando en la campaña 2001/2002 11,6 millones de hectáreas implantadas, lo que representaba entonces más del 40% del total de la superficie sembrada.

La competencia por el uso del suelo implicó que el proceso de sojización determinara el desplazamiento de otras actividades de las zonas productivas más importantes, fundamentalmente de algunos cultivos regionales y de la ganadería, que pasó a ocupar una menor superficie en la región pampeana trasladándose hacia las provincias con suelos de menor fertilidad y con menos aptitud agrícola. Así, desde la década de los ochenta se asiste a un importante desplazamiento de la actividad desde las zonas más productivas hacia regiones marginales. En este sentido, si se analiza la localización del ganado a lo largo del territorio nacional, puede observarse que incluso cuando actualmente la región pampeana y centro continúan concentrando la mayor parte de las existencias, tanto la provincia de Buenos Aires como la de Córdoba han registrado una fuerte reducción en su *stock* bovino, mientras que las existencias en las provincias del NEA y NOA han tendido a incrementarse.

La expansión del cultivo de soja a lo largo de todo este período se explica en gran medida por su elevada rentabilidad relativa a otras actividades. La relación entre el valor de las tierras ganaderas y agrícolas resulta un buen indicador de la rentabilidad relativa entre ambas actividades, dado que el precio de una parcela se encuentra estrechamente vinculado con las ganancias que pueden obtenerse al poner en producción dicho terreno. Al analizar la evolución a largo plazo de esta relación se observa que, luego de la sensible caída que registra hacia mediados de la década de los setenta, exhibe una tendencia decreciente durante todo el período, manteniéndose en niveles relativamente bajos, tal como se observa en el Gráfico 1. El análisis de este indicador, entonces, muestra que a lo largo de esta etapa la rentabilidad de la actividad ganadera ha resultado muy inferior a la agrícola, y dicha relación ha tendido a deteriorarse.

El proceso de sojización del agro argentino determinó que en un lapso de veinte años esta actividad se ubicara como el cultivo con mayor superficie implantada, pasando de menos de 40 mil hectáreas a principios de los setenta a más de 5 millones a comienzos de los noventa.

La actividad ganadera en la posconvertibilidad

El colapso del régimen de convertibilidad hacia finales de 2001 y la aguda depreciación de la moneda local a comienzos del año siguiente provocaron una profunda modificación de los precios relativos en la economía argentina a favor de los productos transables, que determinó mayores márgenes de ganancia para el conjunto del sector agropecuario. En el caso de la actividad ganadera, sin embargo, el incremento de la rentabilidad no fue inmediato, dado que la reducción de la demanda interna asociada a la crisis económica, sumada a la imposibilidad de colocar los productos ganaderos argentinos en los principales mercados externos debido al rebrote de fiebre aftosa en el año 2000, impidió que los precios de la carne se incrementaran desde un primer momento.

A lo largo de todo el período posconvertibilidad se observa que la proporción de hembras sobre la faena excedió el valor considerado como límite para mantener el stock ganadero.

La recuperación de la demanda desde finales de 2002, sin embargo, condujo a un acelerado incremento en el precio de la carne, que se expandió a tasas muy elevadas permitiendo una rápida recuperación de la rentabilidad de la actividad ganadera. Ello se vio reflejado en la elevación del precio de la tierra en la región de cría de la zona pampeana, que quintuplicó su valor entre 2002 y 2008.

El incremento de la demanda se explica fundamentalmente por el dinamismo que mostraron las ventas al exterior, que entre 2002 y 2005 se expandieron a una tasa anual acumulativa del 30%, excediendo rápidamente los valores registrados durante la década de los noventa. Así, mientras que en 2002 se exportaron 351 mil toneladas de carne de res con hueso, hacia el año 2005 ese registro fue de 771 mil toneladas, alcanzando el máximo valor histórico de ventas al exterior, y superando incluso los picos de exportaciones de las décadas de los sesenta y setenta. A partir del 2006, mientras tanto, el volumen de ventas externas se redujo debido a la imposición de restricciones a la exportación de carne vacuna, aunque continuó registrando niveles muy altos en términos históricos. La expansión de las ventas externas en los primeros años del nuevo siglo se explica fundamentalmente por las buenas condiciones para la exportación de esos productos, en tanto en esos años se incrementó el precio internacional a la vez que se redujo la oferta mundial como consecuencia de la presencia de enfermedades animales en algunos de los principales países exportadores de carne vacuna.

La demanda interna, por su parte, exhibió un comportamiento mucho menos dinámico. Aun en un contexto de recuperación del nivel de empleo y

los salarios reales, el consumo per cápita de carne vacuna se expandió hasta el 2007 apenas un 16% en relación a los valores registrados en 2002 –que hasta entonces correspondían con los niveles más bajos desde los años veinte– para luego declinar sensiblemente hacia el final de la década, situándose en 2010 en niveles incluso inferiores a los de 2002.

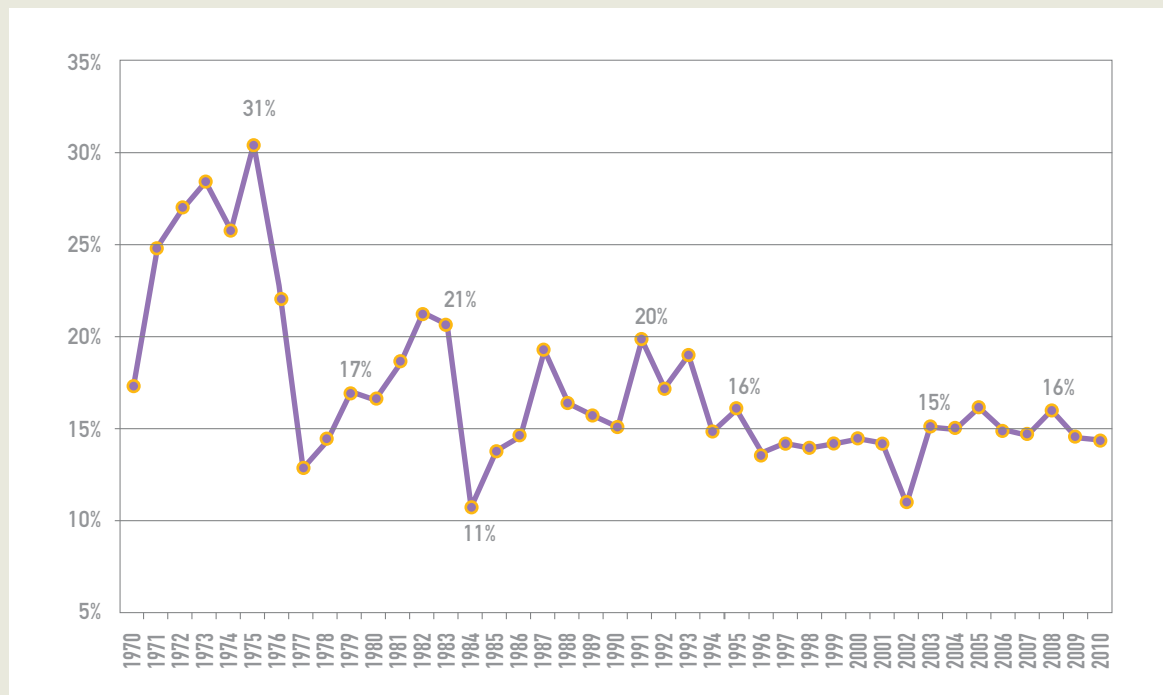
Una característica particular de esta etapa es que el incremento de los precios y de la rentabilidad ganadera, en lugar de desencadenar un proceso de acumulación de *stocks*, se dio en paralelo a una mayor liquidación del ganado. Ello resulta destacable ya que en el caso de la actividad ganadera el crecimiento de los precios suele determinar una fase de retención del ganado vacuno, en la cual los productores destinan una menor cantidad de cabezas a la faena, buscando un incremento de la producción futura dado el doble carácter del ganado bovino como bien de consumo y bien de capital.

La liquidación de ganado en esta etapa queda en evidencia si se observa la evolución de las cantidades faenadas y su composición. A partir del año 2003 se observa un notable incremento en los niveles de faena, pasando de 11,5 millones de cabezas en 2002 a casi 15 millones en 2007, y registrando en 2009 un total de 16 millones de cabezas faenadas. Debe destacarse, sin embargo, que en ese año una gran parte del país registró una intensa sequía, que determinó una importante liquidación de ganado bovino.

En la actividad ganadera el aumento de la faena de hembras por sobre determinada tasa puede resultar perjudicial para la producción en los períodos siguientes, debido a que la liquidación de vientres implica una menor capacidad de reproducción del ganado. En este sentido, a lo largo de todo el período posconvertibilidad se observa que la proporción de hembras sobre la faena excedió el valor considerado como límite para mantener el stock ganadero (que habitualmente se ubica en torno al 43%), a excepción del año 2006, cuando fue del 42%. Aun más, entre 2007 y 2009 esa relación se incrementó significativamente, alcanzando en este último año un valor de 49%, probablemente vinculado a la intensa sequía experimentada entonces.

Para comprender esta aparente paradoja, en la cual se observa una fase de liquidación de ganado

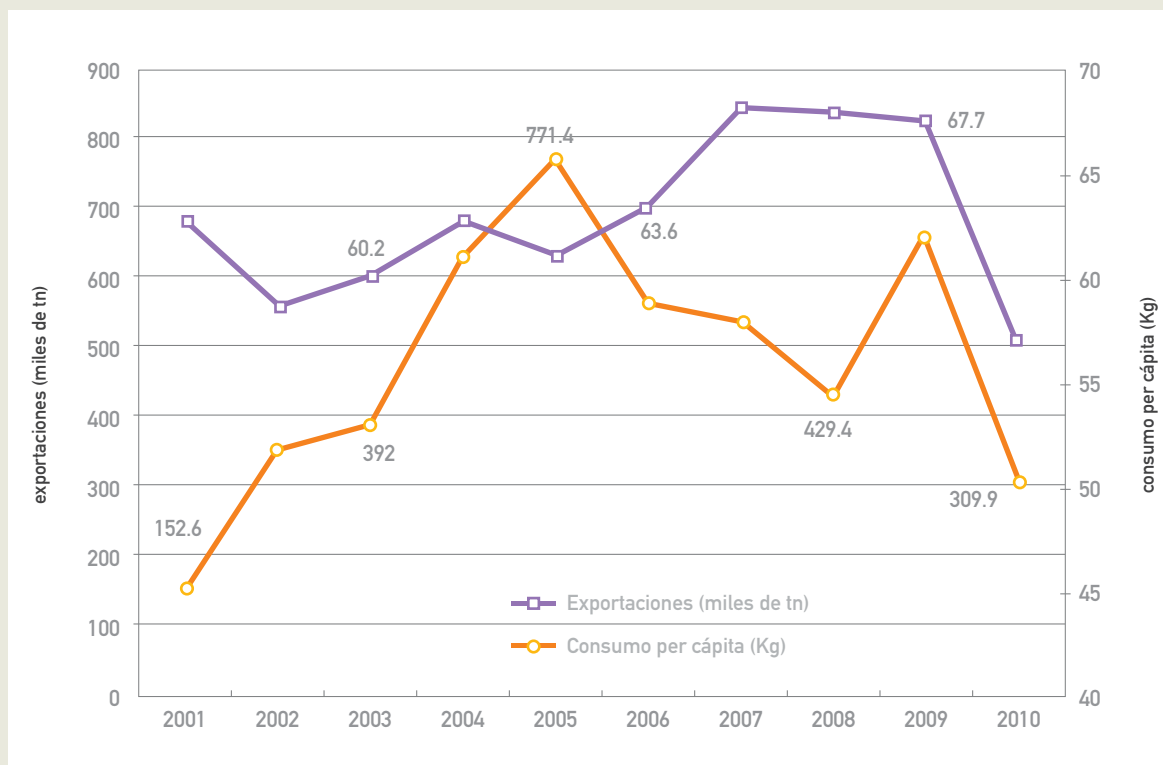
GRÁFICO 1. Relación entre el precio de la tierra en zonas ganaderas y en zonas agrícolas de la Región Pampeana*. 1970-2010



*Precio de la hectárea de cría / precio de la hectárea agrícola

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Bullrich Campos

GRÁFICO 2. Exportaciones de carne vacuna res con hueso y consumo per cápita. 2001-2010



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

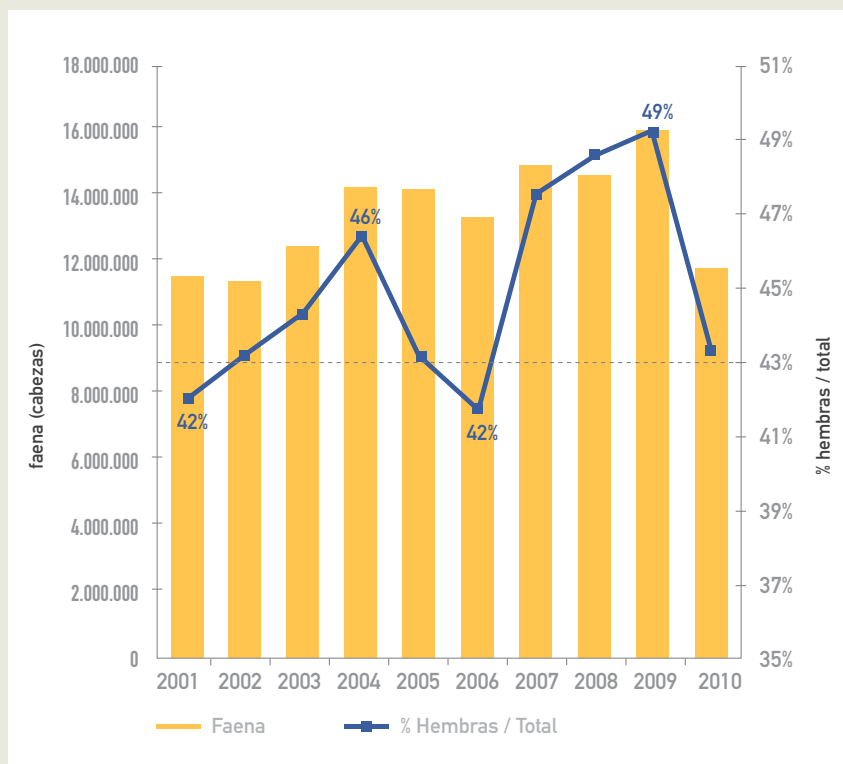
con incrementos en el nivel de precios, resulta necesario observar, además, la rentabilidad de los otros usos alternativos del suelo. En este sentido, resulta fundamental el hecho de que, aun cuando la evolución de la rentabilidad ganadera fue positiva, no resultó suficiente para superar la extraordinaria rentabilidad de la actividad agrícola, y especialmente de la producción de soja.

Las políticas ganaderas implementadas a lo largo de este período no se encontraron enfocadas en la reducción del diferencial de la rentabilidad relativa agrícola-ganadera. En efecto, a partir del año 2004 se implementaron una serie de medidas que buscaban principalmente morigerar el incremento de los precios internos de los productos ganaderos. En este sentido, en ese año se constituyeron acuerdos de precios con algunos de los principales actores de la cadena de carne vacuna, buscando limitar los fuertes aumentos de precios que venían teniendo lugar. Asimismo, al año siguiente se estableció el peso mínimo para los animales destinados a faena, con el objeto de aumentar la producción. Finalmente, se implementaron dos medidas vinculadas con el comercio exterior que provocaron una intensa polémica al momento de aplicarse. Estas fueron el incremento de las retenciones a la exportación de carne vacuna en 2005 –que pasaron del 5% al 15%–, y el cierre a la exportación de productos

ganaderos, cuyo objetivo era que se destinara una mayor proporción de la faena hacia el consumo interno, aumentando la oferta doméstica y frenando el incremento de precios en el mercado local.

Aun cuando se trata de medidas que pueden resultar efectivas en el corto plazo para contener el precio interno de la carne vacuna, debe destacarse que en el mediano plazo tienden a favorecer el proceso de liquidación de ganado, debido a su efecto sobre la rentabilidad de la actividad. Por otro lado, al no influir sobre los elevados niveles de rentabilidad agrícola, estas medidas no revierten el diferencial existente entre la rentabilidad de la producción ganadera frente a la sojización –que, en efecto, se incrementa durante este período–, y por lo tanto no dieron lugar a un proceso de recomposición de existencias que permitiera un crecimiento de la oferta a mediano plazo.

GRÁFICO 3. Cabezas de ganado faenadas y proporción de hembras en la faena. 2001-2010



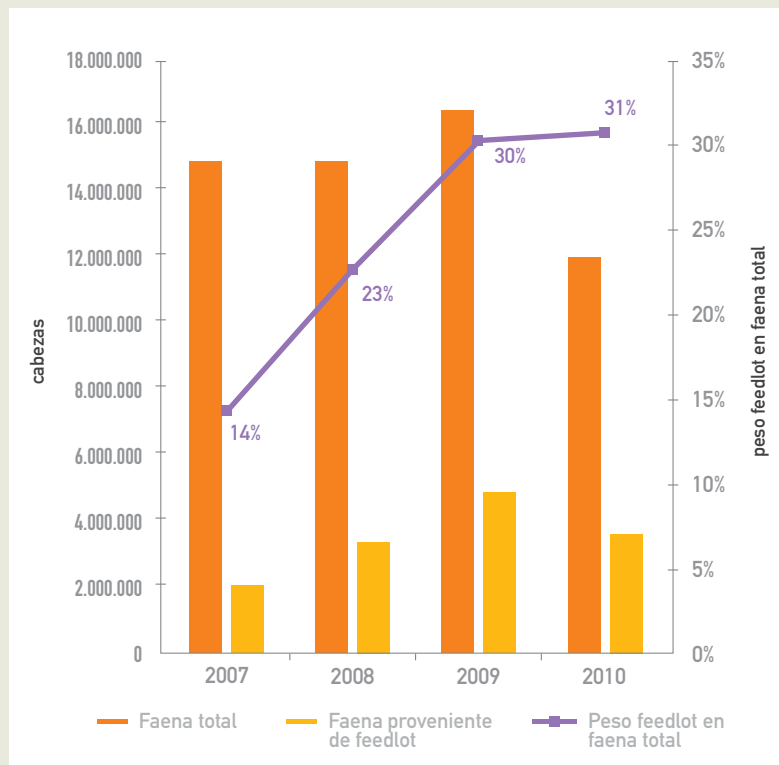
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

Las técnicas productivas

Finalmente, un elemento que debe destacarse en el análisis de la actividad ganadera en el actual período son las transformaciones que pueden advertirse en las técnicas productivas tradicionalmente aplicadas. Dichas transformaciones están fundamentalmente vinculadas a un proceso de intensificación de la producción pecuaria, que permitió compensar parcialmente los impactos negativos de la menor disponibilidad de tierras e inferior calidad de las mismas sobre la actividad ganadera. La expansión de la producción agrícola, y especialmente del cultivo de soja, se tradujo en una sensible contracción de la superficie destinada a la producción de forrajes y pasturas utilizadas para la ganadería extensiva, así como su desplazamiento hacia zonas marginales con pasturas de menor calidad, que requieren de suplementación de alimentos para la terminación de la hacienda.

Los cambios vinculados a la mejora de las pasturas, la fertilización e inseminación artificial, el mejor uso de los recursos veterinarios y la incorporación de tecnología a la producción pecuaria han permitido un mejor desempeño de la actividad. En este

GRÁFICO 4. Cantidad de bovinos enviados a faena, total y proveniente de feedlot. 2007-2010



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Sistema de Gestión Sanitaria - SENASA

marco, se observa una notable expansión de la práctica de engorde intensivo a corral –conocido como *feedlot*–, que utiliza maíz y forraje procesados como base de la alimentación del ganado, desplazando gradualmente la actividad tradicional de invernada extensiva, en la que la alimentación se realiza fundamentalmente a partir de pasturas. Este tipo de sistema supone además una nueva forma de articulación entre las actividades agrícolas y ganaderas, que se distingue de los esquemas tradicionales de rotación de cultivos con pasturas y forrajeras. En este sentido, la difusión del *feedlot* requiere que la actividad agrícola provea de los insumos necesarios para la alimentación del ganado destinado a su engorde en corral.

Así, en los últimos años puede observarse un peso creciente del ganado engordado en *feedlot* en el total de bovinos enviados a faena. En el Gráfico 4 se muestra la cantidad de cabezas destinadas a faena provenientes de establecimientos con engorde intensivo a corral, en relación con el total de bovinos faenados.

La participación del ganado engordado a corral en la faena total ha mostrado un crecimiento significativo a lo largo de los últimos años. En 2007 se faenaron algo más de dos millones de bovinos provenientes de *feedlot*, lo que representaba menos del 15% del total de cabezas enviadas a faena en ese año. Hacia 2009, la cantidad de vacunos faenados que fueron engordados en corral se incrementó dos veces y media, representando un 30% del total de cabezas faenadas, proporción que se mantuvo relativa-

mente constante durante el año siguiente. Es decir que entre 2007 y 2010, el peso del ganado de engorde intensivo en el total de cabezas faenado se duplicó, alcanzando casi un tercio del volumen actual.

Comentarios finales

El análisis de la trayectoria de la producción ganadera en el período posconvertibilidad muestra que la actividad no ha logrado revertir la tendencia regresiva que evidencia desde mediados de la década de los setenta. Durante esta etapa, luego de una parcial recuperación en el nivel de existencias y la producción en los primeros años de la década, puede observarse que se ha consolidado un proceso de liquidación de *stocks*.

La particularidad de esta etapa consiste en que coexiste un notable incremento en la rentabilidad de la ganadería con un agudo proceso de liquidación de existencias. Es decir que la retracción de la actividad en estos años no se debe a que la ganadería resulte un mal negocio para el productor, sino a que las actividades agrícolas que compiten por el uso del suelo muestran un nivel de rentabilidad muy superior. Es por ello que las distintas medidas de política adoptadas, más allá de su relativo éxito en el control de los precios internos, resultaron insuficientes para revertir la magra dinámica exhibida por la ganadería en las últimas décadas.

En este sentido, queda de manifiesto que las consecuencias negativas del proceso de sojización sobre la actividad ganadera no parecen haberse revertido a lo largo del período posconvertibilidad, lo que responde fundamentalmente al hecho de que la actividad agrícola, y en particular el cultivo de soja, continúa exhibiendo niveles de rentabilidad muy superiores a la producción ganadera.



por
**GUILLERMO
NEIMAN**
*Sociólogo.
Director del
CEIL / CONICET **

LOS IMPACTOS DE LA MODERNIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA INCLUYEN EXPULSIÓN MASIVA DE TRABAJADORES RURALES HACIA LAS CIUDADES, INCREMENTO DE LA INESTABILIDAD LABORAL, BAJOS ÍNDICES DE REGISTRO DE TRABAJADORES Y BAJAS REMUNERACIONES. UN RELATO SOBRE EL DESARROLLO QUE ESTREMECE.

A photograph of two men in a forest. The man on the left is wearing a red shirt and a white cap, smiling and holding a small notebook. The man on the right is wearing a blue shirt and a grey cap, also smiling, and carrying a large, light-colored sack on a shoulder pole. The background is a dense forest with tall trees and green foliage.

ACERCA DE LA ESTRUCTURA Y CONDICIONES DEL EMPLEO EN EL SECTOR AGROPECUARIO ARGENTINO

Estructura del empleo agropecuario

La Argentina es un país que se urbaniza tempranamente, por lo que su población rural, tanto en términos relativos como absolutos, presenta una tendencia constante a la declinación desde los años '50, lo que hace que el porcentaje de la población rural pase del 21,1% al 11,5% en el total de la población del país para 2001. Este promedio nacional es el resultado, por un lado, de importantes diferencias provinciales y, por otro, del peso relativo que aún mantiene la llamada región pampeana en el agregado rural del país (que explica aproximadamente el 40% de toda la población rural) y para la que sólo el 6,9% eran habitantes rurales en el año 2001. Un aspecto a destacar es que, para ese mismo año, una amplia mayoría (70%) de los habitantes rurales del país continuaba viviendo de manera dispersa, esto es, fuera de las pequeñas localidades o pueblos rurales, un fenómeno generalizado en todas las provincias del país.

Para la misma época (año 2002), el Censo Nacional Agropecuario registra algo más de 320.000 unidades productivas dedicadas a la actividad, reflejando una caída de aproximadamente un 25% respecto del registro inmediato anterior (correspondiente al año 1988). A su vez, la evolución de la superficie media en producción por establecimiento expresaba este proceso que se había dado en la última década del siglo pasado, al pasar de 421 a 539 hectáreas por unidad.

Con respecto a la ocupación generada por la actividad, el último Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas de la Argentina del que se dispone de información (2001) registraba una cifra cercana al millón de ocupados en el sector agropecuario. Algo más de la mitad (54,7%) correspondía a asalariados y aproximadamente un 10% a empleadores; el tercio restante estaba conformado por trabajadores familiares incluyendo titulares de unidades productivas y miembros de sus hogares.

Según el mencionado censo agropecuario, el "trabajo familiar" (integrando el trabajo del productor y de miembros de sus familias) mantiene un aporte importante ya que está presente en forma exclusiva en prácticamente la mitad de las unidades productivas; además, combinado con el "trabajo transitorio", su participación supera los dos tercios del total de los establecimientos del país. Los establecimientos de las provincias que componen las regiones del noreste y noroeste son las que presentan una estructura ocupacional con marcado predominio de trabajo familiar.

Por su parte, los asalariados permanentes son contratados por la cuarta parte de los establecimientos agropecuarios del país y aproximadamente un tercio del total de las unidades agropecuarias emplea asalariados transitorios. En general, las regiones y las provincias que evidencian una mayor proporción de establecimientos con asalariados permanentes también son las que tienen una participación mayor de establecimientos que contratan trabajadores transitorios.

Los asalariados permanentes son contratados por la cuarta parte de los establecimientos agropecuarios del país y aproximadamente un tercio del total de las unidades agropecuarias emplea asalariados transitorios.

Tecnificación y declinación del trabajo permanente en la región pampeana

Comenzando en las últimas décadas del siglo XX, el agro argentino ha venido experimentando procesos de reestructuración que han atravesado a diferentes producciones, regiones y empresas, en todos los casos con consecuencias importantes aunque de distinta índole sobre el empleo.

Los conocidos procesos de tractorización y maquinización de la actividad agrícola pampeana que se profundizan desde mediados del siglo pasado, afectaron principalmente y de manera notable el volumen de mano de obra empleado en las diferentes tareas requeridas por los cultivos de cereales y oleaginosas practicados en esa región (aun cuando inicialmente no implicaron una inmediata expulsión de mano de obra ya que primero actuaron desplazando la frontera de producción al permitir la ocupación de "nuevas" tierras aptas para la agricultura y que anteriormente estaban destinadas a la cría de animales utilizados para labranza, transporte, etc.).

Los conocidos procesos de tractorización y maquinización de la actividad agrícola pampeana, que se profundizan desde mediados del siglo pasado, afectaron principalmente y de manera notable el volumen de mano de obra empleado en las diferentes tareas requeridas por los cultivos de cereales y oleaginosas practicados en esa región.

Ha sido, más bien, la impresionante disminución de los requerimientos medidos en horas/hombre por hectárea de cultivo lo que llevó finalmente a que se produjera una expulsión masiva de trabajadores. Por ejemplo, en algo menos de treinta años las necesidades de mano de obra para realizar una hectárea de trigo disminuyeron 4 veces y cerca de 10 veces en el caso del maíz, correspondiéndoles las caídas más marcadas a las décadas de los '50 y '60. Así, mientras que hacia mitad del siglo XX se necesitaban dos jornadas de trabajo para completar el cultivo de una hectárea de trigo, en los años '70 en dos jornadas se podían cultivar casi 4 hectáreas; en maíz, en los años '40 se requerían 6 jornadas por hectárea y tres décadas después en ese período de tiempo se podían trabajar aproximadamente 7 hectáreas.

A partir de la década de los '70, la superficie destinada a la agricultura crece durante varios años a una tasa anual del 4% a través de significativas modificaciones en los sistemas de producción en lo que respecta a la organización técnica y empresarial de la misma. En cuanto a las consecuencias de esa expansión sobre los requerimientos laborales –incluyendo tanto aspectos que hacen a su volumen como a su organización– se destacan dos efectos principales: por un lado, se profundiza la caída en la demanda directa de trabajo y, por otro, se intensifica la difusión de las formas de “tercerización” del trabajo.

Desde los años '80, el proceso de “agriculturización” –primero, a partir de la combinación trigo-soja y, luego con la notable expansión del cultivo de la soja bajo “siembra directa” y utilizando semilla transgénica– hizo progresar la disminución del empleo directo a partir de una caída de los trabajadores permanentes, un incremento relativo en el uso de empleados transitorios aunque contratados a través de terceros, la relocalización de la mano de obra rural en zonas urbanas y el crecimiento de empleos ligados a la provisión de servicios para la producción primaria. La disminución de los tiempos operativos de trabajo se encuentra asociada al uso de maquinarias de gran escala y mayor capacidad de labor que lleva, en última instancia, a una reducción de los requerimientos totales de empleo directo, y al mismo tiempo, a la incorporación de trabajadores especializados en la operación de las mismas (aunque en un número reducido).

Así, el ciclo completo de las tareas que requieren cultivos tales como la soja, pero que también se puede ampliar al trigo y al maíz –desde la plantación hasta la recolección–, se reduce a prácticamente dos horas por hectárea o, expresado de otra manera, en una jornada de trabajo se podría completar todas las tareas que demandan a lo largo de un año 4 hectáreas de cualquiera de esos cultivos; sólo con la aplicación de la siembra directa se estima que se opera una reducción de un 30% de la demanda de mano de obra.

Estos cambios en la organización productiva fueron acompañados por la mayor presencia de los llamados “contratistas de servicios de maquinaria”. Esta figura es clave en la flexibilidad que adquiere la organización productiva y aporta una importante

La persistencia e incluso el incremento de la inestabilidad laboral en los cultivos con elevada demanda de mano de obra, unidos a los reducidos índices de registro de los trabajadores y a relativamente bajas remuneraciones, convierten a esta actividad en una de las más precarias respecto de la calidad del empleo que genera.

cantidad de la mano de obra utilizada, aunque en este caso bajo dependencia laboral de esos contratistas. Tanto su origen como su evolución pueden mostrar distintas trayectorias, desde productores en crisis que se reconvierten en contratistas de servicios, hasta aquellos contratistas de servicios que van a ampliar su escala incluso a partir del arriendo o compra de tierras, pudiendo combinar trabajo familiar con trabajo asalariado. Algo que se ha hecho evidente es que estos contratistas aparecen “resolviendo” las necesidades de capital propias del proceso de intensificación de la agricultura pampeana pero también sus necesidades de mano de obra. En este sentido, por un lado, la mencionada reducción de los requerimientos laborales convierte cada vez más superflua la utilización de trabajadores permanentes por parte de las empresas agropecuarias.

El empleo transitorio y sus cambios en las áreas extrapampeanas

Por su parte, otro conjunto importante de producciones no pampeanas presenta un notorio crecimiento sustentado mayormente en la renovación tecnológica y de inversiones asociadas y, en menor proporción, en la expansión de la superficie plantada; además, para aquellos rubros que orientan su producción a la exportación, esta viene ejerciendo una mayor presión para adaptar la misma a las exigencias de esos mercados (por ejemplo frutales tales como uvas, limón, peras y manzanas y, aunque en menor medida, en algunos rubros de la horticultura tales como ajo). Otro grupo incluye

producciones tradicionales en crisis tanto en términos de sus principales indicadores de producción como en su inserción en los mercados, principalmente aquellos de consumo interno (algodón, caña de azúcar, ciertos tipos de tabaco, por ejemplo).

En estos casos, las transformaciones en los procesos productivos y en los requerimientos de trabajo no sólo acentuaron la participación de los trabajadores temporarios sino que, además, modificaron su perfil.

Tradicionalmente, los denominados trabajadores “zafrales” responden a una demanda que se repite cíclicamente a lo largo de los años pero también hay necesidad de trabajadores para cubrir tareas que pueden no repetirse cíclicamente –muchas veces, incluso, son imprevisibles– o para aquellas que pueden no ser cíclicas pero que requieren una cierta especialización por parte de los trabajadores, conformando muchas veces verdaderos “oficios” que llevan en algunos casos a disponer de un pequeño capital en herramientas o alguna maquinaria (acercándolos en estos casos a un cierto tipo de “cuentapropismo”).

Así, estos trabajadores pasan a ocuparse crecientemente en tareas que les insumen períodos de tiempo de diferente duración, pudiendo extenderse en algunos casos a través de varios meses mientras que en otros se reduce a momentos muy puntuales del año, profundizando el carácter eventual de la demanda y de la correspondiente inserción laboral. Como consecuencia, los trabajadores intercalan períodos de ocupación plena con otros de escasas posibilidades de conseguir algún trabajo –ya sea rural o incluso urbano– y de desocupación, conformando ciclos anuales que se caracterizan por la intermitencia laboral.

Por lo tanto, las distintas formas que asume la transitoriedad incluyen, entonces, a los ocupados exclusivos de la agricultura aunque con inserciones discontinuas y períodos variables de desocupación, los insertos parcialmente en la agricultura y que trabajan también otras ramas de actividad no agrícolas y generalmente urbanas, y los estacionales tradicionales que alternan períodos de trabajo con otros de inactividad.

Esta tendencia obedecería a cierta “autonomía” del trabajo estacional respecto de las condiciones cíclicas de la actividad –y que formaba parte de la interpretación clásica acerca de la presencia del trabajo estacional

agrícola– para pasar a ser explicada por las estrategias empresariales que buscan minimizar el uso de trabajadores permanentes “sustituyéndolos” por la contratación continua de trabajadores transitorios.

De esta manera, las empresas buscan reducir sus costos de producción y simplificar la gestión de la mano de obra para lo cual entre otros dispositivos recurren a distintos tipos de “intermediarios” para la contratación de trabajadores temporarios.

La “intermediación” laboral pasa a cumplir un rol fundamental particularmente para los mercados de trabajo transitorio, facilitando el acceso de las empresas a la mano de obra necesaria para el cultivo pero también para “simplificar” las formas y requisitos de contratación y para contribuir a la gestión del trabajo (en términos de su dirección y control), diluyendo de esta manera la clásica relación de dependencia laboral.

En este sentido, el funcionamiento de una variedad de instituciones más o menos formalizadas de intermediación laboral, incluyendo algunas figuras clásicas y otras más novedosas, actúa no sólo sobre la movilización y contratación de los trabajadores sino sobre la construcción de la relación laboral misma. Entre las funciones de la intermediación se destacan el reclutamiento, la organización de las tareas, el control y la supervisión del trabajo, y la externalización de los aspectos formales de la relación laboral. Por su parte, las formas que adquieren los agentes de intermediación pueden incluir la figura del contratista clásico, las denominadas cooperativas de trabajo, las empresas de prestación de servicios y las de contratación de empleo eventual.

Reestructuración productiva con persistencia de la precariedad laboral

En un contexto de crecimiento como el que ha mostrado el agro argentino durante las últimas décadas –generalizable, aunque con diferencias, a procesos de reestructuración productiva para distintas regiones del país–, la ocupación que genera la actividad continúa mostrando buena parte de los históricos déficits que son típicos del empleo en esta actividad.

En principio, tanto el volumen como la organización y los tipos de trabajadores demandados han pasado a estar influenciados crecientemente por un repertorio de acciones que generan los distintos actores participantes de los mercados de trabajo referidas a las formas de contratación y de utilización de trabajadores (disminuyendo, con ello, la incidencia del carácter “excepcional” de la actividad agrícola sometida a leyes naturales y biológicas).

En un contexto marcado por la creciente “eventualización” de los requerimientos de trabajo, se modifican también las modalidades de organización de los mercados de trabajo y de movilización de trabajadores para satisfacer la demanda laboral, incluyendo la aparición de nuevas formas de “tercerización” y de intermediación laboral. Desde el punto de vista de los trabajadores, se verá afectada la posibilidad de garantizarse un empleo estable y de calidad y con ello su capacidad de selección y negociación.

A su vez, en el marco de una tendencia general a la disminución de los requerimientos de trabajo que se observa primordialmente en las llamadas actividades extensivas (en las cuales los constantes procesos de innovación tecnológica actúan en esa dirección), la persistencia e incluso el incremento de la inestabilidad laboral en los cultivos con elevada demanda de mano de obra, unidos a los reducidos índices de registro de los trabajadores y a relativamente bajas remuneraciones, convierten a esta actividad en una de las más precarias respecto de la calidad del empleo que genera.

El bajo cumplimiento de la legislación laboral –asociado también a las limitaciones de fiscalización del Estado y a la insuficiente actividad sindical– en tanto característica histórica de los mercados de trabajo de la agricultura determina, entre otras situaciones, un reducido acceso de los trabajadores a la seguridad social; en el caso específico de las regulaciones sobre salario mínimo, la generalización de las situaciones de pobreza, principalmente entre los trabajadores no permanentes, aparece como su consecuencia directa. Las extensas jornadas de trabajo y los elevados riesgos laborales a los que se ven expuestos la mayoría de los trabajadores completan un panorama deficitario en relación a la calidad del empleo que además no se condice con la evolución productiva que ha experimentado la actividad.

por
TAMARA
PERELMUTER ¹
CARLA POTH ²

Durante la década de los '90 el Estado argentino llevó adelante medidas administrativas de rápida implementación con el fin de dinamizar las transformaciones del sector agrario. A los dispositivos de control de la salud y el ambiente se sumaron la creación de organismos de asesoramiento como la Comisión Nacional Asesora de Bioseguridad Agropecuaria (CONABIA) y el Instituto Nacional de Semillas (INASE), rápidamente disuelto y vuelto a instalar años más tarde. La presencia de estas medidas, junto a la desregulación de la economía, favoreció la introducción masiva de las semillas transgénicas y el paquete que las acompaña. La liberalización de la soja transgénica, en 1996, significó el primer paso para la consolidación de este modelo biotecnológico en el agro argentino. La inserción del paquete "semillas transgénicas-agroquímicos-siembra directa" implicó, así, la reconfiguración de las relaciones de producción.

Estimulado por las empresas transnacionales como Monsanto, Cargill y Nidera, este modelo generó un triple proceso en el que se advierte la concentración económica, de la naturaleza y de los saberes. Con la concentración económica se visualizó la apropiación de tierras y capitales y la consecuente expulsión y desempleo de productores rurales que, en muchos casos, se asociaron para conformar movimientos campesinos o de pequeños y medianos productores. Estos actores agrarios perdieron su autonomía con el aumento del control de las empresas agroindustriales sobre las variedades de semillas patentadas. La tendencia hacia el monocultivo orientado a la exportación vulneró las economías regionales al transformar la soja transgénica en el principal *commodity*, desplazando

LAS MEDIDAS Y PROYECTOS DESARROLLADOS POR EL GOBIERNO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS TIENDEN A CONSOLIDAR UN MODELO DE ACUMULACIÓN DEL CAPITAL TRANSNACIONAL DESCONOCIENDO LAS CONSECUENCIAS SOCIALES, ECONÓMICAS Y AMBIENTALES QUE LAS MISMAS YA TIENEN SOBRE LA POBLACIÓN Y LA NATURALEZA.





**EL ROL DEL ESTADO EN EL
MODELO DE DESARROLLO
BIOTECNOLÓGICO AGRARIO
EL CASO DE LA ARGENTINA
DE 2003 A 2010**

Estimulado por las empresas transnacionales como Monsanto, Cargill y Nidera, este modelo generó un triple proceso en el que se advierte la concentración económica, de la naturaleza y de los saberes.

otras producciones importantes para el mercado interno y también para el externo. La dificultad del Estado para proteger los recursos naturales favoreció la concentración de la biodiversidad en las empresas transnacionales. Los conocimientos alternativos fueron desplazados y expropiados a través de un nuevo sistema de patentes consolidado en los tratados internacionales. Como resultado, se vieron fuertemente vulneradas la soberanía y la seguridad alimentaria.

En la actualidad, con el modelo de producción plenamente consolidado tanto en términos económicos como políticos, el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner (CFK) se encuentra aún a la cabeza de la implementación del mismo.

Hacia el análisis de las políticas vigentes en torno al modelo biotecnológico

Actualmente, la Argentina es el segundo productor mundial de Organismos Vegetales Genéticamente Modificados (OVGM) y posee 22 eventos liberados para la comercialización, de los cuales tres son de soja, tres son de algodón y los 16 restantes de maíz. Además, encontramos la novedad de que entre estos últimos se encuentra liberada una variedad de maíz que incluye la combinación de dos eventos, la tolerancia al glifosato –RR– y la resistencia a Lepidópteros –BT–.

Durante 2010, el 100% de la superficie sembrada con soja fue transgénica, así como el 90% de la de maíz y el 75% de la de algodón. Sólo en ese mismo año se recibieron casi 230 solicitudes para liberación de OVGM, en su mayoría eventos asociados a resistencia a enfermedades o tolerancia a herbicidas. Al mismo tiempo, en el período que va de 1997 a 2011, el uso de agroquímicos para la producción se incrementó de 28 a 300 millones de litros. Finalmente, al día de hoy, el 82% de los productores en el país poseen el 13% de las tierras cultivadas, mientras que sólo el 4% tiene el 65% de las mismas.

Estos datos brindan una noción de la envergadura de un modelo que se encuentra en pleno funcionamiento.

La ciencia en el Estado

El Estado, durante los últimos años, ha consolidado políticas que promueven la producción de las biotecnologías, al tiempo que reconfiguran sus aspectos regulatorios.

En estos términos, desde el Estado se fomenta la producción de conocimiento aplicado al mercado, abandonando otros espacios de investigación básica. La ley 26.270 de Promoción del Desarrollo y Producción de Biotecnología Moderna, de 2007, y la constitución del Instituto INDEAR, en Rosario, son algunos de los ejemplos de esta apuesta del gobierno argentino a la investigación y generación de estas nuevas tecnologías. Así, la producción del conocimiento se configura sobre dinámicas que sirven a la consolidación de un proyecto político donde la reproducción de las dinámicas del mercado capitalista impera, al tiempo que se sostiene una aparente “neutralidad” y un también aparente “progreso científico-tecnológico”. En estas dinámicas preponderan el “secreto académico” y la relación entre el sector público y el privado, ya sea en el marco del financiamiento a universidades (donde el caso más paradigmático es el de la Maestría de Agronegocios, en la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires), centros de investigación o programas concretos de desarrollo de biotecnologías (como el convenio de fomento de la investigación suscrito entre Monsanto y el CONICET denominado “Animarse a aprender”).

Pero el fomento de estas tecnologías no sólo surge de las políticas de promoción. Los espacios donde se regulan estas tecnologías (CONABIA), y las medidas que lo hacen, establecen mecanismos que facilitan el desarrollo de las biotecnologías sin una apertura crítica de espacios de debate. Estas instancias de regulación se encuentran hegemonizadas por intelectuales que adscriben a un modelo de ciencia que se sostiene sobre dos pilares fundamentales.

Por un lado, impone la supremacía del método científico positivista, el cual sirve a la creación de una forma unívoca para definir cuál es el riesgo de los transgénicos y cómo se mide (con evaluaciones de impacto en el medio ambiente y la salud humana). Si bien existen sobradas evidencias científicas que definen las consecuencias negativas que los transgénicos han conllevado a las economías locales, o la desarticulación de sociedades enteras por la migración y el desempleo, ninguno de estos

elementos son considerados al momento de analizar el posible “riesgo” de los transgénicos a liberar. En estos espacios de decisión política no sólo no participan académicos provenientes de disciplinas diferentes a la biología molecular o la ingeniería agronómica, sino que tampoco se visualiza o contempla la participación de los múltiples sujetos implicados en la problemática, ya que indefectiblemente sus argumentos no se sustentan en el discurso científico. Incluso, cuando de las consecuencias en la salud se trata, si bien las principales características evaluadas e incorporadas a OVGGM son la tolerancia a herbicidas, y aunque se corroboran paulatinamente las consecuencias concretas del crecimiento en el uso de agroquímicos, la medición del riesgo en la salud no contempla la definitiva asociación que tienen los transgénicos con los agroquímicos. Estos últimos son analizados de manera independiente a su uso y, en la actualidad, no son regulados por ningún tipo de legislación nacional (son todas de carácter provincial o municipal).

Por el otro, los sujetos y las miradas políticas disidentes no tienen representación en estos

espacios por el aparente hecho de tener opiniones políticas o “politizadas”. Estas miradas no se sostienen sobre la búsqueda de neutralidad científica, sino que representan intereses específicos que no permiten el “progreso” de la ciencia. Es en este marco que, por ejemplo, el informe sobre el glifosato elaborado por el Dr. Andrés Carrasco, que confirma las denuncias acerca de que el uso del herbicida genera malformaciones en embriones animales, ha sido negado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología; de la misma manera que organismos como el CONICET cierra filas, poniendo límites a la libre expresión de sus investigadores, siendo sólo las autoridades quienes pueden expresar opinión desde ese organismo.

Así, se observa que en estos espacios de decisión política la ciencia se consolida como un elemento fundamental para la construcción de un consenso (que se sostiene sobre el silenciamiento a las posturas críticas al modelo biotecnológico agrario) que permite el desarrollo de medidas tendientes al fortalecimiento y expansión de un modelo agrario que extrae y produce valor para la acumulación capitalista. En este sentido caminan las reformas realizadas al marco regulatorio para la liberación de semillas transgénicas que, desconociendo elementos básicos del principio de precaución, dejando en intereses privados los mecanismos de monitoreo de las evaluaciones, y continuando con una dinámica que ignora problemáticas concretas del modelo (como es el caso, por ejemplo, de la contaminación por glifosato), agilizan los tiempos de liberación a los fines de competir comercialmente con Brasil en lo que respecta a la temática.

Es relevante debatir el uso social de la tierra, es decir, para qué se utiliza y qué tipo de modelo agroalimentario estamos reproduciendo en el país.

Propiedad intelectual y Ley de Semillas

Cuando analizamos la posición adoptada por el gobierno en torno a la cuestión de las leyes de semillas y la propiedad intelectual, el planteo se vuelve ambivalente. En este tema es nodal analizar el cobro de regalías a los productores. Para el caso de la soja RR, Monsanto nunca la patentó en nuestro país, por lo que quedó en dominio público y se difundió masivamente. A partir de 2002 la empresa comenzó a ejercer intimidaciones a los productores por el supuesto uso ilegal de las semillas cobrando regalías en los puertos de destino de exportación de la soja de aquellos países donde sí tienen la patente. En julio de 2010 el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (UE) resolvió mediante un fallo que la compañía “no puede prohibir” la comercialización en Europa de la harina de soja argentina que contiene, en estado residual, una secuencia de ADN patentada por la empresa estadounidense en algunos países de Europa pero no en la Argentina. El Estado argentino, mientras que por un lado se enfrentó a Monsanto en torno a la cuestión de las regalías con un discurso público muy fuerte en contra del accionar de la empresa, por el otro intentó compensarla con la constitución de regalías globales que la beneficiaban directamente. Al mismo tiempo, el gobierno nacional se mostró muy complaciente con el proyecto de reforma de la ley de semillas y creaciones fitogenéticas N° 20.247 que tiende a recortar los derechos de los pequeños productores hacia la libre circulación de semillas, concentrando aún más las mismas en manos de las grandes corporaciones.

¿Alimentos o energía?

En lo que respecta a la cuestión de los agrocombustibles, observamos un posicionamiento sin fisuras por parte del Estado a favor de la promoción de su producción y comercialización, tanto a nivel nacional como para la exportación. En estos términos, el modelo de producción biotecnológico se motoriza y profundiza (aumentando la cantidad de hectáreas producidas y fortaleciendo la presencia de los insumos biotecnológicos). Como un claro ejemplo de esto, en febrero de 2010 se oficializó la distribución de un cupo de unas 859.820 toneladas entre 19 empresas elaboradoras de biodiesel, para cumplir con el corte del 5% previsto por la legislación. Este corte luego se incrementó al 7% y el gobierno nacional está evaluando la posibilidad de elevar al 10% la cantidad que debe mezclarse para 2012. La capacidad de producción de biodiesel se ha cuadruplicado en el país. Según estimaciones oficiales, durante 2011 la Argentina produjo alrededor de 2,5 millones de toneladas de biodiesel (en base a aceite de soja), de las cuales unas 700.000 se destinaron a abastecer el mercado interno para cumplir con el corte obligatorio establecido en la legislación. Con estos datos, hoy la Argentina es el 8° productor mundial de biodiesel y el mayor exportador.

Para el año 2012, en tanto, el gobierno argentino alentará la producción de biocombustibles con exenciones impositivas cercanas a los U\$S 450 millones, según prevé el proyecto de Presupuesto de la administración pública, elevado por el Poder Ejecu-

tivo y aprobado por el Congreso. Esa cifra prácticamente duplica (es 97,5% superior) el estímulo concedido en 2010, cuando se puso en marcha el régimen para la producción y uso sustentable de biocombustibles, creado por la ley 26.093, sancionada en 2006 y reglamentada el año siguiente. La norma exime a los fabricantes del sustituto energético del pago de los impuestos a los combustibles; sobre el gasoil y el GLP; y a las naftas y el GNC, lo que ya representó en 2011 beneficios por 1.682 millones de pesos.

Así, mientras el gobierno plantea la necesidad de estimular la soberanía alimentaria, en el marco de este emprendimiento de producción energética, vemos que la producción de soja se vuelve fundamental e inevitable a los fines de proveer energía, realizándose en detrimento de otras producciones agrícolas, fundamentales para la alimentación. Además, se promueve una mayor concentración de la cadena en empresas multinacionales petroleras, biotecnológicas y de autos, que deciden sobre los nuevos paisajes rurales de América latina en general y la Argentina, en particular.

Las frutillas de la torta

A fines del 2011 se aprobó una ley enviada al Congreso por el gobierno nacional que estipula que no podrá haber más de un 15% del territorio rural argentino en manos extranjeras y cada extranjero no podrá tener más de 1.000 hectáreas a su nombre. Las estimaciones –porque no hay un catastro bien confeccionado– indican que las tierras hoy en manos de extranjeros oscilan entre el 7 y el 10 por ciento. De esta manera, fijar un límite del 15% prácticamente convierte al proyecto en uno de promoción para la compra de tierras por parte de extranjeros.

La problemática de la concentración de la tierra es un tema crucial, pero no sólo por capitales extranjeros sino también por capitales nacionales. Así lo demuestran las más de 18 mil hectáreas propias y las más de 150 mil arrendadas que posee Gustavo Grobocopatel. Asimismo, no sólo debe

Las medidas y proyectos políticos del gobierno tienden a consolidar un modelo que sostiene la predictibilidad de la acumulación del capital transnacional fomentando la investigación en biotecnologías sin contemplar, en líneas generales, las consecuencias de su implementación en las regiones agrarias.

discutirse el origen, extranjero o nacional, de quien la posee, sino que es relevante debatir el uso social de la tierra, es decir, para qué se utiliza y qué tipo de modelo agroalimentario estamos reproduciendo en el país. El proyecto hace alusión a la tierra como un recurso estratégico natural escaso y no renovable. Desde los albores de la agricultura, la tierra fue utilizada como un recurso renovable en el que ciclo tras ciclo hombres y mujeres extraían sus alimentos. Esto implica que la instancia de “renovabilidad” del suelo está vinculada con el uso que se hace de él y con el tipo de producción que se realiza.

Nada dice la ley acerca del acaparamiento de tierras mediante el cual gobiernos importadores de alimentos comenzaron a comprar o arrendar grandes superficies de tierra en África, Asia y América latina con el fin de producirlos. El caso local más emblemático es el de las 240 mil hectáreas entregadas a la empresa estatal china Heilongjiang Beidahuang a partir de un acuerdo firmado con la provincia de Río Negro, para el cultivo de soja, además de derechos de irrigación y la concesión del puerto atlántico de San Antonio.

Nada dice tampoco de los reclamos que vienen haciendo desde hace décadas las víctimas del modelo, como el freno a los desalojos que impulsan las organizaciones campesinas; la reglamentación y efectivo cumplimiento de la Ley de Bosques que impida los desmontes, y la prohibición de las fumigaciones en zonas pobladas.

Estos elementos se fortalecen luego de la aprobación del Plan Estratégico Agroalimentario (PEA) 2010-2020. El plan establece un crecimiento de 150 millones de toneladas de granos para el 2020, aumentando la superficie producida con granos de 34 a 42 millones de hectáreas. En el marco de este proyecto se busca fomentar el desarrollo de las tecnologías agrarias ya vigentes a los fines de aumentar los rindes, al tiempo que se “incorporan” nuevos productores a las grandes escalas productivas del modelo. De esta manera, se busca profundizar la exportación, en detrimento de la producción de alimentos para el consumo interno, y se apuesta al aumento del uso de insumos agrarios (entre algunos de ellos, semillas transgénicas y agroquímicos), en menoscabo del desarrollo de una agricultura sustentable.

A modo de conclusiones

En la actualidad podemos entonces observar que se plantean muchas continuidades con las políticas de la década de los '90, donde la transnacionalización, la financierización del modelo de acumulación y la consolidación de las biotecnologías tuvieron su sostén.

Las medidas y proyectos políticos del gobierno tienden a consolidar un modelo que sostiene la predictibilidad de la acumulación del capital transnacional fomentando la investigación en biotecnologías sin contemplar, en líneas generales, las consecuencias de su implementación en las regiones agrarias, asociando la investigación científica a la lógica productivista y acumulativa, y desconociendo las posibles consecuencias en lo que respecta a la contaminación y extracción de recursos naturales, la salud humana, y los impactos sociales y económicos. Pero además, plantean una profundización de los elementos básicos del modelo de acumulación, lo cual puede visualizarse en el fuerte apoyo a los agrocombustibles y los intentos de modificación de las leyes de semillas, así como también en permitir la permanente avanzada, incluso a través de la represión y el asesinato por parte de fuerzas de seguridad locales o paraestatales, sobre los territorios de las comunidades que intentan resistir a las múltiples embestidas de este modelo.

Tanto durante el conflicto que el gobierno mantuvo con la “mesa de enlace” por la resolución 125, como en la justificación del PEA, se hace mención a la defensa de la soberanía alimentaria. Sin embargo, lo que quedó evidenciado a lo largo del artículo es que estos aparentes planteos se desmoronan cuando vemos que las políticas llevadas adelante por el kirchnerismo no ponen en discusión un modelo agrario de producción que se encuentra ciertamente alejado de alguna forma posible de producción y consumo sustentables y sanos.

Así de lejos queda también la idea de soberanía alimentaria esbozada por la Vía Campesina que refiere al derecho de la gente a una comida saludable, culturalmente adecuada, producida con métodos ecológicamente responsables y sostenibles. Es el derecho de los pueblos, de sus países o uniones de Estados a definir su política agraria y alimentaria, sin perjudicar la agricultura de otros países. Pone las necesidades y aspiraciones de la gente que produce, distribuye y consume la comida en el centro del sistema de producción, por encima de las empresas y demandas del mercado transnacional e internacional. Da prioridad a la producción alimentaria, las economías y mercados locales y nacionales y fortalece a los campesinos y a la agricultura de conducción familiar.

Es claro que desde el gobierno, hoy en la Argentina, no está en discusión qué se produce, quién lo produce, para qué lo hace, cómo se usan nuestros recursos y a qué se destinan.

(1) Lic. Ciencia Política. Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG)-UBA.

(2) Lic. Ciencia Política. Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS).



LOS MERCADOS INTERNACIONALES Y LAS PERSPECTIVAS PARA LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA EN LA ARGENTINA

EL ESTADO DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN MUNDIAL Y DE LOS NIVELES DE PRODUCCIÓN, CONSUMO Y COMERCIO EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO PLANTEA UN ESCENARIO MUNDIAL FAVORABLE PARA NUESTRO PAÍS. ¿CUÁLES SON LOS SECTORES PRIORITARIOS A DESARROLLAR PARA GENERAR MAYOR COMPETITIVIDAD Y PUESTOS DE TRABAJO?



por
**ERNESTO S.
LIBOREIRO**

*I Ph. D. en Economía
Agraria. Director
ejecutivo de la
Fundación INAI.*

Modificaciones en los mercados internacionales

Son varias las fuerzas impulsoras del nuevo escenario mundial de comercio.

Una variable que tiene alta probabilidad de ocurrencia es la continuación de la tendencia al crecimiento de la población mundial. Aunque su tasa de crecimiento neto tiende a ser cada vez menor, la cantidad adicional de pobladores que se agregarán al mundo cada año, entre 2010 y 2020, será de aproximadamente 77 millones, casi dos veces la población de la Argentina. De este crecimiento, un 20% corresponderá a India, 10% a China, 4,8% a Estados Unidos y la Unión Europea, y el mayor porcentaje restante a otros países en desarrollo.

Una segunda fuerza de importancia es el mayor crecimiento de la producción, consumo y comercio que tiene lugar en los países en desarrollo. La envergadura de este hecho repercute de múltiples maneras en el escenario mundial, siendo una de ellas el empuje avasallador de estos países en la demanda mundial de importaciones de productos básicos de la minería metálica y no metálica y de los originados en el agro.

La incorporación de centenares de millones de personas a la fuerza de trabajo en las ciudades de China, en lo que podría ser la mayor migración rural-urbana de la historia de la humanidad, ha llevado a abaratar los costos de producción industrial. Esto llevó a una disminución de los precios de las manufacturas de origen industrial y de los servicios, y con ella del costo de reproducción de la fuerza de trabajo, poniéndoles un techo a los salarios del resto del mundo, a los niveles de inflación y a las tasas de interés.

Asimismo, el crecimiento de los países en desarrollo, agrupando los BRIC a los más renombrados, ha redundado en modificaciones en la superestructura mundial, con cambios en la distribución del poder económico y financiero.

Paralelamente a dicho crecimiento tenderá a seguir creciendo el porcentaje de población urbana, y el porcentaje que representan los estratos de edades jóvenes en la población total.

Es importante tener en cuenta que, abrumadoramente, la mayor parte del crecimiento poblacional ocurrirá en países de bajo ingreso por habitante, engrosando los porcentajes que representa la población joven y concentrándose en las grandes ciudades. Estas poblaciones son las que mayor propensión tienen a aumentar el consumo de alimentos y a diversificar sus dietas, en la medida en que se incrementen sus ingresos.

La cuarta fuerza impulsora de cambios en los mercados mundiales es la tendencia al amesetamiento de los crecimientos en los rendimientos por hectárea, animal, etc., de la producción. Desde las décadas de los '70 y '80, en las que amplios sectores se vieron beneficiados con los resultados de las investigaciones de lo que dio en llamarse la Revolución Verde, los aumen-

La Argentina enfrenta un escenario del comercio mundial favorable en materia de productos originados en recursos naturales, incluidos los productos del agro.

tos en los rendimientos por hectárea han seguido subiendo pero a tasas decrecientes. Si bien es cierto que puede haber un cambio como consecuencia de las investigaciones en curso en materia de biotecnología, los resultados todavía no están a la vista.

Respecto de la superficie arable a nivel mundial, es conocido su bajo crecimiento, situándose en torno al 0,2% anual según estimaciones de la FAO.

El porcentaje que representan en el comercio mundial el petróleo y los biocombustibles ha venido creciendo en los últimos años, y no existen grandes dudas de que la importancia de ambos continuará aumentando en el resto de la década en curso. Desde hace años se viene informando sobre el avance de alternativas que pueden actuar como materias primas de segunda generación para la producción de biocombustibles, cuya virtud sería no emplear tierras arables utilizables como fuente de alimentación. Sin embargo, hasta la fecha su importancia no es suficiente para modificar las tendencias actuales.

Una variable con alta influencia en la evolución del comercio mundial, pero de mayor nivel de incertidumbre respecto de su ocurrencia, son las crisis económico financieras del tipo de las que ocurrieron, por orden cronológico, en Japón, los Estados Unidos y la Unión Europea, cada una con características diferentes. Sin embargo, aunque las estimaciones de crecimiento real del PIB por países y mundial han venido disminuyendo a medida que la crisis se ha ido acentuando, los organismos internacionales mantienen expectativas positivas para la década.

A pesar de estar frente a una creciente demanda mundial de importaciones de productos procedentes del agro y a precios reales favorables, con una elasticidad precio positiva de oferta, la Argentina no ha aprovechado todo su potencial para aumentar los tonelajes y el valor de sus exportaciones agrícolas.

Entre las graves repercusiones que poseen tales crisis, una de las más importantes es el gran aumento del desempleo, por el efecto que tiene en el marco de las negociaciones internacionales.

Es necesario también mencionar el crecimiento en la importancia de los servicios tanto como porcentaje del PIB mundial, llegando al 75% en casos como los de Francia y los Estados Unidos, como del total del comercio mundial, habiendo crecido desde un 19% para el promedio de los años 1980-82 hasta el 25% para el promedio 2008-10. El comercio de servicios es más dinámico que el de mercancías; entre 1980 y 2010 el primero creció un 900% y el segundo un 600 por ciento.

Finalmente, en base al análisis realizado, debe destacarse que un conjunto de fuerzas vienen impulsando al mantenimiento de los precios internacionales nominales de las manufacturas de origen industrial y de los servicios; mientras que otras varias fuerzas confluyen para elevar los precios de los productos básicos originados en los recursos naturales. Ambos grupos de variables han confluído, y posiblemente seguirán haciéndolo durante el resto de esta década, en una modificación de los términos del intercambio contraria a lo que en su tiempo argumentó Prebisch. Desde 2000 hasta 2010

Los aranceles a la importación fueron perdiendo importancia frente a otras preocupaciones que forman parte de la nueva agenda del comercio internacional, como son las barreras no arancelarias, los estándares privados, el cambio climático y los derechos y restricciones a las exportaciones.

los términos comerciales netos para países en desarrollo y en transición que más crecieron fueron los de exportadores de combustibles. Les siguieron los de exportadores de la minería y productos derivados, y luego los de exportadores de productos agrícolas. En anteúltimo lugar se ubicaron, con un deterioro importante, los de países importadores netos de alimentos, y a los que peor les fue es a los exportadores de manufacturas.

Perspectivas para la producción agrícola en la Argentina

Queda claro a partir de lo expuesto que la Argentina enfrenta un escenario del comercio mundial favorable en materia de productos originados en recursos naturales, incluidos los productos del agro. La expectativa es que el crecimiento de la demanda mundial será mayor que el de la oferta mundial, y que ello tenderá a continuar manteniendo precios reales altos, independientemente de la financiamiento de los mercados de *commodities*.

La participación del comercio de productos agrícolas en el total del comercio mundial de bienes decayó desde un 15% en 1980 hasta un 8% en 2006. Pero desde ese año creció ininterrumpidamente, hasta representar el 9,3% en 2010.

Este escenario, en materia de productos originados en el agro, no sólo es favorable para la Argentina por la tendencia de los precios reales al alza y por el crecimiento de la cuantía absoluta del comercio mundial; sino, además, porque nuestro país es uno de los pocos países en el ámbito mundial que tiene capacidad potencial para expandir su superficie cultivable, sus rendimientos físicos y su producción.

No obstante, debe resaltarse que un contexto de estas características no es condición suficiente para una adecuada inserción de la Argentina en el comercio internacional en general y agrícola en particular.

Si se tiene en cuenta la participación argentina en las exportaciones mundiales de productos originados en el agro, podrá observarse que después de un desempeño positivo que permitió su aumento desde un 1,9% en 1980 hasta un 2,45% en 1998, la porción que representa nuestro país del mercado agrícola mundial comenzó a caer alcanzando, en 2009, el 2,41%. La excepción la constituye el año 2008, cuando a raíz del aumento significativo de los precios, las exportaciones del país llegaron a abastecer el 2,8% del mercado mundial. Esto demuestra que, aun con un escenario favorable del comercio mundial, la Argentina no pudo crecer en su participación porcentual en el comercio del sector más que el promedio de todos los países desde 1998 hasta 2009.

A su vez, si se indaga en la calidad de la inserción argentina en el comercio agrícola internacional, puede concluirse que esta no es adecuada y coloca al país en una situación de vulnerabilidad. De un trabajo realizado por la Fundación INAI, surge que

de una muestra de países exitosos en el comercio mundial del sector, la Argentina es el que posee la mayor concentración de sus exportaciones en los primeros 5 productos (61%), el menor porcentaje de preparaciones alimenticias y bebidas en sus ventas al mundo (8%), el valor unitario más bajo por tonelada exportada (429 dólares), y la mayor concentración en destinos de exportación.

Así, a pesar de estar frente a una creciente demanda mundial de importaciones de productos procedentes del agro y a precios reales favorables, con una elasticidad precio positiva de oferta, la Argentina no ha aprovechado todo su potencial para aumentar los tonelajes y el valor de sus exportaciones agrícolas.

La defensa sin discriminación a la totalidad del sector industrial ha traído conflictos en las relaciones con nuestros principales socios comerciales, entre ellos la República Popular China y Brasil.

Empero, este desempeño ha sido positivo si uno lo compara con lo ocurrido para la inserción de la Argentina en el total del comercio mundial. Desde un 2,8% en 1948, año en que se comenzaron a registrar estadísticas de comercio en el GATT, la participación de la Argentina en el comercio mundial cayó ininterrumpidamente hasta un 0,25% en 1987, logrando el peor desempeño entre los 50 países más importantes para el comercio internacional. A partir de dicho año, su participación creció hasta un 0,48% en 1998, no pudiendo superar, en toda la primera década del siglo, tal porcentaje. En 2010 la participación de la Argentina en el comercio internacional total fue del 0,45 por ciento.

Este porcentaje podría crecer significativamente si se lograran las metas del Plan Estratégico Agroalimentario (PEA), pero las cifras comunicadas oficialmente pueden considerarse como el resultado de un ejercicio de prospectiva al estilo de la escuela francesa de Gastón Berger y de Bertrand de Jouvenel de la década de los '60 del siglo pasado. Esta escuela se planteaba crear imágenes de futuros posibles y deseables que pudieran ser generados con acciones estratégicas que los hicieran posibles.

El estado de las negociaciones internacionales

El escenario internacional descrito ha tenido importantes consecuencias para las negociaciones agrícolas internacionales. El surgimiento de nuevos polos de poder en los países en desarrollo y el aumento de los precios internacionales de las *commodities* agrícolas han llevado a la desactualización de un mandato negociador diseñado para un contexto muy diferente al actual. Esto ha disminuido el valor de los beneficios que podrían obtenerse de un acuerdo centrado en los viejos temas de la agenda del comercio internacional, y ayudado al estancamiento de las negociaciones.

El mayor poder obtenido por los países en desarrollo tuvo su explicitación a partir de 1999 cuando la cuadrilateral (formada por EE.UU., UE, Japón y Canadá) tuvo que reconocer el poderío de la India y otros países en desarrollo, en ocasión de intentar lanzarse la Ronda del Milenio en Seattle. En Cancún se constituyó el G20, del cual formó parte la Argentina, y en Hong Kong este mismo grupo, en conjunto con el G77 de países en desarrollo, bloqueó los es-

fuerzos de los países desarrollados por bajar los aranceles para el acceso de productos industriales a los países en desarrollo, sin reducir en una cuantía comparable sus protecciones en frontera para los productos agrícolas. Esta secuencia de acciones significó el principio del derrumbe de las negociaciones de la Ronda de Doha, que difícilmente lograrán ser rehabilitadas en el futuro cercano.

En los años recientes, aunque las negociaciones formales no prosperaron ni en el ámbito de la OMC ni en el de Mercosur-UE, los niveles de subsidios a la producción y la exportación y los créditos a las exportaciones de productos agrícolas han venido cayendo en los países que históricamente más los han utilizado. Ello ha sido así, en primer lugar, porque se mantuvieron los topes autorizados para usarse en niveles de dólares nominales, mientras aumentaba el valor de la producción y del comercio mundial en los productos del sector. En segundo lugar, porque las cuantías de subsidios otorgados por estos países a sus agricultores y exportadores tendieron a disminuir a medida que los precios internacionales aumentaban. En los años venideros, y a causa de las necesidades de ajuste producto de la crisis internacional, se esperan mayores reducciones de estos subsidios.

A su vez, los aranceles a la importación fueron perdiendo importancia frente a otras preocupaciones que forman parte de la nueva agenda del comercio internacional, como son las barreras no arancelarias, los estándares privados, el cambio climático y los derechos y restricciones a las exportaciones.

Más aún, no sería extraño que durante la década en curso estos aranceles bajen, debido a las necesidades de abastecimiento de grandes importadores, como ocurrió con la UE con los aranceles para importar cereales en 2008. Sin embargo, los países importadores, tanto desarrollados como en desarrollo, mantienen fuertes resistencias para bajar los llamados escalonamientos arancelarios (mayor cuantía de impuestos a la importación a medida que aumenta el grado de procesamiento). Esta reducción es crítica para un país que desee aumentar el grado de procesamiento con que exporta sus productos. China, con sus acciones, también presiona fuertemente a favor de la primarización de las exportaciones de la Argentina.

Esta reducción en la importancia relativa de la amenaza a las exportaciones del sector más competitivo de la Argentina a nivel mundial, en conjunto con una amenaza creciente al sector industrial, que posee una menor capa-

cidad competitiva, influyó en la estrategia actual de negociaciones del país.

Es sabido que la Argentina ha priorizado la producción y exportaciones de manufacturas de origen industrial, principalmente los automotores, y gravado las del petróleo y de la mayor parte de los productos del sector agropecuario. Han sido excepciones a este tratamiento los vinos, biodiesel, carne aviar y harina de trigo, entre otros. En la página de la Fundación INAI pueden verse varios estudios, realizados por la Mag. Graciela Peri, que revelan las prioridades emergentes de las decisiones gubernamentales. Uno de ellos presenta cálculos comparados para varias de las cadenas de valor, excepto las referidas al ámbito de los servicios.

En coherencia con las prioridades concedidas en el ámbito de la producción interna, el gobierno argentino diseñó su posición en las negociaciones concentrándose en una postura defensiva en bienes industriales.

Esta defensa ha sido más tenaz por el abaratamiento de los costos de producción en países en desarrollo que producen con muy bajos costos laborales y con los cuales la Argentina no ha podido competir. A raíz de esto, la Argentina se ha tenido que encerrar en su mercado interno y depender de los acuerdos entre empresas, como es el caso de las automotrices, para exportar a destinos para los cuales sobran los dedos de una mano. Además, la defensa sin discriminación a la totalidad del sector industrial ha traído conflictos en las relaciones con nuestros principales socios comerciales, entre ellos la República Popular China y Brasil.

La Argentina adoptó una posición semejante en la negociación Mercosur-UE rechazando otorgar

concesiones que puedan desestimular las protecciones vigentes en materia de manufacturas de origen industrial. La posición dura de la UE para proteger sus producciones agrícolas sirve a la Argentina para no ceder internamente en materia de MOI.

Dadas las dificultades de negociar en el ámbito multilateral y birregional, la Argentina se inclinó por robustecer las negociaciones bilaterales con países que no le exigen renunciar a la defensa de sus MOI.

Para poder avanzar en la concreción de acuerdos comerciales beneficiosos con otros países es necesario que la Argentina precise su política de desarrollo industrial. El país tiene que insertarse en los productos y servicios en los cuales es y puede llegar a ser competitivo y generar empleos adicionales en el futuro. A tal fin debe diseñar una política industrial que los potencie. Mientras no lo haga continuará protegiendo a la totalidad de las ramas industriales, y rechazando propuestas de acuerdos que impliquen alguna concesión en esta materia.

El recientemente lanzado Plan Estratégico Industrial (PEI) puede constituirse en una iniciativa en este sentido, y llevar a que la Argentina modifique gradualmente su estrategia de negociaciones en lo que queda de la década. La identificación de una decena de sectores prioritarios a nivel de productos procesados, por parte del gobierno nacional, entre los cuales se incluyen los de origen agropecuario, podría conducir a una sintonía más fina, concentrando las protecciones industriales en algunos nichos con mayor potencial de desarrollar competitividad y empleo, y no en amplios sectores como en la actualidad. De ser así, la posibilidad de que se abra una ventana para las negociaciones en materia de productos originados en el agro sería mayor.

El país tiene que insertarse en los productos y servicios en los cuales es y puede llegar a ser competitivo y generar empleos adicionales en el futuro.

Algunas conclusiones

- 1 De acuerdo a las tendencias actuales, existen buenas perspectivas para el comercio internacional de productos agrícolas.
- 2 Un escenario mundial favorable no es suficiente para que la Argentina pueda tener un buen desempeño en el total del comercio mundial, y ni siquiera en el de productos del agro.
- 3 Si bien la Argentina tiene oportunidades, para aprovecharlas debe definir sus prioridades en materia de políticas productivas y comerciales.
- 4 Las negociaciones internacionales se encuentran estancadas, producto de un cambio en el escenario internacional que ha llevado a la desactualización del mandato negociador.
- 5 La estrategia de la Argentina en materia de negociaciones podría cambiar de prosperar las iniciativas del PEA y el PEI y favorecer la concreción de acuerdos comerciales.



EL SECTOR INDUSTRIAL HA SIDO UNO DE LOS POCOS ESLABONAMIENTOS RESULTANTES DEL ACTUAL PERFIL DE ESPECIALIZACIÓN AGRÍCOLA. SIN EMBARGO, LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA MUESTRA DIFERENTES GRADOS DE TRANSNACIONALIZACIÓN Y CONCENTRACIÓN DE LOS MERCADOS. ¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS FUTUROS?

LA RECUPERACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE MAQUINARIA AGRÍCOLA ESTRATEGIAS EMPRESARIALES Y GRADO DE INTEGRACIÓN NACIONAL EN LA PRODUCCIÓN

por
**PABLO
 LAVARELLO**
*Doctor en Eco-
 nomía Universidad
 Paris XIII**

De larga data en el país, vinculada desde sus inicios al desarrollo de la agricultura pampeana y con fuerte articulación regional, la industria de maquinaria agrícola atravesó a lo largo de los años sucesivas etapas de crecimiento y contracción asociadas a las dinámicas macroeconómicas y sectoriales. Durante el período más reciente, estas industrias experimentaron sucesivas reestructuraciones enmarcadas, por una parte, en los cambios en los contextos macroeconómico e institucional de la época (liberalización financiera, apertura comercial, apreciación cambiaria y la posterior devaluación), y por la otra, en cambios específicos asociados a la dinámica de los complejos agropecuarios, como el aumento de los precios internacionales de los commodities agrícolas y la difusión de modernos paquetes biotecnológicos en los principales cultivos de granos y oleaginosas.

La interacción entre los cambios en el sistema agronómico impulsados por nuevos paquetes biotecnológicos y la acumulación de competencias metal-mecánicas durante la industrialización sustitutiva de importaciones ha permitido al sector ser uno de los pocos eslabonamientos resultantes del actual perfil de especialización agrícola en la industria manufacturera. Sin embargo, al interior de la industria de maquinaria agrícola se evidencian dinámicas muy heterogéneas. A pesar de que ciertos subsectores de la misma han logrado insertarse como exportadores en segmentos específicos del mercado internacional, la industria presenta un déficit comercial persistente. Los procesos de racionalización de las empresas multinacionales del sector y las respuestas de las empresas locales frente a la difusión de nuevos paquetes agronómicos explican estas dinámicas diferenciadas.



(*) Investigador CEUR-CONICET. Docente UBA.

La industria de maquinaria agrícola como vector de difusión del progreso técnico en la agricultura

A partir de análisis históricos, Nathan Rosenberg estudió en profundidad el rol clave de la industria de bienes de capital en la difusión del progreso técnico en Estados Unidos en la segunda mitad del siglo XIX. El uso de maquinaria en el cortado y plegado de metales resultó en un conjunto de técnicas comunes que eran utilizadas en la fabricación de una variedad de productos aparentemente no relacionados. Este proceso posibilitó la división social del trabajo, y la emergencia de varias industrias especializadas en el diseño y producción de máquinas para una variedad de usos específicos, entre ellas la agricultura.

La industria de maquinaria agrícola (MA) en la Argentina constituye uno de los vectores en la difusión de las nuevas técnicas agronómicas y de las tecnologías genéricas complementarias en la agricultura. Este rol se encuentra determinado por sus capacidades para incorporar a los equipos distintas funciones para la aplicación de las nuevas técnicas de laboreo, agroquímicos y fertilizantes en el suelo, en una trayectoria de adaptación de diseños específicos a los nuevos requerimientos de los paquetes tecnológicos agrícolas.

Desde mediados de los años '90, el cambio tecnológico en el agro pampeano fue posible gracias a la adopción previa de las técnicas de siembra directa (SD). Estas técnicas están parcialmente incorporadas a la maquinaria agrícola, y consisten en sembrar reduciendo sustantivamente las actividades de labranza, sin roturar la tierra, con una sensible reducción en los costos de producción directos y del empleo. Con la adopción de semillas transgénicas a partir de 1996, se abre una nueva etapa de este proceso que explica la aceleración en la difusión de las técnicas de SD. La difusión de la siembra directa y el paquete soja-glifosato se tradujo en un cambio de los requerimientos de los distintos equipos y maquinarias agrícolas convencionalmente utilizadas, que resultaron en un conjunto de adaptaciones e innovaciones incrementales.

Tal como lo sistematiza la literatura de sistemas nacionales de innovación, este tipo de innovaciones incrementales son altamente intensivas en

aprendizajes con los proveedores y los usuarios. Existen ciertos segmentos de empresas locales que en el marco de una alta integración nacional han logrado aprovechar los aprendizajes interactivos con los proveedores de agropartes y una demanda local de maquinaria sofisticada. Por otro lado, existen otros segmentos dominados por filiales de empresas multinacionales que organizan su producción a escala global en las que la baja integración nacional limita estos procesos de aprendizaje y explica el déficit persistente del balance comercial del sector.

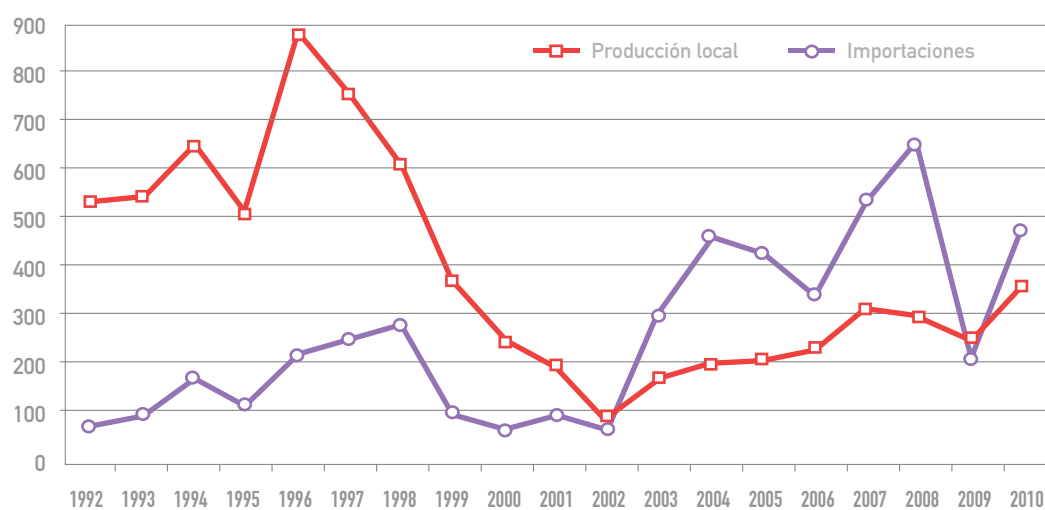
Inserción de la industria de maquinaria agrícola argentina en el mercado mundial

Pese a las oportunidades que brinda la agricultura pampeana para generar eslabonamientos hacia la industria de maquinaria agrícola, la Argentina presenta desde fines de los años '90 un déficit creciente en su balance comercial sectorial. La demanda local de maquinaria agrícola manifiesta un fuerte crecimiento a partir de la segunda mitad de los años '90, con un coeficiente de importaciones inferior al 30%. Hacia fines de la década este proceso se ve interrumpido por la caída de los precios agrícolas y la crisis de endeudamiento de los productores agropecuarios, al mismo tiempo que las principales empresas multinacionales del sector deslocalizan sus plantas de producción de tractores. Esto explica una creciente penetración de equipos importados (el coeficiente de importación comienza a crecer en 1997 y alcanza al 60% promedio en el período 2003-2007).

Esto se explica por las estrategias de las filiales de empresas multinacionales que dominan los segmentos de tractores y cosechadoras. En el año 2006 el 60% del déficit comercial sectorial se explicaba por las operaciones de las tres primeras firmas mundiales con presencia en la Argentina. Esta profundización del perfil extravertido del sistema productivo local está asociada a las estrategias de racionalización de las filiales y la relocalización hacia Brasil de las plantas por parte de las EMN de equipos autopropulsados.

A fin de ilustrar las modalidades de inserción internacional diferentes en los distintos subsectores, en el Cuadro N° 1 se presentan los déficits comerciales desagregados según tipos de productos. Mientras el subsector de cosechadoras y tractores muestra una inserción deficitaria, los subsectores de sembradoras y pulverizadoras han logrado revertir en los últimos años su déficit sectorial.

Desde el año 2006 se registró un incremento en las exportaciones de tractores y cosechadoras por los acuerdos realizados entre la Argentina y Venezuela, que no llegó a compensar el crecimiento acelerado de la demanda de importaciones impulsada por la expansión de la producción agrícola. Los subsectores de sembradoras y pulverizadoras muestran actualmente saldos

GRÁFICO 1. Maquinaria agrícola*: demanda local de equipos nacionales e importados (millones U\$S)


(*) Las estimaciones incluyen tractores, cosechadoras, sembradoras e implementos

Fuente: Elaboración propia en base a CAFMA-INDEC

comerciales superavitarios. Por su parte, existen rubros que logran disminuir el déficit comercial entre 1998 y 2008 como consecuencia de mayores exportaciones y en menor medida sustitución de importaciones. Estos son los casos de los implementos y agropartes, los silos, los equipos para ganadería, y cosechadoras para cultivos no pampeanos. Esto se explica, por un lado, por la capacidad de respuesta

de estas producciones a los cambios en los sistemas agronómicos locales, y por el otro, por un conjunto de acciones públicas y privadas orientadas a difundir los paquetes tecnológicos locales a otros países en desarrollo.

Como veremos en las secciones siguientes, cabe indagar cuáles son las configuraciones empresariales y su forma de articulación con el sistema nacional de innovación, que explican por qué ciertos subsectores de la misma industria lograron insertarse en forma competitiva mientras que otros profundizaron el déficit comercial en los últimos años.

CUADRO 1. Industria de maquinaria agrícola argentina: balance comercial por producto (Dólares corrientes)

	1998			2008		
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
Tractores	2.007.662	108.623.242	-106.615.580	19.905.710	258.424.428	-265.518.718
Cosechadoras	138.054	97.258.835	-97.120.781	19.751.998	280.599.804	-260.847.806
Otras cosechadoras	825.035	37.248.553	-36.423.518	13.342.714	39.655.926	-26.313.211
Sembradoras	2.377.733	11.838.784	-9.461.051	36.307.134	3.840.666	32.466.469
Pulverizadoras	1.594.341	9.149.935	-7.555.594	26.388.262	14.191.148	12.197.114
Equipos ganadería/tambo	3.538.299	36.328.205	-32.789.906	29.448.686	43.777.532	-14.328.846
Transporte de uso agrícola	20.081.844	70.825.254	-50.743.410	39.257.353	92.002.483	-52.745.130
Silos	225.547	11.368.994	-11.143.447	4.885.675	6.439.885	-1.554.210
Implementos y agropartes	20.748.861	164.455.967	-143.671.106	81.831.191	214.268.416	-132.438.225
Total	51.573.376	547.097.796	-495.524.393	271.118.723	980.200.287	-709.081.565

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INDEC

Configuración de la industria de maquinaria agrícola en la Argentina

La dinámica heterogénea de los distintos subsectores se encuentra asociada, por un lado, a las diferentes estrategias de las empresas frente al contexto competitivo, y por el otro, a las especificidades de sus articulaciones con proveedores, clientes e institutos tecnológicos.

La industria de MA muestra diferentes grados de transnacionalización y concentración de los mercados, que da lugar a diferentes tipos de estructuras organizacionales.

En las industrias de tractores y cosechadoras, buena parte de las empresas son filiales de EMN localizadas en el país desde los años '60. Se trata de productos de mayor complejidad relativa en los cuales la estandarización de partes y componentes posibilitan procesos de deslocalización de la producción que se profundizaron en los últimos 30 años. Durante los años '90, la apreciación cambiaria y la apertura comercial reforzaron la decisión de las casas matrices de trasladar las plantas de ensamblado a Brasil y centralizar las actividades tecnológicas en sus casas centrales. De las cuatro empresas líderes mundiales instaladas en la Argentina hasta el año 2010, sólo dos cuentan con filiales de producción (John Deere y Agco-Allis). En el caso de John Deere, en el que se habían desarrollado importantes capacidades locales, la empresa mantuvo en el país la fabricación de piezas y partes, en un proceso de racionalización global de las estructuras organizacionales. En el caso de Agco-Allis, se fabrican motores para el mercado regional, ensamblando una de las líneas de tractores para el mercado interno. Cabe destacar que en los últimos años se inició un proceso de sustitución de importaciones basado en negociaciones individuales con las casas matrices de las empresas multinacionales y algunas empresas nacionales en estos segmentos para aumentar el grado de integración nacional.

En contraste, las industrias productoras de sembradoras, pulverizadoras y de otros implementos se caracterizan por la ausencia de capital extranjero. En el caso de las pulverizadoras, dos empresas locales dominan el mercado (Metalfor y el Grupo Pla), alcanzando el 80% de las ventas. A pesar de ser empresas de tamaño mediano-grande, las posibilidades de entrada de

nuevas empresas son limitadas, y las estrategias se orientan hacia la diversificación y/o transnacionalización. Por su parte, la fabricación de sembradoras se caracteriza por una estructura de mercado más atomizada. Existen en la Argentina unas 50 empresas, casi en su totalidad pymes. El cambio en el sistema técnico y la expansión en la demanda de equipos de siembra directa se tradujeron en la entrada de numerosas empresas que previamente producían equipos más simples (implementos). Frente a las limitaciones en las capacidades productivas de las empresas más pequeñas, la fuerte expansión de la demanda de los últimos años impulsó la conformación de un oligopolio moderadamente concentrado, en el cual las cuatro primeras empresas facturan casi el 57% de las ventas de sembradoras y las ocho primeras el 84%. La principal empresa fabricante es Agrometal –empresa nacional mediana-grande creada en la década de los '50–, que desde 1992 se especializó en la producción de sembradoras, avanzando recientemente en una incipiente transnacionalización. Estas características de la estructura organizacional se traducen en diferentes grados de integración de los distintos subsectores, las industrias de grandes equipos autopropulsados muestran un menor grado de integración vertical, organizadas a partir de una división vertical del trabajo con los proveedores locales e internacionales de subconjuntos para el ensamble de conjuntos y productos finales. En contraste, los fabricantes de sembradoras y de agropartes muestran una

CUADRO 2. Industria de maquinaria agrícola argentina: estructura y estrategias según subsector

	TRACTORES	COSECHADORAS	SEMBRADORAS	PULVERIZADORAS	IMPLEMENTOS	AGROPARTES
Configuración empresarial						
Concentración ventas 2 primeras empresas (%)	66.4	53.5	39.6	86.2	atomizado	atomizado
% EMN en las ventas	80.3	74.3	-	-	-	motores
% empresas con bajo grado de integración	60.0	60.0	-	46.7	10.9	45.6
Estrategia tecnológica						
I&D / Ventas (%)	0.1	0.3	0.6	0.2	0.4	0.2
Capacidades y vinculaciones (% empresas)						
% con innovación organizacional	60	60	16.4	-	8.7	17.5
% vinculaciones externas dinámicas	-	-	50.0	13.3	47.8	55.6

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del proyecto PEC A-26 UNGS-FLACSO-IDRC y de entrevistas a empresas

Frente a las limitaciones en las capacidades productivas de los fabricantes de sembradoras más pequeños, la fuerte expansión de la demanda de los últimos años impulsó la conformación de un oligopolio moderadamente concentrado.


mayor integración. Las empresas de pulverizadoras presentan una situación intermedia en materia de integración vertical.

Esta diferenciación entre subsectores fabricantes de productos seriados insertos en las estrategias globales/regionales de las EMN y de subsectores fabricantes de productos específicos dominados por empresas locales da lugar a diferentes patrones de cambio tecnológico. En las producciones de cosechadoras y tractores –especializadas en el ensamble de motores– predominan las empresas filiales con altos niveles de competencias organizacionales reflejando un alto grado de modernización de las plantas, una baja proporción de empresas con departamento de I&D o de ingeniería y una relativamente baja propensión a la interacción con proveedores y clientes nacionales. Como contrapartida de esta baja articulación en redes nacionales, existe una alta calidad de las vinculaciones con la red de proveedores internacionales, acotando los efectos sobre el Sistema Nacional de Innovación. Por su parte, las industrias de sembradoras, agropartistas independientes e implementos se caracterizan por la baja proporción de empresas con altos grados de competencias organizacionales, la importancia de los aprendizajes proveedor-usuario con los agropartistas y proveedores de agricultura de precisión, y el predominio de capacidades de diseño e ingeniería acumuladas durante la industrialización sustitutiva. A partir de estas capacidades, las empresas fabricantes de sembradoras logran desarrollar productos en la mejor práctica –dosificación neumática de granos en sembradoras o instrumentos de agricultura de precisión– y explican su desempeño competitivo.

Conclusiones

Frente a las oportunidades asociadas a la expansión de la demanda internacional de *commodities*, la industria de maquinaria agrícola no ha logrado generalizar hacia la totalidad de sus actividades una dinámica sistémica de innovación estructurada en las capacidades de diseño e ingeniería local y en los aprendizajes interactivos. Las industrias de equipos autopropulsados, dominados por las filiales de las empresas multinacionales, explican el grueso del déficit comercial sectorial y no han generado aprendizajes locales entre proveedores y usuarios, hecho que limita la posibilidad de avanzar en un proceso de diversificación productiva a partir de la agricultura. En contraste, en el caso de las industrias de sembradoras e implementos, el carácter específico de la demanda y la producción en series cortas no es consistente con la estrategia de las empresas multinacionales. El bajo desarrollo de estándares de partes y componentes en estos segmentos da lugar a una industria integrada pero al mismo tiempo limita las posibilidades de economías de especialización.

A partir de la crisis del año 2009, como continuidad de la aplicación de un conjunto de medidas comerciales que buscaban limitar la entrada de importaciones, el gobierno ha avanzado en una política de negociación con las empresas multinacionales y empresas locales a fin de aumentar la integración nacional de productos y partes. Desde comienzos del año 2011 comenzó la elaboración del Plan Estratégico Industrial Argentina 2020, el cual comprende diez sectores industriales, entre ellos el de maquinaria agrícola. Para el caso de esta industria el plan permitiría articular los distintos instrumentos existentes en una estrategia diferenciada según segmento que propone, por un lado, orientar hacia la producción local el mercado interno dinámico en tractores y cosechadoras existente en nuestro país, y por el otro, consolidar el liderazgo tecnológico mundial en siembra directa y agricultura de precisión vía el aumento en su propensión exportadora de sembradoras y fertilizadoras, posibilitando el aumento de escala y la consolidación consecuente en los mercados internacionales. De lograr una mayor escala en los segmentos de equipos y sus proveedores, estarán dadas las condiciones para combinar, por un lado, los instrumentos de políticas selectivas de protección comercial a empresas líderes locales y filiales de empresas multinacionales, que aseguren un mayor grado de componente nacional, al mismo tiempo que se profundizan las políticas de clusters con la articulación de los distintos instrumentos horizontales a fin de explotar las complementariedades entre pymes del sector y densificar la trama productiva.



DESDE MEDIADOS DE LOS AÑOS '90 LA
INCORPORACIÓN DE LA SOJA TRANSGÉNICA
ALTERÓ EL MAPA DE LA PROPIEDAD Y USO
DE LA TIERRA EN LA REGIÓN PAMPEANA.
¿QUÉ ROL OCUPAN HOY LOS PEQUEÑOS,
MEDIANOS Y GRANDES PROPIETARIOS, Y
CUÁL LOS POOLS DE SIEMBRA Y LOS FONDOS
DE INVERSIÓN AGRÍCOLA?

por EDUARDO M. BASUALDO *Investigador del CONICET **

LOS PROPIETARIOS DE LA TIERRA COMO PROTAGONISTAS DEL ACTUAL PARADIGMA PRODUCTIVO DEL AGRO PAMPEANO

A

mediados de la década de 1990, la incorporación de la soja transgénica prácticamente en “tiempo real” con su desarrollo en los países centrales, así como su convergencia con un conjunto de nuevas formas de trabajo que se habían iniciado anteriormente, dieron lugar a la consolidación de un nuevo paradigma tecnológico que produjo un acentuado y sostenido crecimiento de la producción agrícola que se mantiene hasta nuestros días.

En ese contexto, entre 1994 y 2010 se expandió la producción y el área sembrada pasando de 40 a 92 millones de toneladas y de 19,6 a 30 millones de hectáreas, respectivamente, lo cual supone un crecimiento anual acumulativo del 5,4% en la producción y del 2,8% de la superficie sembrada. El ritmo de la expansión de la superficie sembrada es ciertamente llamativo porque teóricamente la producción agropecuaria luego de la fase de la mecanización en la segunda etapa sustitutiva no tenía nuevas tierras pasibles de ser incorporadas a la producción. No obstante, ello fue posible por dos procesos que convergieron en el tiempo. El primero de ellos fue la incorporación de la tierra de la región pampeana que había permanecido ociosa debido a la preeminencia de la rentabilidad financiera sobre la proveniente de

Entre 1994 y 2010 se expandió la producción y el área sembrada pasando de 40 a 92 millones de toneladas y de 19,6 a 30 millones de hectáreas, respectivamente.

la producción agrícola o ganadera entre 1977 y 1994. La segunda consistió en la relocalización de una parte de la producción ganadera en la periferia de la pampa húmeda y también en el desplazamiento de un conjunto de producciones regionales por parte de la soja, debido a su aptitud para ser producida en zonas más áridas aunque con una productividad significativamente menor.

Esa expansión del área sembrada tuvo no solamente un papel muy destacado en el sostenido incremento del valor de producción del agro pampeano, sino que también les permitió a los terratenientes de esa región –que conforman el núcleo central de esta producción– alcanzar una representación territorial “más nacional” debido a que la soja tiene aptitudes para ser producida en regiones no aptas para el resto de los cultivos pampeanos, pese a la acentuada tendencia a la expulsión de la actividad de mano de obra directa e indirecta. Esta característica influyó en la trascendencia que alcanzó el conflicto desatado a raíz de las retenciones móviles en 2008.

Es indudable el alcance que tuvo en este nuevo ciclo expansivo de la producción pampeana el desarrollo de la soja transgénica resistente al glifosato, pero no menos importante fueron las nuevas formas de trabajo e insumos –como el contratismo en un caso y los fertilizantes en el otro– y algunos de los grandes cambios estructurales de la década de 1990, como la privatización de las empresas públicas, que convergieron con esa innovación. Todo ello potenció fuertemente no sólo la productividad sino especialmente las economías de escala, elevando de esta manera la rentabilidad agrícola a través de la reducción de costos y permitiendo un ensanchamiento de la brecha entre la rentabilidad de los grandes productores versus la de los pequeños y medianos.

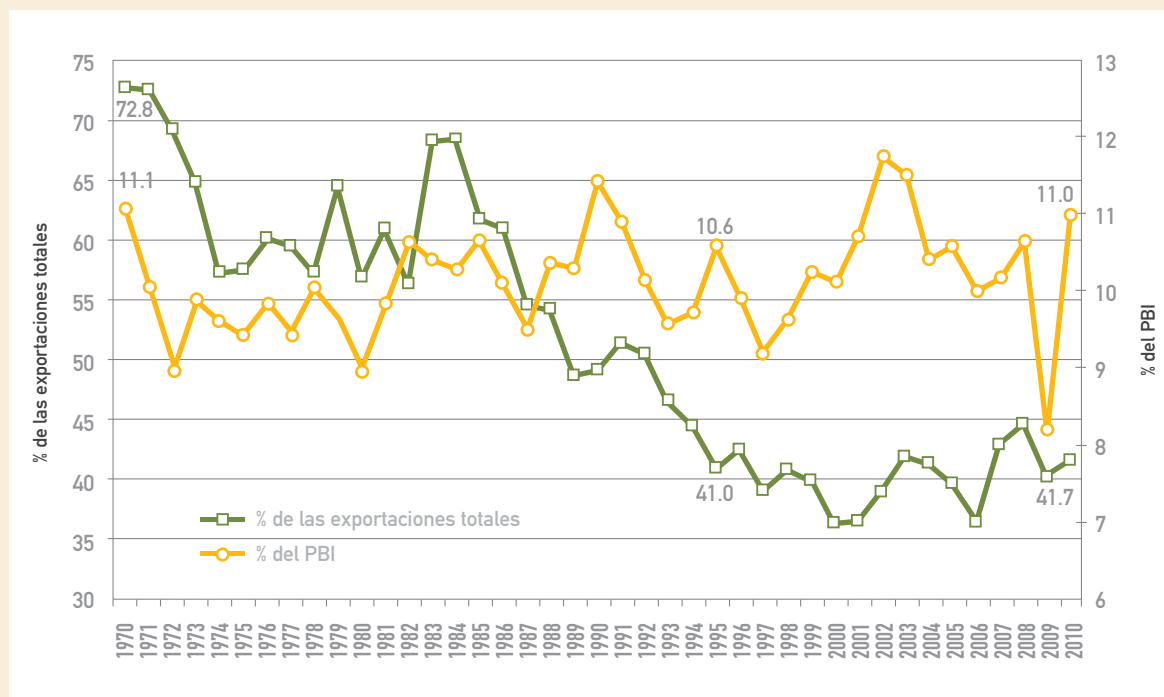
De esta manera, este nuevo paradigma productivo plasmó un proceso virtuoso sustentado en la obtención de economías de escala (reducción de costos a medida que aumenta la superficie trabajada) y de los rendimientos por hectárea, potenciando ambos procesos la rentabilidad de la explotación agrícola y el predominio de la percibida por los grandes terratenientes respecto de los de menor superficie trabajada.

No obstante el indudable dinamismo que exhibe este nuevo ciclo del agro pampeano, su incidencia relativa en los grandes agregados macroeconómicos ha sido realmente modesta y casi sorprendente si se tienen presente las declamaciones y aspiraciones de los referentes sectoriales. Específicamente, tal como se verifica en el gráfico N° 1, en la participación del sector agropecuario, silvicultura, caza y pesca en el PBI desde 1970 a la actualidad, se percibe que esa notable expansión productiva le permitió a esta actividad mantener su participación en la generación de valor agregado, con sus más y sus menos, en alrededor del 11%. Ciertamente, esta notable estabilidad en la incidencia relativa sectorial no se originó sólo en factores endógenos sino que estuvo influida por etapas económicas muy disímiles ya que durante la década de los '80 y el primer quinquenio de los años '90 la incidencia del proceso de desindustrialización fue notoria, y a partir de 2002, por el contrario, influyó el hecho de que la expansión del PBI fuera equivalente al de esta actividad.

Por otra parte, la incidencia de los productos pampeanos en las exportaciones totales del país desde 1970 en adelante exhibió una profunda retracción hasta mediados de los '90, al caer del 72,8% al 41% de las ventas externas totales. De allí en adelante, la consolidación del paradigma sojero le permitió al agro pampeano solamente mantener su participación en las exportaciones totales alrededor de ese 41%, más allá de los desvíos coyunturales.

Es decir, este ciclo expansivo sólo le alcanzó al agro para estabilizar su participación en el PBI y en las exportaciones en los niveles alcanzados al comienzo del mismo, sin poder recuperar el terreno perdido anteriormente, especialmente en términos de las ventas externas. Esta situación, que a esta altura de los acontecimientos puede considerarse como un fenómeno estructural, tiene una notable importancia económica y política porque implica un debilitamiento del papel irremplazable que tuvieron las exportaciones pampeanas durante la industrialización sustitutiva como proveedoras fun-

GRÁFICO 1. Incidencia de las exportaciones de productos pampeanos y del PBI agropecuario en los respectivos totales



Fuente: Elaboración propia sobre la información de CIFRA y de la CEPAL

damentales de las divisas a través del comercio exterior, lo cual les permitía a quienes ejercían el predominio sectorial contar con una notable capacidad de imponer sus intereses en términos de las políticas económicas.

En el contexto de estos claroscuros que exhibe el actual paradigma productivo del agro pampeano han surgido básicamente dos interpretaciones acerca del sujeto social que protagoniza este ciclo de expansión productiva.

La primera de ellas consiste en afirmar que este proceso produjo nada menos que la pérdida por parte de los propietarios en general –no de una fracción del capital agrario sino de todas ellas– de las decisiones estratégicas que guían su producción, que se habrían desplazado a las denominadas “tramas productivas”, y específicamente dentro de ellas al contratista en tanto es quien aporta en buena medida la maquinaria y equipo para las labores productivas. Estos enfoques –que básicamente intentan dar por terminado

Este nuevo paradigma productivo plasmó un proceso virtuoso sustentado en la obtención de economías de escala (reducción de costos a medida que aumenta la superficie trabajada) y de los rendimientos por hectárea.

un debate con tanta densidad histórica y actual como es el relativo a la propiedad de la tierra– confunden la mejora de los instrumentos y alternativas tecnológicas y productivas de que dispone actualmente la empresa agropecuaria con un desplazamiento de las decisiones estratégicas en términos de uso del suelo, formas de trabajo y maximización de la rentabilidad a quienes en realidad prestan servicios a la misma y están subordinados a las decisiones de los propietarios.

Otra línea interpretativa, quizá más política que académica, porque hay muy pocos estudios sobre el tema, se refiere a la irrupción de nuevas formas de producción de carácter financiero (los *pools* de siembra y los fondos de inversión agrícola) que les aseguraban a los inversores que adquirirían una

cuotaparte un rendimiento que igualaba o superaba a las inversiones financieras. Con ese capital los *pools* y fondos de inversión arrendaban tierras en la región pampeana para producir diferentes productos. Desde este punto de vista se señalaba que estas nuevas formaciones se constituían en actores centrales en la producción agrícola y generaban el desplazamiento de los pequeños y medianos productores mediante el arrendamiento de sus tierras, los cuales pasaban a ser “rentistas puros”.

Esta caracterización implicaría postular que el liderazgo de esta nueva forma de producción desplaza a la figura del propietario como el principal protagonista productivo y que, tan importante como esto, supone la disolución del predominio de la oligarquía pampeana o, al menos, que su presencia ya no es determinante en las producciones sectoriales más rentables, lugar que ocuparían los capitales ajenos al sector que controlan esta nueva forma de producción.

En principio, esta última explicación es más plausible que la mencionada anteriormente porque uno de los fenómenos de mayor envergadura que se expresa en términos de la tenencia de la tierra es el arrendamiento, fenómeno que cobra fuerza a partir de la exacerbación de las economías de escala, proceso que fue mencionado anteriormente y que incrementa la rentabilidad a partir de una disminución del costo de producción originado en el aumento de la superficie trabajada.

Sin embargo, la comparación de los resultados censales del último relevamiento anterior a la consolidación sojera (1988) y el primero después de la misma (2002), permite cuantificar este fenómeno en las provincias que integran la región pampeana (cuadro N° 1). Los resultados obtenidos corroboran la hipótesis acerca del incremento significativo de los arrendamientos en estas provincias, alcanzando en 2002 a prácticamente 21 millones de hectáreas, lo que representa aproximadamente el 30% de la superficie total. Esta primera aproximación a la evolución del modo de explotación de la tierra permite comprobar que las haciendas tomadas en arrendamiento son minoritarias respecto de las que son trabajadas por sus propietarios, lo cual descarta que los capitales extrasectoriales, como los fondos de inversión, sean predominantes. No obstante, la superficie comprometida por ellos es lo suficientemente importante como para cuestionar el claro

CUADRO 1. Incidencia de los arrendamientos* en la superficie pampeana total**

	1998		2002		DIFERENCIA 2002-1988 (miles de Has)
	MILES DE Has	%	MILES DE Has	%	
Sup. total provincial	70.749	100,0	68.371	100,0	-2.378
Sup. arrendada total	15.616	100,0	20.779	100,0	5.163
Sup. arrendada / Total		22,1		30,4	

(*) El concepto de arrendamiento abarca todas las formas de cesión de tierra entre los que se encuentra el propio arrendamiento, la aparcería, el contrato accidental, etc.

(**) La región pampeana está integrada por las siguientes provincias: Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, La Pampa y Entre Ríos.

CUADRO 2. Distribución de los arrendamientos de propietarios y no propietarios según estrato de tamaño de las explotaciones*

	TOTAL ARRENDAMIENTOS		ARRENDAMIENTO PROPIETARIOS		ARRENDAMIENTO NO PROPIETARIOS	
	MILES DE Has	% ACUMULADO	MILES DE Has	% DEL TOTAL ARRENDADO	MILES DE Has	% DEL TOTAL ARRENDADO
0 / 500	4.799	23,9	2.480	51,7	2.319	48,3
500,1 / .1500	5.893	53,4	3.617	61,4	2.276	38,6
1.500,1 / 2.500	2.710	66,9	1.449	53,5	1.261	46,5
2.500,1 / 5.000	2.887	81,3	1.485	51,4	1.402	48,6
5.000,1 / 10.000	2.119	91,9	987	46,6	1.132	53,4
Más de 10.000	1.630	100,0	1.092	67,0	538	33,0
Total	20.779		11.525	55,5	9.254	44,5

(*) En el total constan los resultados censales finales. No obstante, es pertinente señalar que la suma de la superficie de los estratos difiere de esos totales censales (son menores) debido a los recaudos tomados por el Indec para respetar el secreto estadístico cuando presenta la información provincial por estrato.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los Censos Agropecuarios de 1988 y 2002 del Indec.

predominio que tradicionalmente ejercieron los propietarios en el agro pampeano. Esto sería así, siempre y cuando esa superficie fuera trabajada mayoritariamente por capitales extrasectoriales que invierten en la actividad para obtener la cuantiosa renta agraria derivada del modelo sojero.

En este contexto, en el cuadro N° 2 se determina la distribución de los arrendamientos entre propietarios y no propietarios según estratos de tamaño. Sin realizar una descripción detallada de los resultados obtenidos sino extrayendo su contenido fundamental, se puede afirmar que los mismos son contundentes y al mismo tiempo sorprendentes.

La primera comprobación indica que son propietarios los principales tomadores de tierra en arrendamiento tanto en el total (55,5% de la superficie arrendada) como en los diferentes estratos de tamaño (entre el 51,4 % y el 67% de la misma), salvo el anteúltimo. Esto significa que el arrendamiento no sólo es minoritario en la región pampeana (30% de la superficie) sino que un poco más de la mitad es trabajada por propietarios, que de esa manera estarían uti-

lizando aproximadamente el 85% de la superficie agropecuaria pampeana, mientras que los capitales extrasectoriales trabajan el 15% restante.

La segunda conclusión que se desprende de la información disponible es igualmente relevante y permite extraer varias hipótesis que tienen un elevado grado de probabilidad de expresar la realidad: la misma consiste en que la importancia de los estratos en términos de superficie arrendada desciende a medida que aumenta la extensión de los mismos. Más aún, los dos primeros estratos (hasta 1.500 hectáreas) son predominantes tanto en el total de los arrendamientos como en los contraídos por los propietarios y por los no propietarios.

LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA ARGENTINA EN EL LARGO PLAZO

UN RECORRIDO POR LA HISTORIA DEL AGRO ARGENTINO, DESDE SUS ORÍGENES HASTA NUESTROS DÍAS. LOS INTERESES MAYORITARIOS EN CADA ÉPOCA, LOS PRINCIPALES PROBLEMAS, LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES Y EL ROL DEL ESTADO. LAS POLÍTICAS PARA CADA MOMENTO Y LAS PERSPECTIVAS FUTURAS.



por
NOEMI M.
GIRBAL-BLACHA
*Doctora en Historia
por la UNLP **

(*) *Doctora Honoris Causa por l'Université de Pau et Pays de l'Adour (Francia). Conicet-CEAR /UNQ*

La Argentina es un país de casi tres millones de kilómetros cuadrados con una economía de origen pecuario (cueros, sebo, tasajo) hasta promediar el siglo XIX, siendo su máxima expresión corporativa la Sociedad Rural Argentina, creada en 1866 para representar los altos intereses ganaderos. Hacia fines de esa centuria se convierte en una nación agroexportadora, receptora de inmigración masiva y capital externo, donde la posesión de la tierra otorga poder político y es símbolo de prestigio social; gobernada por una elite de “liberales en lo económico pero conservadores en lo político”. Su identidad, construida mirando a Europa y de espaldas al pasado aborigen, encuentra entonces su etapa de consolidación. Una vez resuelta, en 1880, la federalización de Buenos Aires, se organiza el poder político basado en una “alianza de notables” que expresa la suma de algunas voluntades provinciales y organiza una estructura política de alcance nacional. Se inaugura la etapa de la “paz y administración” que se esfuerza por legalizar el poder y pacificar el país, para transformar los perfiles criollos de la Argentina “gran aldea”. Los sectores terratenientes del litoral conjugan sus intereses con los de los inversores, exportadores, importadores y agroindustriales del interior para hacer posible la Argentina del “progreso indefinido”, pero desigual.

La estadística expresa el *boom* de “la revolución en las pampas” y “el progreso argentino” en coexistencia con la consolidación del régimen de arrendamientos, la falta de crédito agrícola, el monopolio de la mecanización rural y una comercialización cerealera concentrada y dependiente de consignatarios, acopiadores y grandes exportadores (Bunge y Born, Dreyfus y Cía., O. Bemberg y Huni Wormser). Los efectos de la política oligárquica y la coyuntura financiera internacional conducen al “apogeo y crisis del liberalismo” hacia 1890, cuando se desata la crisis monetaria y fiscal que, unida a la inestabilidad política, derivan en el primer llamado de atención para el modelo implementado por estos hombres de la Generación del 80. Los conflictos agrarios cobrarán envergadura con el inicio del siglo XX y en 1912, luego de los efectos del “Grito de Alcorta” (Santa Fe), se crea la Federación Agraria Argentina como expresión de los arrendatarios rurales de la región cerealera.

En la década de 1960, los representantes de los grandes productores rurales acusan a la política peronista de la descapitalización del agro y su estancamiento, ignorando los ventajosos créditos recibidos.

La posguerra también dejará sentir sus efectos cuando criadores e invernadores ganaderos deban afrontar los bajos precios que los frigoríficos de capital estadounidense y británico pretenden pagar por el ganado mestizado y que terminarán por mostrar el poder del capital externo cuando en 1924 la legislación que procura sostener los precios a favor de los criadores deba ser derogada.

La crisis de 1929 afecta a todo el mundo occidental. En la Argentina coincide con el fin del paradigma del crecimiento hacia afuera. Los efectos económico-financieros se expresan también en alteraciones en la escala de valores vigentes (ahorro, propiedad, orden) y en la mentalidad colectiva. Crisis de identidad, de dependencia, de distribución, de participación y de legitimidad del poder político se conjugan para dar cuenta de la necesidad de cambios, mientras se activan los nacionalismos económicos en el mundo. Se realinea el mercado internacional y se fortalece el bilateralismo, las políticas deflacionistas persiguen la liquidación de *stocks*, los precios de los productos primarios se desploman, la desocupación se generaliza, se activa la polarización social y el Estado liberal entra en crisis.

La máxima inflexión de la crisis en la Argentina ocurre en 1932. Se anuncia la presencia del Estado keynesiano (1936) con su papel inductor, mientras el empirismo del New Deal de Roosevelt innova el ambiente liberal estadounidense, para reactivar la economía mediante el aumento de la demanda y el estímulo de la deflación bajo la regulación estatal. En un país receptivo a los cambios de precios en el mercado mundial y a las variaciones en el comercio internacional, con poca capacidad de consumo interno, como ocurre en el caso argentino y otros de Latinoamérica, los mecanismos transmisores de la crisis internacional, el viraje proteccionista y el régimen de preferencia imperial británico impactan en el modelo agroexportador.

En la Argentina la implementación del control de cambios en 1931, las mutaciones políticas internas y la depreciación de la moneda acompañan la industrialización por sustitución de importacio-

Las grandes y tradicionales corporaciones como la Sociedad Rural Argentina, creada en 1866, saben de la importancia de sus orígenes y hacen uso del pasado a la hora de justificar sus reclamos ante el Estado.

nes, conjugándose con el bilateralismo comercial expresado en la firma del Tratado Roca-Runciman (1933) y el Acuerdo Anglo Argentino (1936). Se derrumba el sistema multilateral de comercio y pagos. La mayor flexibilidad del sistema monetario promueve la reforma bancaria de 1935 y se crean el Banco Central de la República Argentina –con capitales mixtos– para fijar la emisión monetaria y la tasa de interés, y el Instituto Movilizador de Inversiones Bancarias, destinado a movilizar los activos fijos. El Estado avanza subsidiando a la economía agraria y crea, a partir de 1933, las Juntas Reguladoras (Granos, Carnes, Vinos, Yerba Mate, Azúcar, Algodón). Sostener los precios de los productos del agro, evitar ventas apresuradas por la desvalorización de la moneda, asegurar la rentabilidad del productor, son los propósitos esenciales de estas medidas. Los sectores rurales pampeanos se reorganizan corporativamente y se forman la CAP (Corporación Argentina de Productores de Carnes) y la CARBAP (Confederaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa).

Pasado el primer trienio de los años '30 los precios de los cereales mejoran ante la sequía estadounidense. La economía argentina se recupera; pero nuevamente la sombra de la recesión se proyecta con el estallido de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Frente a un comercio mundial limitado y un creciente sector industrial, se busca restaurar la hegemonía agroexportadora. Esa intención se expresa en el Plan de Reactivación de la Economía Nacional presentado por el ministro Federico Pinedo ante el Senado de la Nación en 1940. Es el primer documento de Estado donde se procura modificar parcialmente la estrategia de desarrollo económico vigente, conciliando industrialización y economía abierta, fomentando el comercio con los Estados Unidos y promoviendo un mercado de capitales. La propuesta es tardía y vacilante, pero atiende al mercado interno y procura anticiparse a los efectos de la posguerra salvaguardando a los grandes productores agrarios. La confrontación política anula este desafío. El plan se frustra cuando no se aprueba en el Congreso nacional. La política impone sus reglas a las decisiones económicas.

En febrero de 2007 la ampliación de subsidios alcanzaría también –no obstante el discurso– a los sectores del agro. Una sustancial mejora en la refinanciación de los pasivos de unos 4.500 productores rurales y los ajustes en los precios de las carnes son una respuesta contundente desde el gobierno a los pedidos del campo.

En la posguerra las prósperas condiciones del país ante una coyuntura internacional que le resulta favorable –especialmente hasta 1949– promueven las reformas socioeconómicas emprendidas desde la Secretaría de Trabajo y Previsión y, desde 1946, por la gestión gubernativa de Juan Perón. Se favorece la redistribución del ingreso ante el diagnóstico efectuado por el Consejo Nacional de Posguerra. La propuesta de una “economía cerrada” –más discursiva que real– puesta al servicio de la “justicia social” surge de las condiciones de un país acreedor, pero también como parte de una decisión política del Estado dirigista, nacionalista y planificador, que pone la economía al servicio de amplios sectores de la sociedad. El mercado interno, fortalecido por una política económica incluyente, permite una nueva alianza de clases entre la pequeña y mediana burguesía industrial y los obreros, para convertirse en el eje de la planificación económica quinquenal de 1947.

La opción mercadointernista del peronismo va más allá de la sustitución de importaciones; controla precios, cuenta con un sistema financiero nacionalizado (desde 1946), mejoras sociales,

crédito destinado a la producción y un uso estratégico del sector agropecuario para dar impulso a la pequeña y mediana industria nacional, sin desamparar financieramente a los sectores económicos más tradicionales del país. Desde el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) la comercialización de los productos agrarios (monopolizada por este organismo autárquico desde 1946) permite promover la industria argentina liviana con recursos genuinos cuando la diferencia entre los altos precios internacionales agrícolas y los precios mínimos pagados al productor rural por el IAPI es derivada al sistema bancario nacionalizado y –a su vez– distribuido como crédito a la producción industrial y agroindustrial con bajas tasas de interés y largos plazos de reintegro.

Hacia 1950 la coyuntura mundial cambia y el plan quinquenal (1947-1951) sufre los efectos. La pendular “tercera posición” decae y el gobierno nacional recurre al capital externo. Queda al descubierto que “la financiación subsidiada permitió el surgimiento y la capitalización (¿sobrecapitalización?) de una clase empresaria nacional, pero sin duda fue incapaz de establecer un mecanismo permanente de financiación a largo plazo”. El campo como expresión de todos sus sectores se constituye nuevamente en la alternativa para la reorientación económica y para superar el deterioro en los términos del intercambio. Los proyectos de reforma agraria anunciados por el peronismo desde 1944 y durante la campaña electoral son una utopía. En su reemplazo se prolonga la política de suspensión de los desalojos de campos, manteniendo estables las propuestas del Estatuto del Peón (1944), mientras el IAPI revierte su función de fomento industrial para convertirse –mediante

Agronegocios, bicom bustibles, engorde de ganado a granos, cultivo de soja sobre rastrojo de maíz, mejora del trigo y el maíz en el norte del país, tanto como los cultivos asociados, son desafíos incluidos en la agenda pública del oficialismo hasta hoy.

un fuerte endeudamiento con el sistema bancario oficial— en un organismo de subsidio al sector rural en todo su espectro social (propietarios, terratenientes, arrendatarios, aparceros).

Dos malas cosechas consecutivas frustran las expectativas oficiales y en 1952 se produce el “*crack* del Estado de Bienestar”. La inflación acompaña a la economía argentina. Sin crédito internacional, “la Argentina sólo podía pagar sus importaciones a través de sus exportaciones de materias primas”; pero la producción agrícola aparece diezmada por la sequía y resulta difícil la importación de insumos para sostener la industria nacional. En 1952, el flamante segundo gobierno de Perón aparece jaqueado por la crisis. Pone en vigencia el Plan de Emergencia Económica, redoblando la apuesta de la “vuelta al campo”. La consigna gubernamental dirigida al conjunto de la sociedad argentina es: producir y ahorrar más, consumiendo menos.

El frágil equilibrio político acompaña la oscilante

economía del país al promediar la década de los '50. La sociedad argentina se fractura entre peronistas y antiperonistas más allá de la destitución de Juan Perón. Se busca la estabilización en los precios nominales en medio de un proceso inflacionario que no cede. Los sectores rurales se organizan ahora en Coninagro (Confederación Intercooperativa Agropecuaria, Cooperativa Limitada). El Banco Central interviene para financiar el déficit fiscal. La CEPAL, en su explicación sobre el estancamiento económico de América latina, responsabiliza de ese efecto a la estructura de la propiedad de la tierra, reclamando el aumento de la producción agraria y el descenso en los costos de producción. Propone como herramienta el uso de la tecnología rural. En la década de 1960, los representantes de los grandes productores rurales acusan a la política peronista de la descapitalización del agro y su estancamiento, ignorando los ventajosos créditos recibidos.

La situación mundial durante los años de 1970 marca una nueva etapa crítica para países como la Argentina. Se frena drásticamente el crecimiento económico internacional y se emprende el ajuste para afrontar los reveses del sistema: el derrumbe del orden monetario de Bretton Woods, los bruscos incrementos en los precios de los energéticos desde los países de la OPEP y el abrupto ascenso de la inflación. Estas variables y los vaivenes de los mercados financieros mundiales inciden en los términos del intercambio, y obligan a cambiar los objetivos e instrumentos de la política económica en tiempos del Estado Burocrático Autoritario, desde 1966. En 1973, con el retorno del peronismo, el flujo de capitales hacia los países en desarrollo es creciente y fluido. Coexiste con una vertiginosa fuga de capitales nativos que opera como un factor importante a la hora de sostener un crecimiento en forma de créditos bancarios a tasas de interés flotantes que también alcanzan al agro. El sujeto agrario se desdobra y quienes son propietarios de la tierra no son necesariamente los dueños de la tecnología. La figura del contratista en el campo se afianza.

A una política monetaria y fiscal expansionista, aumentos salariales y controles de precios que caracterizan a la gestión peronista (1973-1975), le sucede desde marzo de 1976 el monetarismo friedmaniano. La “restauración ortodoxa” conduce a la devaluación. Los salarios reales se reducen y se incrementa el déficit gubernamental, mientras se abandonan los precios regulados, se suprimen los subsidios y se adopta una política monetaria restrictiva,

La Argentina rural parece distinguir jerárquica y definitivamente la agricultura familiar de los agronegocios a los cuales apuesta como uno de los pilares de su política económica, más allá del discurso.

bajan los aranceles, liberalizándose el control de cambios. El “proyecto industrialista” es demolido y se inaugura un proceso de profundos cambios en la estructura productiva junto a nuevos desequilibrios en las finanzas públicas y en el balance de pagos, generando mayor desigualdad social y deterioro laboral. La puja distributiva se acentúa y se localiza entre el sector de bienes y servicios y la actividad financiera. La economía entra en una recesión profunda, con fuertes obligaciones de intereses y retrasos en el pago de la deuda externa, mientras la crisis de hegemonía se hace más aguda.

La transnacionalización de la agricultura, el estilo tecnológico pampeano adoptado en las economías del interior y la exportación de alimentos por los países desarrollados modifican desde los años '70 las tradicionales características del mercado y estrangulan las posibilidades habituales de los países agropecuarios. Se suman a esta coyuntura la sofisticación financiera, con la desregulación institucional, y la persistencia de la inflación. La estabilización se asocia a los precios controlados y no al buen nivel de actividad económica. El agro, una vez más, toma un lugar central en la economía nacional. El sistema financiero diseñado en 1977 se acelera, la consolidación de las deudas empresarias y la liquidación de entidades financieras entre 1980-81 son sólo el principio de una solución precaria que el retorno a la democracia, en 1983, no podrá remontar fácilmente.

Desde la Primera Guerra Mundial los economistas dan cuenta de 16 ciclos recesivos en el país, con una duración que nunca supera los tres años. En el 2001, con la pesada herencia de un período recesivo profundo y un índice de desempleo del 23% (a diferencia del 8% registrado en los años '30), en “los espejos históricos de la crisis argentina” aparece –con los inicios de este siglo XXI– la imagen de una nación sumida en un deterioro profundo, en medio de una orfandad internacional, en default público y privado, con un sistema financiero quebrado y problemas institucionales. Era insuficiente pensar que con políticas ortodoxas la crisis podría superarse.

La competencia por la provisión de los mercados se acentúa. Nuestro país se ve obligado a ser creativo y aumentar la eficiencia agraria, mientras brega por reducir el proteccionismo internacional. Busca nuevamente el apoyo oficial, pero los tiempos han cambiado aun para los omnipresentes sectores rurales. Las grandes y tradicionales corporaciones como la Socie-

dad Rural Argentina, creada en 1866, saben de la importancia de sus orígenes y hacen uso del pasado a la hora de justificar sus reclamos ante el Estado, aunque su poderío haya disminuido por la importancia de los inversores extranjeros en nuestro medio rural. Ocurría en julio del 2006, cuando “el gobierno dejó sin funcionarios la inauguración de La Rural”, la exposición que anualmente se reúne en Palermo y que vivirá –entonces– una situación inédita en 120 años de la muestra. El Estado nacional, sin reprobar, dejaba expuesta su resistencia a los reclamos de este poderoso empresariado y explicitaba la tensión existente. Aunque el titular de la entidad, fiel al estilo corporativo, evitaba confrontar con el presidente Néstor Kirchner, apelaría –casi al final de sus palabras inaugurales– al diálogo. El discurso que leyó (de los dos que había llevado preparados) se iniciaba con largos párrafos dichos en 1875 en la primera Exposición Rural por un funcionario del por entonces presidente de la Nación, Nicolás Avellaneda. Así, ponía de manifiesto la ausencia oficial y una situación inocultable: que en la Argentina, históricamente, el agro no podía ser omitido por el poder político, al menos no en silencio. Los números del campo indicaban que el 54,05% del área plantada y la mayor inversión por hectárea correspondían a la soja, seguida de lejos por el trigo (15,93%) y el maíz (14,08%). Una situación que se ha mantenido en el tiempo más allá de los conflictos.

En febrero de 2007 la ampliación de subsidios alcanzaría también –no obstante el discurso– a los sectores del agro. Una sustancial mejora en la refinanciación de los pasivos de unos 4.500 productores

rurales y los ajustes en los precios de las carnes son una respuesta contundente desde el gobierno a los pedidos del campo. Los productores insisten en los precios diferenciados que distingan entre la exportación y el mercado local. Las compensaciones estatales al sector se postulan como la salida más oportuna.

El pasado y el presente suelen mostrar continuidades, además de algunas fracturas. Uno de los ejemplos lo constituye el agro argentino, que da muestras irrefutables de las permanencias que el discurso, los gestos, las acciones y aun las imágenes registran, como parte de una misma ecuación en el concierto nacional vigente, aquella que vincula el agro y la política. El primero aparece enlazado en los últimos años a la sociedad del conocimiento, cuando –por ejemplo– el ingeniero agrónomo de Carlos Casares y uno de los mayores empresarios de la soja en tiempos de consolidación de la siembra directa, Gustavo Grobocopatel, que trabaja unas 110.000 hectáreas en la Argentina, Uruguay y Paraguay, resultara elegido por Harvard, en el 2007, como “uno de los casos de negocios del año”. Una decisión que resultaba producto de su vinculación a la tecnología de alto nivel.


A fines de ese año, por su parte, el gobierno de Cristina F. de Kirchner establece nuevas alícuotas en las retenciones a las exportaciones: 35% para la soja, 28% para el trigo y 25% para el maíz. Agronegocios, bicombustibles, engorde de ganado a granos, cultivo de soja sobre rastrojo de maíz, mejora del trigo y el maíz en el norte del país, tanto como los cultivos asociados, son desafíos incluidos en la agenda pública del oficialismo hasta hoy. La Argentina

rural parece distinguir jerárquica y definitivamente la agricultura familiar de los agronegocios a los cuales apuesta como uno de los pilares de su política económica, más allá del discurso. Las particularidades sectoriales en el campo argentino, acompañan esta evolución.

Hoy, cuando la soja pone en el tapete de las discusiones los beneficios y perjuicios de un cultivo que, concentrado en pocas manos desde los años '90, separa definitivamente a los dueños del suelo de los productores y exportadores, de espaldas a las repercusiones ambientales y ecológicas; cuando la ganadería argentina sufre con frecuencia el impacto de los cambios en la demanda externa y en la dieta de argentinos y extranjeros; cuando las inundaciones o sequías obligan a reorientar la producción agraria; cuando los bajos precios pagados por la producción lechera atrofian el sector, el campo de la mano de la tecnología sigue siendo una opción imprescindible para la economía nacional. Los pequeños y medianos agricultores, finalmente excluidos de algunos beneficios que planteara el proyecto corregido, que durante 2008 presentara el Ejecutivo nacional ante el Congreso de la Nación, y que culminara en la abortada resolución 125, coronó mayores retenciones a las exportaciones agrarias pero también desdoblado las cargas conforme al rango del productor. La soja se convertía en “la gran apuesta del año 2009” y también de los tiempos bicentenarios.

El desafío actual es entender la cuestión socioeconómica en perspectiva, cuando se piensa en la “bio” Argentina asociada a los combustibles, para poder caracterizar la complejidad del mundo agroeconómico, su heterogeneidad, con una creciente aproximación al quehacer científico-tecnológico como parte de sus negocios, pero también se deben rescatar sus continuidades y su coherencia para con las alianzas entre el agro, la industria asociada a él –que hoy profesionaliza la gestión– y los gobiernos de turno. Mientras tanto, el espectro social agrario se hace cada vez más heterogéneo y desigual. Así, se sostiene que “las posibilidades de supervivencia de los chacareros pampeanos están siendo seriamente amenazadas” como una forma de comprender la dislocación del espacio de pertenencia y la necesidad de desarrollar estrategias de adaptación ante una estructura social agraria cada vez más compleja.

AGRICULTURA, IMAGINARIOS Y TERRITORIOS REVISANDO LA DIMENSIÓN FAMILIAR EN EL ESCENARIO AGRO-RURAL CONTEMPORÁNEO



LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y PRODUCTIVOS EN EL ÁMBITO RURAL EN LOS ÚLTIMOS VEINTE AÑOS TUVIERON EFECTOS DETERMINANTES SOBRE LA ESTRUCTURA SOCIAL Y LAS REPRESENTACIONES SIMBÓLICAS SOBRE LO QUE ES EL CAMPO. LOS NUEVOS ACTORES, SUS SIMILITUDES Y SUS DIFERENCIAS. EL ROL DEL TERRITORIO.



por
**VALERIA
HERNÁNDEZ**
*Doctora en
Antropología
Social **

() Investigadora en el Institut de Recherche pour le Développement (Francia). Profesora en la UNSAM y en PLIDER (Argentina)*

Según las propias instituciones agropecuarias, hacia mediados-fines de los '90 comienza un cambio tan profundo y radical en el universo rural que reconfiguró totalmente la propia visión de mundo, instalando un "nuevo paradigma". La así llamada "segunda revolución de las pampas" tuvo efectos determinantes sobre la estructura social y las representaciones simbólicas que organizaban el imaginario rural y urbano sobre lo que es "el campo".

Desde el punto de vista cuantitativo, según surge de la comparación entre el Censo Nacional Agropecuario de 1998 y el de 2002, las explotaciones totales disminuyeron y aumentó el tamaño medio de las mismas (21% y 25%, respectivamente). Un dato significativo para el análisis posterior que desarrollaremos sobre el "nuevo paradigma" se refiere a la evolución de las formas de tenencia de la tierra: la cantidad total de tierras en arriendo aumentó entre ambos censos en un 52% (fundamentalmente a expensas de la forma "propiedad") y progresó el porcentaje de explotaciones basadas exclusivamente en tierras arrendadas (18%). Sobre la base de un relevamiento realizado en tres sitios de estudio, Junín y San Cayetano (provincia de Buenos Aires) y San Justo (provincia de Santa Fe), cuyas características agroecológicas e historia socioproductiva son bien contrastantes, pudimos confirmar estas tendencias: entre 2002 y 2009 la concentración productiva siguió profundizándose y se explica por los mismos movimientos, esto es, cesión de las explotaciones más pequeñas para arriendo o venta, aumento del tamaño promedio de las que continúan en actividad, expansión de la superficie dedicada a la agricultura y disminución de las hectáreas dedicadas a la ganadería.

En otro lado hemos desarrollado un análisis detallado de este proceso de transformación del modelo socioproductivo sobre el que, por otra parte, la mayoría de los investigadores están de acuerdo en señalar como determinante en cuanto a los efectos sobre la estructura social agraria, la matriz económica, el rol de los tradicionales factores de producción (tierra, capital y trabajo) y la organización social del trabajo, entre otros. Las diferencias entre los analistas se hacen visibles al momento de cualificar/ponderar los cam-

bios acontecidos en dicho modelo: oportunidad para entrar a una economía más dinámica y moderna (tecnología de punta), o en un modelo extractivo y concentracionista (tecnologías de riesgo); promotor de empleos y de una profesionalización necesaria del sector o causante del empobrecimiento de las capas medias rurales y del campesinado, de la contaminación ambiental y de la pérdida de la soberanía alimentaria del país; he aquí algunos de los ejes en torno de los cuales gira el debate aún no (y quizá nunca) clausurado. No es nuestro objetivo en esta contribución ahondar en estos temas, pero sí nos parece fundamental situar el análisis que sigue sobre la cuestión de la agricultura familiar en este contexto de visiones en disputa. Es debido a este contexto que cualquier política pública que tenga como destinatario a este segmento de productores debe ponderar la repercusión que ella tendrá en la trama de relaciones sociales, a su vez marcada por solidaridades, conflictos y convergencias entre las diferentes categorías de actores y modos de hacer/estar en el mundo agro-rural.

Los estudios que aluden a este proceso de "revolución paradigmática" muestran claramente que se trató de cambios tecnológicos, productivos y de recomposiciones simbólicas e identitarias muy profundas, que involucraron otras lógicas de acción e interacción al interior del sector y desde este hacia el resto de la sociedad. A nivel del perfil productivo del país, de "granero del mundo" (trigo y maíz) se pasó al popularmente conocido como "modelo sojero", colocando en aquel momento (2001) a la Argentina en el segundo puesto como exportador mundial de cultivos transgénicos. Se expandieron nuevas formas de organización del trabajo y de apropiación de los recursos naturales. Esto constituyó una inflexión tanto a nivel de los procesos productivos (introducción de la siembra

Las investigaciones realizadas en Junín, San Justo y San Cayetano mencionadas en el presente artículo, fueron hechas en colaboración con Eugenia Muzi, Diego Taraborrelli, Florencia Fossa Riglos y Daniel Intaschi.

Entre 2002 y 2009 la concentración productiva siguió profundizándose y se explica por los mismos movimientos, esto es, cesión de las explotaciones más pequeñas para arriendo o venta, aumento del tamaño promedio de las que continúan en actividad, expansión de la superficie dedicada a la agricultura y disminución de las hectáreas dedicadas a la ganadería.

directa, tecnologías de precisión, uso de semillas transgénicas, etc.) como en los procesos de gestión (nuevas tecnologías de la comunicación e información, profesionalización de la administración, organización de la empresa en red, integración con la industria, etc.). En el plano sociológico, se movilizaron nuevas identidades profesionales y se fundaron formas institucionales acordes. Crisiali-

zaba de este modo lo que los economistas llaman “proceso de reprimarización de la economía” (cuyos pilares fueron la producción agrícola, la producción minera y la explotación petrolera), por el cual, tal como muestran Basualdo y Arceo, se estructuró un sistema altamente dependiente de los mercados externos, posicionando a los actores transnacionales en un rol destacado dentro de las tramas y cadenas productivas locales.

En este nuevo modo de hacer agricultura, el paquete tecnológico (esto es, los agroinsumos provistos por las firmas transnacionales), el capital financiero y una altísima capacidad de gerenciamiento propia de los megajugadores, fueron los cimientos del nuevo paradigma que revolucionó la pampa y conquistó zonas extrapampeanas (y de los países limítrofes, fundamentalmente Bolivia, Paraguay y Uruguay), llevando como cultivo faro a la soja (de allí que se apodó al nuevo modelo de “sojero”, aunque realmente este no sea ni su principal ni su único rasgo estructurante).

Los distintos protagonistas de este proceso –tanto los desplazados y debilitados, como los que se han apropiado con éxito del modelo de explotación hegemónico– subrayan con acierto la radicalidad del cambio. Algunas organizaciones políticas representativas de las categorías más amenazadas (productores familiares, campesinado, población rural no agroproductiva) alertan sobre el arrinconamiento de los productores menos capitalizados, la concentración de la riqueza, las dificultades en el acceso a la tierra, la dinámica de precarización que adquiere el empleo (cada vez más trabajadores temporarios) y la regresión (o degradación) en las condiciones de vida de la población rural (por el uso intensivo del glifosato, las canalizaciones no autorizadas, el abandono de las escuelas rurales y los dispensarios, entre otros).

El debate sobre cómo se traduce concretamente el paradigma *agribusiness* en los territorios nos obliga a focalizar en las tramas cotidianas, tanto productivas como sociales, culturales, religiosas, etc., con el propósito de aportar elementos que permitan avanzar en algunos puntos de dicho debate en base a estudios cuanti y cualitativos.

Trama social y productiva local: traducción del modelo agribusiness en los territorios

El escenario socioproductivo que relevamos en los tres sitios muestra la presencia de actores cuyos rasgos nos llevan a identificar cuatro grandes grupos articulados en el modelo vigente: por un lado, los que adoptaron material y simbólicamente el nuevo modelo, con mayor o menor éxito en la práctica, logrando integrar las nuevas tecnologías que hoy sostienen el negocio agrícola (siembra directa, semillas transgénicas, sistemas de control informatizados y satelitales, software para la gestión, capital financiero, marco jurídico, etc.). Hemos bautizado a estos actores empresarios globalizados pues su dinámica económica y el imaginario que movilizan para dar sentido a sus prácticas anclan en aquel horizonte global. El segundo perfil, que aparece en contrapunto con el primero, es el de los productores territorializados. Estos son los herederos de la tradición así llamada chacarera, pero la *aggiornaron* conjugándola con las nuevas coordenadas de la realidad rural contemporánea. El tercer grupo de actores son los contratistas o prestadores de servicios agrícolas, quienes en la actualidad constituyen un importante sector tomador de mano de obra (fija y temporaria) y también es uno de los espacios-empresas en el que se logra reconstruir la dimensión “familiar” como eje de integración de las nuevas generaciones al mundo del trabajo. En efecto, estas empresas prestadoras de servicio son generalmente fundadas por un ex productor familiar, que no teniendo la escala suficiente tuvo que dejar su explotación (venta, remate o arriendo), pero conservó la maquinaria. En los casos relevados en los sitios de estudio, cuando estos contratistas tienen hijos en edad de incorporarse al mercado laboral, se suman a la empresa de servicio, comúnmente como tractoristas. De un modo general, el contratista tiene una relación particular con el territorio: por un lado, en tanto ex productor y residente en zona rural, conserva un lazo de pertenencia fuerte en relación a un determinado territorio (actividad política, relaciones sociales cotidianas, etc.), pero, por el tipo de trabajo, que lo puede hacer recorrer miles de hectáreas con sus equipos (hacia el norte, sur, este u oeste) sin que se altere de manera esencial su identidad profesional en función de los paisajes que va recorriendo, es, como veremos, un actor semi-territorializado. El último actor que participa, aunque en una posición de retracción, en el actual modo de or-

ganizar la producción agrícola es el rentista. Propietario de las tierras, no las trabaja directamente (ya sea por edad, por escala, por oportunismo) pero, en buena parte de los casos, recibe un monto suficientemente importante como para generar algún tipo de dinámica propia en el tejido local: ya sea en el ámbito comercial (en muchos casos, encontramos que con la renta generan nuevos negocios siendo los más recurrentes la carnicería, el almacén y el inmobiliario) o como inversionista en los fideicomisos agrícolas.

Avancemos ahora, de manera muy sintética, en los rasgos centrales de las identidades colectivas evocadas. El empresario globalizado, actor emblemático del nuevo paradigma *agribusiness*, considera como principal factor de producción al conocimiento, haciendo pasar la propiedad de la tierra a un segundo lugar. Desarrolla la organización de la producción agrícola en base al arriendo de tierras y otras formas de tenencia de la misma que no implicaron su compra (aparcería, sociedades de hecho, etc.). Se asume como líder de un nuevo modelo de sociedad, al cual hemos hecho referencia como “el nuevo paradigma”, basado en los bienes inmateriales (“la sociedad del conocimiento”), la organización en red de los componentes del sistema, la diversificación y especialización de los productos, entre otros factores. Adhiere al modelo que promueve “una agricultura sin agricultores” ya que la figura de referencia de su dinámica económica es el empresario innovador, que despliega sus actividades en una

En este nuevo modo de hacer agricultura, el paquete tecnológico (esto es, los agroinsumos provistos por las firmas transnacionales), el capital financiero y una altísima capacidad de gerenciamiento propia de los megajugadores, fueron los cimientos del nuevo paradigma que revolucionó la pampa y conquistó zonas extrapampeanas.

gran cantidad de ramas y sectores comerciales, industriales, financieros y de servicios. Al proyectarse, se ve a sí mismo expandiendo su empresa gracias al arriendo de nuevas parcelas, preferentemente ubicadas en diversas zonas agroecológicas del país (dispersión del riesgo climático), conformadas en el marco jurídico del fideicomiso y trabajadas mediante la contratación de servicios agrícolas.

Como vemos, estos actores se apoyan en las grandes escalas, lo cual les permite la incorporación permanente de nueva tecnología, acrecentando la rentabilidad de manera significativa y también convirtiéndose en el prototipo a emular. Su relación con el universo de la agricultura familiar fue/es contradictorio: en algunas coyunturas, ambos perfiles se articulan fructuosamente, permitiendo el crecimiento mutuo, y en otras coyunturas, dada la tendencia concentracionista del modelo, los antagonismos de clase se exacerban, haciendo lugar a la expresión de intereses contradictorios ya que el crecimiento de los megaemprendimientos no puede (ni podrá) realizarse sin la incorporación de nuevas tierras, expulsando en consecuencia a los medianos y pequeños productores.

La tendencia a la concentración de la producción comenzó a generalizarse después de la crisis y devaluación de principios de 2002. Ello trajo como consecuencia una fuerte competencia por el uso de la tierra, con el consecuente encarecimiento de los valores de arrendamiento: prácticamente, en las tres regiones estudiadas, se duplicó el precio de la hectárea y se modificó la forma de realizar la transacción, generalizándose la modalidad del pago adelantado y en dinero efectivo. Los efectos de esta evolución sobre la capa de los productores que hemos llamado territorializados fue directa: se dio un importante desplazamiento de los productores más pequeños (menos de 200 hectáreas) que, en su mayoría, dieron sus explotaciones en arriendo; los que sobrevivieron a dicho reacomodamiento tienen en la actualidad distintos grados de capitalización y aplican, en los dos sitios con suelos menos aptos para agricultura (San Cayetano y San Justo), un sistema mixto de explotación (ganadería bovina/producción de soja, con muy poca o nula rotación), y en Junín, donde los suelos son predomi-

nantemente agrícolas, encontramos tanto explotaciones mixtas como sólo agrícolas (básicamente con soja).

Gracias a la coyuntura global positiva para el cultivo de soja y con los buenos rendimientos generados con las nuevas tecnologías incorporadas a la producción, estos productores territorializados lograron equilibrar sus cuentas, aunque forzaron los suelos con el doble cultivo (o incluso triple) y una rotación acotada o inexistente. Muy cautelosos en cuanto al uso de créditos y otros tipos de endeudamientos, la reproducción económica de la explotación se sostuvo básicamente con el trabajo familiar, la contratación de servicios puntuales (como la fumigación o la cosecha) y la presencia de ingresos extraprediales, siendo las estrategias más expandidas: en las zonas con suelos de baja aptitud agrícola, dar en alquiler una parte de su explotación (generalmente, es la parte agrícola la que se cede en alquiler ya que el aumento en el valor de los arrendamientos garantiza un ingreso importante y necesario para sostener la actividad ganadera que se conserva) o bien, en caso de tener maquinaria propia, prestar servicios a los vecinos o productores de la zona (pluriactividad); en suelos con alta aptitud agrícola, desarrollar el cultivo de soja de modo casi exclusivo, contratar los servicios que requieren altas inversiones de capital en maquinaria y regular la venta del grano mediante la utilización del acopio en silobolsa.

La tendencia de los productores territorializados más exitosos es ir asumiendo cada vez más rasgos de los empresarios globalizados: se expanden tomando tierras en arriendo, intentan organizar la compra de agroinsumos sin la mediación de los comerciantes locales, acopian en silobolsa y venden directamente a puerto (esquivando a los acopiadores locales), y contratan cada vez más servicios de terceros para las tareas de producción. Sólo algunos pocos siguen invirtiendo su capital en la compra de hectáreas, o diversifican su actividad.

La tercera figura directamente ligada a la producción y que aún conserva fuertes lazos, aunque ambiguos, con el territorio es el contratista rural. La expansión de este actor y su conformación como una categoría con peso propio constituye para muchas regiones una novedad. El desarrollo de este grupo tuvo efectos en el entramado institucional del sector (fundaron su propia federación nacional de contratistas –FACA–, además de crearse organizaciones locales que agrupan a los contratistas de una región) y en la organización de toda una serie de actividades a ellos dedicadas: jornadas de formación para cada tipo de servicio (cosecha, siembra, fumigación, etc.), ferias y exposiciones de maquinaria especialmente concebidas para estas pymes, entre otras. En un inicio, la mayoría tuvo un origen común con los productores familiares: eran productores arrendatarios que, con los altibajos de la macroeconomía, la desregulación del sector en los '90 y la profundización de la tendencia a la concentración, tras la devaluación de 2001, se les hizo difícil competir con los grandes empresarios por las parcelas en arriendo. Luego, algunos evolucionaron hacia el perfil chacarero, accediendo a la propiedad de la tierra, mientras que quienes no lograron en su momento comprar parcelas, quedaron sin escala suficiente y se volcaron, entonces,



al contratismo. En suma, esta actividad se vio estimulada por dos fenómenos convergentes y complementarios: la implementación del combo compuesto por la siembra directa+soja transgénica+glifosato el cual organizó un mercado crecientemente demandante a quien ofrecer el servicio de siembra, cosecha y fumigación, y, paralelamente, la concentración de la producción que expulsó a los productores, quienes quedaron entonces disponibles para reubicarse como contratistas, servicio crucial que, precisamente, necesitaban las megaempresas para seguir expandiéndose (y concentrando hectáreas, reproduciendo el círculo: expulsión, contratismo, concentración).

Esta suerte de especialización “forzada” que transitaban quienes pasaron de ser productores a contratistas fue presentada por algunos interlocutores de nuestro trabajo de campo como “una estrategia para mantenerse en el sistema”, ante el avance de los pooles y las grandes empresas: de este modo –razonaban–, si en algún momento la tendencia concentracionista se revirtiese, ellos dispondrían de maquinarias y estarían al tanto de las novedades tecnológicas del sector, dos factores fundamentales para volver a insertarse como productores directos (con tierras propias o arrendadas).

Sin lugar a dudas, en el actual contexto, los contratistas constituyen el grupo de actores cuyos rasgos identitarios y modos de relacionamiento con los territorios más dependen de las condiciones sociales y agroecológicas de cada zona. Por ejemplo, en un partido como el de San Cayetano, donde la presencia de megaempresas y pooles de siembra extralocales se ha expandido de forma importante en los últimos años, los contratistas lograron un mayor protagonismo en el desarrollo y vida local (fundaron su propia asociación, interactúan con

la estación experimental del INTA, etc.); al contrario, en Junín, en donde casi no hay concentración productiva en manos de aquellos grandes jugadores extralocales, o en San Justo, donde tampoco fueron los pooles los que motorizaron la concentración sino que fueron los propios actores locales que concentraron las tierras agrícolas, son contextos en los que los contratistas no han adquirido ni tanta relevancia productiva ni tanta presencia en el entramado social e institucional (no fundaron una asociación local de contratistas, no se constituyen en tanto interlocutores de otras instituciones, etc.).

En el año 2008/09 se organizó una coyuntura que permitió vislumbrar las fragilidades de este grupo de actores: con el derrumbe de los precios de los granos y las trágicas condiciones climáticas (peor sequía de los últimos 70 años), quienes demandan este tipo de servicio adoptaron una actitud mucho más conservadora (alquilando en zonas agrícolas buenas o muy buenas) y revisaron a la baja el precio del trabajo del contratista, el cual pasó a ser “la variable de ajuste”. Menor demanda, prestaciones peor pagadas, créditos bancarios cuya cuota mensual debía ser cancelada cueste lo que cueste..., el escenario que finalmente



se estructuró hacia mediados de esa campaña agrícola los llevó, casi sin solución de continuidad, de la euforia (de 2005 a 2008) a la depresión.

En virtud de lo expuesto hasta aquí, el modo de relacionamiento con el territorio que cada actor pone en juego parece ser un criterio relevante para pensar la anatomía rural. Es importante notar que, en el ejercicio clasificatorio que proponemos, los tipos de actores son figuras ideales (construcción weberiana), cuyas expresiones empíricas se muestran en formas porcentuales más que puras. Así, la determinación de si un actor dado se inscribe en una u otra categoría dependerá del balance entre los puntos indicados para la definición de los dos tipos, a saber: el perfil de actor globalizado, que identifica a todo productor, individual o societario, que (1) desarrolle el proceso de producción agrícola recurriendo al capital financiero, (2) mediante una organización social del trabajo “fragmentada” (distribución de tareas a distintos componentes, con autonomía relativa entre sí), (3) cuya coordinación asegura (concentración de la gestión), (4) que privilegie la demanda del mercado internacional, y (5) que tenga una relación con el territorio de tipo

coyuntural. Este actor puede utilizar (o no) la organización productiva de tipo *pool*, fideicomiso o fondo de inversión.

El perfil que acabamos de identificar tiene como contracara al actor territorializado, que identifica a todo productor, individual o societario que (1) desarrolle el proceso de producción agrícola recurriendo al capital producido por su propia explotación, (2) mediante una organización social del trabajo familiar y/o asalariado (distribución de tareas en personas –y no en eslabones de una cadena–, con poca o nula autonomía entre sí), (3) cuya coordinación asegura (concentración de la gestión), (4) que privilegie la demanda del mercado local tanto como el internacional, y cuya diferencia central con el empresario globalizado es que tiene una relación con el territorio en tanto habitante, es decir, (5) que implica una profundidad temporal, (6) con interacciones cara a cara con el resto de los actores del territorio y (7) con un horizonte de expectativas que sobrepasa la estricta dimensión productiva. Este actor puede recurrir (o no) a la modalidad *pool*, fideicomiso, etc., pero, en caso de hacerlo, no abandona la escala local. En otras palabras, a nivel del sistema organizativo, el actor territorializado puede desarrollar estrategias y prácticas similares o incluso, a primera vista, idénticas a las del empresario globalizado pero que, miradas como parte de un sistema integrado, adquieren rasgos/matices o tienen efectos diferentes sobre el territorio en el cual dicho actor se desarrolla.

En este nuevo sistema de clasificación de actores, el contratista, según organice su empresa de servicios, puede ser tanto un actor globalizado (pudiendo, incluso, prestar servicios en países extranjeros) o uno territorializado. En base a todo lo expresado, planteamos una continuidad con lo observado por Chris-

tophe Albaladejo cuando subraya que estamos en presencia de una etapa de “territorialización incompleta”, donde los diferentes perfiles continúan coexistiendo por un tiempo. El sector de los productores territorializados continúa, por el momento, su tendencia decreciente y se profundiza la concentración en el uso de la tierra en pocas megaempresas globalizadas. Sin embargo, ello no se debe exclusivamente a la expansión del nuevo paradigma agroproductivo (modelo *agribusiness*, organización de la producción bajo sistemas de *pool*, etc.) sino que también intervienen otros factores, no siempre relacionados con el mundo agropecuario. Cada vez más arrinconados en sus propias parcelas, no se sienten con capacidad para “salir a competir contra los pooles” (esto es, los empresarios globalizados). Han logrado capear los embates gracias a distintas estrategias, entre las que se cuentan la pluriactividad, la sobreexplotación de sus recursos naturales y humanos y, es preciso consignar, no sin un proceso de descapitalización de la unidad productiva y familiar, y de degradación de los recursos no renovables. En este sentido, el mundo de la agricultura familiar se pauperizó; tal como sus homólogos urbanos, se volvió un conjunto compuesto por trayectorias muy heterogéneas y fragmentadas, cuyos miembros conocieron y conocen en muchos casos el descenso social, pasando a integrar la categoría de agricultura de subsistencia o campesinado.

El escenario se complejiza aún más si se incluye el surgimiento de los contratistas como categoría cada vez más importante en el entramado socioproductivo actual: constituyen uno de los eslabones más frágiles de la cadena-red de producción, por momentos “socio” incondicional de los pooles o grupos concentrados, en otras coyunturas, es el primero en quedar “fuera de la cancha” cuando las condiciones no son tan favorables.

En síntesis, el caleidoscopio socioproductivo muestra solidaridades y contradicciones entre los distintos actores (productor territorializado, empresario globalizado, contratista o rentista). Sin embargo, si ponemos el foco en el territorio, ciertos aspectos que se presentan opacos o contradictorios comienzan a comprenderse en su articulación dialéctica. Así, si sustituimos el criterio “familiar/no familiar” por el de densidad y calidad de relaciones establecidas con el territorio y sus habitantes, quizá logremos interpretaciones más útiles en vistas de elaborar políticas públicas acordes con los horizontes de acción de los destinatarios.

Comentarios finales

Más allá de la diversidad de posiciones respecto de estos cambios y de los efectos específicos sobre cada grupo socioproductivo, lo cierto es que las fronteras que delimitaban la identidad/pertenencia a una u otra categoría de actor se fueron haciendo menos nítidas: entre el megaempresario (que organiza la producción en base a miles de hectáreas alquiladas en diferentes zonas geográficas, nacionales y/o extranjeras, contrata los diferentes servicios productivos, recibe capital de diversos inversionistas, construye terminales portuarias, etc.), el chacarero (que produce en tierra propia, con trabajo familiar y quizá preste algún servicio a terceros) y el *pool* de siembra organizado por un productor local (que alquila las parcelas de vecinos y parientes, contrata/presta servicios agrícolas y tiene algún empleado fijo), existe hoy una mayor continuidad que hace veinte años, en cuanto a las prácticas productivas (salvo sutiles adaptaciones, todos aplican el mismo paquete tecnológico) y también respecto de los imaginarios movilizados por estos actores (expectativas de consumo, de acceso a servicios, de educación para sus hijos, etc.). Por otro lado, dado el desarrollo del modelo “fragmentado” de producción agrícola globalizado (llamado por algunos empresarios “agricultura por contrato” o “en red”), en ocasiones, determinados actores del proceso de producción, cuyos intereses son estructuralmente antagónicos entre sí, se encuentran coyunturalmente “asociados” en el marco de las tareas de la campaña agrícola (por ejemplo, el contratista que vive de los servicios prestados a la megaempresa o al *gran pool* de siembra; el rentista ex chacarero, cuya economía familiar se sustenta en el ingreso que le deja el campo arrendado al *pool* local o al megaempresario organizado en red). Es necesario volver sobre algunos conceptos y definiciones que caracterizaban adecuadamente el universo de la agricultura familiar y que, en la actualidad, ya no reflejan dicho segmento social, ni desde el punto de vista de sus prácticas productivas ni tampoco desde su horizonte de sentido.

El rasgo de familiar como pivote para categorizar un conjunto de actores socioproductivos muestra inconsistencias que han sido señaladas en diversas

La tendencia de los productores territorializados más exitosos es ir asumiendo cada vez más rasgos de los empresarios globalizados: se expanden tomando tierras en arriendo, intentan organizar la compra de agroinsumos sin la mediación de los comerciantes locales, acopian en silobolsa y venden directamente a puerto (esquivando a los acopiadores locales), contratan cada vez más servicios de terceros para las tareas de producción.

oportunidades por los observadores del mundo rural (antropólogos, sociólogos, ingenieros agrónomos, economistas, etc.). Pensamos que ello puede ser contraproducente tanto en la calidad de las discusiones académicas (que muchas veces terminan en un círculo vicioso por no poder establecer claramente los límites de la “agricultura familiar”) como en la eficacia operativa de las políticas públicas destinadas al desarrollo de ese segmento del universo agropecuario. En verdad, la categoría termina convirtiéndose más en una suerte de obstáculo epistemológico que en una herramienta interpretativa fértil para dar cuenta de los diversos sistemas productivos e identidades sociales que operan en los territorios. En este sentido, la imposibilidad de avanzar en muchos de los nudos controversiales que despierta el modelo agrícola contemporáneo se relaciona con esta dificultad para determinar las fronteras de “lo familiar”. Por ejemplo, uno de los temas que más debate suscita es cuán excluyente o no es la dinámica socioproductiva introducida por dicho modelo: algunos sostienen que la concentración productiva dejó fuera del sistema precisamente a los productores que organizaban su explotación en base a la lógica familiar y, desde otra interpretación del fenómeno de concentración, se sostiene que en realidad hubo una reasignación de tareas, en donde en vez de hablar de exclusión habría que hablar de reconversión productiva de los productores familiares, que pasaron a ser empresarios de pequeñas pymes prestadoras de servicio, rentistas, inversionistas, etc. También cabe

interrogarse sobre la cualidad de “familiar”: ¿por qué se debería asumir que es preferible trabajar en un ámbito familiar que en uno cooperativo o en otro puramente empresario? ¿Por qué el Estado debería preferir (a través de destinar financiamiento para sostener determinadas políticas públicas) las relaciones de producción encastradas en la lógica de parentesco (articulándose entonces la autoridad paterna a la patronal, entre otras cosas), por sobre la lógica de la ayuda mutua, o la lógica campesina?

En suma, para un buen planteo de la cuestión agrícola contemporánea es necesario constatar la complejidad del universo rural, tanto desde el punto de vista material como simbólico. En virtud de dicha complejidad, resulta fundamental remitir todo análisis conceptual a una base empírica precisamente delimitada puesto que, de lo contrario, se corre el riesgo de realizar generalizaciones y extrapolaciones no sustentadas y, por lo tanto, no consistentes con la realidad que se pretende comprender. En este sentido, hemos sustentado nuestro aporte en los diferentes trabajos de campo realizados en la zona pampeana, tradicionalmente habitada por productores agropecuarios familiares, mostrando las aristas contradictorias, de convergencia y/o de antagonismo que plantean los proyectos socioproductivos llevados adelante por los diversos actores. Sin la consideración de esta complejidad parece incierto que las políticas públicas destinadas a este grupo den, por un lado, efectiva respuesta a sus necesidades y expectativas, y por el otro, logren orientar el sector hacia algún tipo de modelo de desarrollo sustentable social, económica y ecológicamente.



LAS INCIDENCIAS DE LOS PARADIGMAS TECNOLÓGICOS MUNDIALES SOBRE LA PAMPA HUMEDA ARGENTINA DESDE EL SIGLO XIX

LOS DESARROLLOS TECNOLÓGICOS Y EL EMPLEO DE LA CIENCIA TUVIERON UN FUERTE IMPACTO EN EL AGRO PAMPEANO, FAVORECIENDO SU INSERCIÓN EN LOS MERCADOS MUNDIALES DE ALIMENTOS E INCREMENTANDO SUS RENDIMIENTOS Y SUS VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN. UN RECORRIDO HISTÓRICO POR LOS PRINCIPALES HITOS.

por
GUILLERMO VITELLI
*Lic. en Economía
 Política**

La pampa húmeda argentina, las grandes praderas de Australia, Canadá y Estados Unidos, así como también las tierras agrícolas del Uruguay, demuestran desde el siglo XIX que los recursos naturales son valorizados al menos a partir de dos ejes integradores: cuando son compatibles con los paradigmas tecnológicos vigentes, o con los de instalación reciente, y cuando su producción se acopla con las demandas de los mercados mundiales de bienes al momento del implante de las tecnologías. La generación y difusión del segundo paradigma tecnológico a nivel mundial, ocurrido entre 1820 y 1885, y que condensó el desarrollo del ferrocarril, las comunicaciones, el acero y el frío, facultó la inserción de las producciones de las tierras pampeanas y de las demás praderas del mundo a los mercados mundiales, provocando, en la Argentina, un salto en el producto y en las exportaciones per cápita y la consolidación y estabilidad de nuevas instituciones políticas creadas durante los tiempos de ese acople. También los desarrollos tecnológicos difundidos en el agro a partir de la década de 1960 indican en la Argentina su compatibilidad virtuosa con la dotación interna de recursos naturales.

La evolución económica de la Argentina de los siglos XIX y XX es extremadamente expresiva, indicando que los derroteros económicos pueden ser explicados a partir de esa vinculación entre las dotaciones originarias y desiguales de riquezas materiales, las de uno y de los demás, definidas simplemente por la naturaleza, y los grandes cambios y modelos tecnológicos que se instalan en el mundo.

Ciertamente esa correlación no es unicausal.

Condicionando la lógica de esa vinculación y la concreción o no de crecimientos económicos, también han incidido las concepciones políticas y filosóficas internas de un país acerca del modo de encarar las cosas que acuerdan e implementan los hacedores de las políticas económicas cotidianas y los sectores sociales. También fueron determinantes las señales que han emanado a través de los mercados mundiales y que han orientado los precios y los flujos de mercancías y capitales, y finalmente, los encadenamientos que se han gestado en el devenir histórico, aun los más lejanos. El ensamble de esas tres vertientes junto con la dotación interna de recursos y la secuencia de los paradigmas tecnológicos conformó siempre una trama económica que condicionó la evolución de las naciones y los derroteros entre ellas y que condicionó el modo de incidencia de los recursos naturales.

La relevancia del vínculo entre paradigmas tecnológicos mundiales y acoples con los recursos naturales, propios y ajenos, en la evolución del agro pampeano argentino

Los distintos bloques tecnológicos que pueden ser asimilados al concepto de paradigma tecnológico conforman la idea, acertada, de un corte temporal económico notorio, marcado por la difusión y el empleo, totalmente abarcativo, de una nueva concepción de “hacer las cosas”. Por su lógica, cada nuevo paradigma sustituye de manera más eficiente a las anteriores concepciones productivas, pudiendo generar utilizaciones distintas de los recursos naturales y alterar las ventajas competitivas preexistentes, reduciéndolas y, con seguridad, gestando nuevas. Por eso, su presencia desagrega criterios de negocios diferentes.

Es cierto que las revoluciones tecnológicas que alteran radicalmente las maneras de hacer las cosas no se gestan de modo repentino. La historia de la ciencia demuestra que todo nuevo paradigma tecnológico no nace ni se incorpora en forma de salto concentrado en el tiempo. Su desarrollo y, más aún, su difusión, transitan largos períodos, donde coinciden de modo simultáneo las nuevas formas productivas con las antiguas. Puede afirmarse, igualmente, que la existencia de un nuevo paradigma tecnológico y su divulgación no implica necesariamente que se concrete de manera ineludible el empleo de las nuevas técnicas.

La generación y difusión del segundo paradigma tecnológico a nivel mundial, ocurrido entre 1820 y 1885, y que condensó el desarrollo del ferrocarril, las comunicaciones, el acero y el frío, facultó la inserción de las producciones de las tierras pampeanas y de las demás praderas del mundo a los mercados mundiales.

Esa dualidad entre la aparición de un nuevo paradigma tecnológico y la predisposición y capacidad para ser incorporado o no en un ámbito geográfico concreto caracteriza, precisamente, la historia de todas las producciones agropecuarias y particularmente las del agro pampeano argentino desde mediados del siglo XIX. Ese vínculo se concreta desde la relación, casi absoluta, que existe entre las capacidades de adopción de las nuevas tecnologías, la existencia de recursos naturales que le sean compatibles –en uno, como país, y en los demás como competidores en los mercados mundiales– y las características y componentes de las cadenas productivas que dominan en el agro en cada coyuntura –sus actores y sus morfologías–.

No todo gran cambio tecnológico difundido en el mundo y con derrame a

lo agropecuario fue incorporado en el agro pampeano, o al menos no todos fueron introducidos de manera coincidente con los tiempos de sus aplicaciones en el escenario mundial. La lógica económica de los agentes internos y externos no fue inocua en sus introducciones y en sus tiempos de difusión. De allí sus incidencias positivas y negativas. Pero, hayan sido simultáneas o no sus introducciones, todos los grandes cambios tecnológicos, corporizados en tramas de la infraestructura, los insumos, equipamientos y técnicas de producción, incidieron significativamente en el modo de inserción y utilización del agro pampeano como recurso natural y también en la magnitud de sus rendimientos. Todos afectaron positiva y negativamente sus niveles de competitividad frente al pasado y frente a las demás áreas externas que aplicaban las mejores prácticas productivas vigentes en el mundo.

Los paradigmas tecnológicos en el agro mundial desde comienzos del siglo XIX

La historia tecnológica de la manufactura y del agro mundial desde el comienzo de la primera revolución industrial permite identificar cinco grandes paradigmas o bloques tecnológicos que han incidido de modo relevante sobre la evolución y competitividad del agro pampeano y en su capacidad de insertarse en los mercados mundiales de bienes y financiamientos. Aunque no siempre de manera positiva.

Un primer gran cambio tecnológico se corporizó en la difusión del vapor como mecanismo para alterar las fuentes de energía pretéritas empleando el hierro y el carbón como su base y vehículo generador. Las naciones que poseían esos recursos se desarrollaron por encima de las demás. La ausencia en la Argentina, hacia los siglos XVIII y XIX, de minerales metalíferos y combustibles, especialmente del hierro y el carbón, desalentó la industrialización interna y generó una base tecnológica no diversificada que perduró mucho más allá de 1900, al apartarla del modo de operar vigente en el mundo industrializado. La razón es simple. El hierro y el carbón eran,

Todos los grandes cambios tecnológicos, corporizados en tramas de la infraestructura, los insumos, equipamientos y técnicas de producción, incidieron significativamente en el modo de inserción y utilización del agro pampeano como recurso natural y también en la magnitud de sus rendimientos.

precisamente, los insumos que determinaban la capacidad de industrialización inducida por los patrones tecnológicos predominantes: la primera gran revolución industrial del siglo XVIII los posicionó como los ejes del crecimiento. Muchos demostraron que las naciones más industrializadas de finales del siglo XIX eran las principales productoras de hierro y carbón. En cambio, las que no los poseían continuaban enquistadas en sus antiguas economías agrícolas y pastoriles sin modificar mayormente el modo de emplear sus recursos naturales. Esa no es ciertamente una concepción novedosa porque numerosos historiadores han reiterado que en la conformación de los primeros polos industriales las manufacturas podían desarrollarse casi exclusivamente en las proximidades de los yacimientos de hulla y de mineral de hierro induciendo, en paralelo, avances en las producciones agropecuarias. Por eso, puede afirmarse que la carencia de minerales determinó, de manera relevante, la conformación del reducido punto de partida de la Argentina frente al de Australia, Canadá y Estados Unidos.

Previo a la incorporación del ferrocarril, era reducida la mano de obra que laboraba en la agricultura más allá del río Salado y muy primitivas eran las prácticas productivas.

Un segundo bloque tecnológico, consolidado en el mundo durante todo el siglo XIX y que incidió sobre las producciones pampeanas, se corporizó en el desarrollo de los sistemas de transporte de grandes volúmenes de mercancías y en la gestación del frío: el ferrocarril, el telégrafo y el acero, desde mediados del siglo XIX, y el frigorífico, concebido en la década de 1860, y, como derivación, el barco frigorífico, conformaron un amplio paradigma tecnológico que revolucionó el transporte, las comunicaciones, y la conservación de alimentos, y por ende indujo la puesta en marcha de las capacidades productivas de las grandes praderas. Con él, se acoplaron positivamente en la Argentina los cambios tecnológicos diseminados en el mundo de entonces con la disponibilidad interna de un recurso natural abundante: las tierras pampeanas. Desde su gestación, el nuevo perfil tecnológico facilitó la formación de densas áreas urbanas, demandantes de alimentos, abastecidas con la inserción de las tierras de la pampa húmeda y semihúmeda de la Argentina al mercado mundial de granos y carnes y de las otras grandes praderas, la australiana, la canadiense y la estadounidense y de las tierras agrícolas de Uruguay. El cambio que promovió el movimiento masivo de alimentos modificó totalmente, frente a los sistemas previos acotados geográficamente, el modo de expansión de las capacidades productivas.

No implicó cambios significativos en las técnicas de producción o en el conocimiento de las lógicas básicas de la producción agropecuaria. Significó una alteración absoluta en la capacidad de transporte de grandes volúmenes a grandes distancias. El ferrocarril cuenta su gestación desde los comienzos de la primera revolución industrial, asentada en el hierro, el carbón y el vapor, pero es indudable que se consolidó con el desarrollo del acero hacia mediados del siglo XIX, facultando su difusión como medio de transporte masivo. Asimismo, el frigorífico inició su fase comercial hacia comienzos de la década de 1880 como tecnología posible de ser aplicada también masivamente. En la Argentina esos desarrollos se corporizaron en una extensa infraestructura portuaria y de transporte y en la estructuración de las cadenas de frío que facultaron la conservación de los alimentos cárneos. El agro pampeano registra su incorporación masiva y completa como área productiva y su integración a los mercados mundiales de alimentos precisamente con la difusión e introducción de ese paradigma tecnológico. Previo a la incorporación del ferrocarril, era reducida la mano de obra que laboraba en la agricultura más allá del río Salado y muy primitivas eran las prácticas productivas. En realidad, las campañas del desierto coincidieron temporalmente con la difusión de los nuevos medios de transporte y conservación de alimentos facultando la inserción de las tierras pampeanas a la comercialización masiva de alimentos. El recurso natural, la planicie pampeana, y ese bloque tecnológico fueron realmente compatibles, y el implante de las nuevas técnicas, aunque con algún rezago frente a los tiempos de su incorporación en Canadá y los Estados Unidos, facultó la expansión de todas las esferas productivas ligadas con la exportación de granos y de carnes bovinas y ovinas.

El tercer bloque tecnológico vinculado con el agro se difundió en el mundo desde mediados de la década de los años de 1920 y fue introducido hacia los años '30. Durante ese tiempo comenzaron a confluir tres vertientes de avances científicos y tecnológicos que se habían gestado previamente en la metalurgia y la mecánica, en la química y en

Desde 1920 se fabricaron tractores y maquinarias agrícolas con una capacidad de arrastre sustancialmente superior a las anteriores; desde la química se crearon y mejoraron fertilizantes y plaguicidas que expandieron la capacidad productiva de los suelos.

la genética vegetal: derivado de los desarrollos del motor a combustión, del automóvil, del petróleo y del caucho, las bases del paradigma tecnológico instalado a partir de 1890 en el mundo, desde 1920 se fabricaron tractores y maquinarias agrícolas con una capacidad de arrastre sustancialmente superior a las anteriores; desde la química se crearon y mejoraron fertilizantes y plaguicidas que expandieron la capacidad productiva de los suelos; y desde la genética se desarrollaron semillas híbridas del maíz y nuevas variedades de plantas resistentes a plagas y sequías que redujeron las ventajas de crear las semillas en los propios predios.

Las tres vertientes se incorporaron masivamente desde mediados de los años treinta en los países que eran, conjuntamente, industrializados y productores de alimentos –fundamentalmente Estados Unidos, Canadá, Australia– y también en países de Europa Occidental. En cambio, la Argentina de las primeras décadas del siglo XX, no industrializada más allá de emprendimientos artesanales ni promotora de la investigación tecnológica, permaneció al margen de esas innovaciones, siendo mínima su introducción, al menos frente a los tiempos de su difusión en el mundo. Quienes emplearon las innovaciones condensadas en las tres vertientes –la metalurgia, la química y la genética– obtuvieron ganancias de competitividad en sus producciones

agrícolas que relativizaron las ventajas de países que las habían obtenido por la disponibilidad de riquezas naturales, como las que poseía la Argentina con su pampa. Fue precisamente en esos años cuando se inició el estancamiento en los rindes y en los niveles de producción de las cosechas pampeanas. Las razones del rezago técnico fueron múltiples. Incidieron la mínima industrialización y la carencia de desarrollos tecnológicos propios –que no facultaban la producción interna de los nuevos insumos y equipamientos y por ende obligaban a contar con divisas para incorporarlos–. También se extendió la idea de la mínima o nula necesidad de incorporar esos cambios ya que eran, se decía, incompatibles con los suelos y con la lógica productiva de las tierras pampeanas. Pero el eje básico se encontró en una circularidad perversa: la pérdida de competitividad en los mercados mundiales y el estancamiento de la producción agropecuaria, ya que se había agotado la incorporación de nuevas tierras, gestaron, en un contexto de país no industrializado y donde la población interna continuaba creciendo, una aguda restricción interna de divisas que no facultó la incorporación de los nuevos insumos y maquinarias al menos desde la importación. Ese conjunto de razones determinó, por consiguiente, que el nuevo paradigma tecnológico no se introdujera internamente al tiempo que era implantado en el mundo, gestando la recurrencia del estancamiento, del atraso técnico y de la merma global de divisas.

Este tercer bloque tecnológico con incidencia básica en el agro y difundido desde los años veinte y treinta ha sido absolutamente relevante en la minimización relativa de las ventajas naturales que poseía el agro pampeano argentino como recurso natural. Se ha afirmado que hasta mediados de los años veinte los crecimientos de eficiencia del agro estadounidense se gestaban exclusivamente desde incrementos en la productividad de la mano de obra. No fue diferente la situación en la Argentina y en las otras grandes praderas mundiales. Lograda la ocupación plena de las tierras en las planicies de los Estados Unidos, Canadá, Australia y la Argentina, y de las áreas agrícolas de Uruguay, no se contaba con otro mecanismo expansivo que los crecimientos en la productividad laboral. Pero luego, con la introducción del

paradigma tecnológico incorporado al agro desde los años de 1920, los incrementos en los rendimientos de las producciones agropecuarias comenzaron a provenir de mejoras en la tierra, producto de la incorporación de cambios técnicos corporizados en maquinarias, insumos químicos y en sistemas productivos que estuvieron condensados todos en un mismo bloque tecnológico. Es así como, en esos años, la ciencia trasvasada a la manufactura gestó desde el agro mundial un salto en la producción de alimentos. Ruttan llama a ese proceso la transición de una agricultura basada en los recursos hacia una agricultura fundada en la ciencia. En la Argentina, ese proceso coincidió con el inicio de un largo estancamiento de los rindes agropecuarios –e incluso con su merma– y, por derivación, en la caída de las exportaciones per cápita de alimentos pampeanos. El atraso tecnológico se arrastró por extensos períodos y aún hacia finales de 1959 la Comisión Económica para América Latina afirmaba que en la pampa argentina era muy deficiente el nivel tecnológico y que eran inadecuadas las prácticas mecánicas y químicas. Precisamente los componentes del paradigma tecnológico implantado en el agro desde 1920.

El cuarto bloque tecnológico, posible de ser identificado con incidencia en el agro pampeano, se corporizó en los años de la década de 1960 y provino de tres fuentes complementarias que fueron, al igual que en los paradigmas previos, intensivas en el empleo de la ciencia y la tecnología. Algunos la llamaron la revolución verde, pero los avances también permearon en las producciones cárneas. Una vertiente provino de la genética y la biología, con la gestación masiva de semillas mejoradas, trigos con germoplasmas que facultaban mayores rendimientos e híbridos de alto potencial de crecimiento para la siembra de maíz y sorgo. Paralelamente se desarrollaron técnicas para la inseminación artificial masiva y fármacos para el crecimiento y la cura del ganado. Al igual que el bloque técnico incorporado en los años '20

y '30, la segunda fuente provino de la agroquímica desde el desarrollo de nuevos y mejores nutrientes y aditivos para la producción agrícola, que facultaron el empleo masivo de los fertilizantes, potenciando el rinde de las nuevas semillas. El tercer componente se corporizó en nuevas formas de mecanización, que se expresaron en equipamientos de mayor volumen, potencia y flexibilidad, funcionales a la siembra y cosecha de las nuevas semillas. La intensidad del empleo de la ciencia en esos desarrollos fue elocuente y fue absolutamente relevante la capacidad técnica de absorción de las nuevas concepciones en las tierras pampeanas, valorizando nuevamente el recurso natural. La pampa argentina registra precisamente la salida de su antiguo estancamiento a partir de su introducción plena al nuevo paradigma tecnológico en las producciones agrícolas y algo tardíamente en las producciones pecuarias. La historia posterior a 1960 muestra que las tres vertientes que conformaron los nuevos avances técnicos fueron funcionales a la lógica productiva de la pampa argentina y al tipo de recurso disponible, incrementando sus rendimientos y sus volúmenes de producción. Es cierto que muchas otras naciones antes importadoras de alimentos se incorporaron al mapa de países exportadores de granos y carnes con la introducción de la revolución verde. México y la India son ejemplos paradigmá-

La historia posterior a 1960 muestra que las tres vertientes que conformaron los nuevos avances técnicos fueron funcionales a la lógica productiva de la pampa argentina y al tipo de recurso disponible, incrementando sus rendimientos y sus volúmenes de producción.


tics. Pero ello no mermó la capacidad competitiva en los mercados mundiales de los productos de la pampa argentina, que se introdujo de manera plena en la nueva concepción tecnológica, apartándose del largo estancamiento anterior. Allí fue nuevamente compatible, de manera positiva, la disponibilidad del recurso con la nueva revolución tecnológica.

Un quinto bloque ligado al agro se enlazó con el paradigma anterior, el de los años '60, y se incorporó en la introducción de nuevos cultivos, alterando totalmente el mapa productivo de la Argentina ya que facultó la incorporación de tierras lejanas a la pampa húmeda a la siembra masiva de granos. El cambio, que se profundizó en la década de 1990, estuvo ligado con el implante masivo de la soja, que culminó siendo el cultivo granario más importante, alterando el modelo productivo iniciado en la Argentina desde los años de 1870 a 1880. La introducción del paquete tecnológico de la soja incluyó agroquímicos compatibles con el crecimiento del grano y la introducción de nuevos equipamientos de gran porte. El implante masivo de la soja facilitó un incremento significativo en el volumen cosechado de granos ya que, combinada con el trigo, facultó una segunda cosecha en el año, elevando de manera considerable la productividad y la producción de la pampa argentina y en las nuevas zonas productivas.

El proceso que se consolidó desde mediados de los años setenta comenzó una década antes, y concretó su máxima difusión durante los años noventa, marcando un quiebre notorio frente a las antiguas formas productivas de la región pampeana, y también frente al mix de productos empleado en los predios, ya que hacia principios de la década de los

sesenta no existían registros de siembra de soja, mientras que hacia los años noventa era el cultivo más importante de la región. La generación de semillas de soja resistentes a herbicidas y plaguicidas, la difusión de agroquímicos compatibles con el grano y la nueva generación de equipamientos agrícolas facultaron esa expansión, absolutamente relevante, de su siembra y cosecha, dinamizando la industria aceitera y posicionando a la Argentina como uno de los mayores exportadores de soja. Este bloque tecnológico, el quinto en la secuencia iniciada con la primera revolución industrial y de incidencia sobre el agro, también fue funcional a las características de las tierras disponibles en la Argentina y a la lógica productiva de la pampa, basada precisamente en la producción masiva de granos y carnes, motivando un nuevo salto en los rendimientos y en los volúmenes cosechados. Como consecuencia, las tierras de la pampa y de otras áreas geográficas poseedoras de recursos naturales vinculados a la explotación agropecuaria incrementaron su valorización.

En síntesis, tres de los cinco paradigmas tecnológicos –el difundido hacia la mitad del siglo XIX y los aplicados durante la segunda mitad del siglo XX, el de los años '60 y el de la década de los '90– fueron compatibles con los recursos naturales disponibles en la Argentina y con la lógica productiva de la región pampeana. Por eso, se introdujeron casi simultáneamente a su empleo en los países con mayores capacidades tecnológicas o con rezagos reducidos. Esos tres bloques tecnológicos facultaron un enorme incremento en las capacidades productivas y en los rendimientos de las producciones de carnes y granos y facultaron la generación de monedas externas. Por el contrario, el primer bloque tecnológico –la primera revolución industrial– y el difundido durante las décadas de 1920 y 1930 no fueron aplicados de manera coincidente con su introducción en el mundo y se asociaron, precisamente, con la carencia de recursos naturales compatibles con las nuevas técnicas y con los atrasos relativos de las manufacturas internas y de la pampa, especialmente el de los años de 1930 que derivó en la merma de competitividad en los mercados mundiales de alimentos, con el estancamiento e incluso la reducción de las exportaciones granarias. Desde entonces, se inició la recurrente restricción de divisas que caracterizó a la economía argentina aun hasta el presente.



EL DESARROLLO DE LA BIOTECNOLOGÍA EN LOS ÚLTIMOS QUINCE AÑOS TUVO UN FUERTE IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y AMBIENTAL EN EL CAMPO ARGENTINO. UNA MAYOR INJERENCIA ESTATAL ES ESENCIAL PARA GENERAR NUEVOS PROCESOS Y PRODUCTOS QUE CONTEMPLAN LAS PRIORIDADES ECONÓMICAS Y SOCIALES ESTRATÉGICAS DEL PAÍS.

DESARROLLO DE LA AGROBIOTECNOLOGÍA EN LA ARGENTINA NUEVAS TECNOLOGÍAS, RENOVADAS PROBLEMÁTICAS

por
**GRACIELA E.
GUTMAN**
*Economista.
Investigadora
Principal del
CONICET**



(*) *Vicedirectora del Centro de Estudios Urbanos y Regionales, CEUR-CONICET.*

La Argentina se ha caracterizado durante muchas décadas por una especialización productiva basada fuertemente en sus recursos naturales. La difusión de la moderna biotecnología (MB) en el agro en los últimos quince años –centrada mayoritariamente en el cultivo de la soja transgénica e impulsada por las estrategias de empresas transnacionales– promovió la reestructuración del sector y, más en general, de las cadenas agroalimentarias en las que estas producciones están insertas, y de otras producciones agropecuarias que compiten por el uso de los recursos. El desarrollo tecnológico asociado a la MB permitió alcanzar nuevas ventajas competitivas, posibilitando fuertes aumentos en la producción, la productividad y las exportaciones agrícolas. Las nuevas dinámicas impulsaron profundos cambios en la organización social, económica y espacial de la producción agrícola, reforzando la elevada concentración y la presencia de capitales extranjeros en etapas centrales de las cadenas productivas: los proveedores de insumos estratégicos, en particular de agroquímicos, y semillas genéticamente modificadas (GM), y la distribución y comercialización en los mercados internacionales e internos.

El nuevo escenario tecnológico y productivo, aunado a las oportunidades abiertas en los mercados internacionales con el alza del precio de las *commodities* agrícolas, plantean expectativas e interrogantes en relación a las potencialidades de la MB para promover el desarrollo y la diversificación productiva en el país. ¿Puede esperarse en países como la Argentina que la difusión de la moderna biotecnología posibilite un proceso de cambio estructural que, partiendo de los patrones de especialización previa, se apoye en el desarrollo de capacidades científicas y tecnológicas actuales y potenciales? ¿Cuáles son los desafíos que deberán enfrentarse para transformar las oportunidades abiertas en logros efectivos?

La consideración de estos interrogantes abre un amplio abanico de temas y cuestiones estratégicas que abarcan desde las condiciones generales para

Las nuevas dinámicas impulsaron profundos cambios en la organización social, económica y espacial de la producción agrícola, reforzando la elevada concentración y la presencia de capitales extranjeros en etapas centrales de las cadenas productivas.

la generación, difusión y apropiación de los resultados de las nuevas tecnologías, hasta los impactos económicos, sociales y medioambientales derivados de la difusión de cultivos GM. Incluyen cuestiones relacionadas con la estructura productiva y empresarial que sustenta estas producciones (surgimiento de nuevos agentes en la producción y la prestación de servicios), la reconfiguración espacial de la agricultura con el desplazamiento de producciones y productores, los riesgos de contaminación del medioambiente y la salud humana como consecuencia de la excesiva utilización de agroquímicos para el control de plagas animales y vegetales, los cambios regulatorios e institucionales que acompañan estas producciones, y las estrategias y políticas públicas en materia de desarrollo económico, científico y tecnológico.

Sin desconocer la importancia de los temas señalados, este artículo se centra en dos aspectos relevantes para la reflexión acerca de las potencialidades de la agrobiotecnología en el país: 1) la caracterización de las nuevas tecnologías y sus especificidades, y 2) las modalidades de difusión de los cultivos GM en la Argentina, y sus alcances actuales.

I. ¿Cuáles son los rasgos centrales de la moderna biotecnología en general y de la agrobiotecnología en particular?

Un conjunto de elementos permiten caracterizar a la MB. En primer lugar, una estrecha articulación entre ciencia, tecnología e innovación. Se trata de desarrollos basados en los avances en la ciencia, con una base científica compleja y multidisciplinaria, que muestra convergencias con otras tecnologías de punta, como es el caso de las tecnologías de la información y la comunicación, TIC. La generación de estas tecnologías, su coordinación y difusión, así como la apropiación (asimétrica) de las rentas tecnológicas producidas, tienen lugar en el marco de redes público/privadas y de alianzas estratégicas, con el surgimiento de nuevas firmas y continuos procesos de fusiones y adquisiciones de empresas. El carácter genérico y transversal de la MB posibilita su aplicación en diversos sectores productivos y de servicios, mostrando diversos grados de complementariedad o de ruptura con los senderos tecnológicos previos.

La difusión de la MB en el agro se sustentó, en gran medida, en innovaciones previas alcanzadas en las industrias farmacéuticas y químicas, y permitió ampliar considerablemente el campo de la innovación agropecuaria. La agrobiotecnología abarca un amplio espectro de aplicaciones, desde las semillas genéticamente modificadas (GM) hasta vacunas, identificación de mapas genéticos y clonación de animales en la ganadería. Nuevos desarrollos biotecnológicos, como semillas con aptitudes específicas según su uso industrial posterior, o la utilización de biomasa para usos industriales (biopolímeros, bioquímicos, biocombustibles de tercera generación, entre otros), se encuentran en etapas preliminares de investigación y desarrollo sin alcanzar por el momento su difusión comercial.


El nuevo sistema tecnológico se caracteriza por: i) el desarrollo de nuevas técnicas derivadas del ADN recombinante, el secuenciamiento de genomas, y la manipulación directa de plantas; ii) la creciente privatización de la infraestructura de investigación y desarrollo y de la transferencia tecnológica; iii) la organización de la investigación en redes integradas por empresas multinacionales (EMN), empresas biotecnológicas especializadas,

La difusión de la MB en el agro se sustentó, en gran medida, en innovaciones previas alcanzadas en las industrias farmacéuticas y químicas, y permitió ampliar considerablemente el campo de la innovación agropecuaria.


empresas semilleras y universidades y centros de investigación; iv) la conformación de “paquetes tecnológicos” asociando insumos estratégicos; v) el control de los activos complementarios como estrategia competitiva de las empresas, entre los que se encuentran el manejo de tecnologías convencionales en la producción de semillas, el acceso a canales de comercialización, capacidades en las etapas regulatorias; y otros, y vi) la expansión empresarial en la producción de insumos a partir de procesos continuos de alianzas, fusiones y adquisiciones, conformando mercados fuertemente concentrados.

Los primeros productos agrobiotecnológicos aparecieron en los mercados mundiales en la década de los noventa. Se trató de pocos cultivos (soja, maíz y algodón), con semillas genéticamente modificadas resistentes a herbicidas, plagas y enfermedades. Las patentes sobre el conjunto reducido de genes asociados a estas semillas fueron propiedad de unas pocas megaempresas que contaron con las capacidades regulatorias necesarias para valorizar la tecnología a escala global, obteniendo importantes rentas tecnológicas. Contaron, en los países de origen de estas innovaciones, con un fuerte apoyo del sector público y con contextos regulatorios e institucionales específicos.





La agrobiotecnología abarca un amplio espectro de aplicaciones, desde las semillas genéticamente modificadas (GM) hasta vacunas, identificación de mapas genéticos y clonación de animales en la ganadería.



Su rápida expansión a escala global fue impulsada por los importantes aumentos que se lograron en la eficiencia productiva agrícola (disminución de costos, aumento de rendimientos) así como por la ampliación de la frontera agrícola a la que dio lugar.

Grandes grupos globales provenientes de la química y del sector farmacéutico fueron los principales difusores de la agrobiotecnología. Se trata de un reducido número de EMN que controlan el “paquete (bio)tecnológico” dominando los mercados mundiales de agroquímicos. Dos de ellas tienen su origen en el sector farmacéutico: Syngenta y Bayer, y cuatro provienen del sector químico: DuPont/Pioneer, Monsanto, Dow Agrochemicals, y Basf. A fines de la década de los '90 algunas empresas se orientan hacia una mayor especialización en los agrobionegocios, con la separación y externalización de sus divisiones farmacéuticas. Otras mantienen un alto

grado de diversificación y activos físicos integrando los desarrollos biotecnológicos en sus divisiones de agroquímicos. De estas forma, Bayer, Syngenta, DuPont y Monsanto (esta última actualmente la mayor empresa semillera del mundo) integran la producción de semillas y de agroquímicos. Ya a comienzos de la década del 2000 participaban con más del 20% en el mercado mundial de semillas, tanto convencionales como GM. La adquisición de empresas semilleras por parte de las grandes EMN transformó ese mercado de un sector competitivo, compuesto en su mayor parte por pequeñas empresas familiares, en una industria controlada por un reducido número de corporaciones transnacionales. Sucesivas adquisiciones, fusiones, *joint-ventures* y acuerdos de licencias cruzadas en estos mercados reforzaron su carácter concentrado.

Como consecuencia de esta organización industrial, las barreras a la entrada son muy altas. Ellas se originan, por una parte, en los riesgos asociados a estas tecnologías y en los elevados tiempos y costos necesarios para llegar con una semilla GM al mercado. Se ha estimado que se requieren entre 10 y 12 años y entre 30 y 100 millones de dólares, según los casos, para cubrir todo el ciclo desde las etapas iniciales de investigación. Por otra parte, se trata de actividades de “investigación intensivas”: los gastos de investigación y desarrollo en relación a las ventas oscilan entre el 19% y el 15%, muy por encima del promedio de la industria. A ello se suman los costos requeridos para el manejo de los derechos de propiedad intelectual, y la importancia de los activos estratégicos complementarios. En suma, se trata de mercados oligopólicos fuertemente dominados por grandes jugadores globales.

II Agrobiotecnología y EMN en la Argentina

La Argentina entró tempranamente en el mercado de las semillas genéticamente modificadas de la mano de filiales de EMN. Acompañando su difusión, se produjo una fuerte reestructuración de los mercados de agroquímicos y de semillas, con la concentración de la oferta de insumos biotecnológicos en pocas empresas privadas, en su mayoría EMN líderes a nivel mundial. Estas fueron atraídas por las condiciones productivas e institucionales locales, por la disponibilidad de recursos naturales, las capacidades locales de molienda y logística, y una infraestructura de ciencia y tecnología que permitió la adaptación de los paquetes biotecnológicos a las variedades locales.

Empresas multinacionales globales de la agrobiotecnología instalaron filiales en la Argentina: Basf, Bayer CropSciences, Dow Agrochemicals, Monsanto, DuPont/Pioneer, Syngenta, Nidera. Como resultado de estas inversiones la agricultura es, entre los distintos sectores de difusión de la moderna biotecnología en el país (salud humana, salud animal, alimentos), el que muestra el mayor número relativo de filiales de EMN dentro del conjunto de empresas biotecnológicas. Monsanto concentra actualmente el 40% de las ventas de semillas genéticamente modificadas.

En 1996 se autorizó la comercialización del primer evento biotecnológico, una semilla de soja GM resistente al herbicida glifosato. Actualmente, son 21 los eventos autorizados para su comercialización en el país: 3 semillas modificadas de soja, 15 de maíz y 3 de algodón. Monsanto es el solicitante con el mayor número de eventos (un 43% del total), seguido por Syngenta (empresa suiza), con tres eventos.

El principal y mayoritario cultivo GM en la Argentina es la soja. Luego de su aprobación en 1996, su expansión fue explosiva: ya en la cosecha 1998/99 alcanzó al 60% de la superficie cultivada de ese grano, llegando al 100% en el 2010, con 18,7 millones de hectáreas. En segundo lugar se ubica el maíz, cultivo en el que los OGM alcanzaron a cerca del 85% de la superficie total en el 2010, con un área cultivada mucho menor (3,5 millones de ha). En algodón, toda la superficie cultivada actualmente (unas 616.000 ha) corresponde a semillas GM. Este rápido crecimiento transforma a la Argentina en un importante jugador mundial: ocupa el tercer lugar en el mundo en relación a la superficie mundial con cultivos GM, con un 15% del total, luego de Estados Unidos (45% del área total) y de Brasil (17%). Al mismo tiempo, la Argentina alcanza otro (cuestionable) récord: es el país con la mayor proporción de su área cultivada ocupada por OGM, más del 60% del total, mientras que en Estados Unidos estos cultivos sólo alcanzan al 29% del total del área cultivada y en Brasil a un 16 por ciento.

La difusión de la soja en el país no surge como una innovación aislada, sino que resulta de la convergencia de diversas trayectorias complementarias en lo que se ha denominado un nuevo sistema técnico o "paquete tecnológico". Este está compuesto por tres tecnologías: siembra directa, semillas transgénicas e insumos específicos, centralmente el herbicida glifosato, propiedad inicial de Monsanto. El proceso de incorporación de estas tecnologías fue secuencial, con la difusión inicial de la siembra directa por parte del INTA, que posibilitó importantes disminuciones en los costos laborales y de insumos, seguido por la incorporación de las semillas GM. En forma complementaria, cambiaron los requerimientos de los distintos equipos y maquinarias agrícolas, induciendo un conjunto de adaptaciones e innovaciones incrementales que facilitaron la reducción de los costos de producción.

Si bien los productores primarios internalizaron una parte relevante de las rentas tecnológicas derivadas de estas innovaciones, las mismas fueron apropiadas en buena medida por las grandes EMN presentes en el sector. El control de activos complementarios (manejo de las tecnologías tradicionales y de los canales de distribución, capacidades de gestión del acceso a los mercados, gerenciamiento de la información y del marketing) constituyen mecanismos fundamentales para esta apropiación.

Es significativo destacar que la importancia de la soja en la Argentina va más allá de su relevancia en la estructura productiva del agro. El complejo soja, conformado por los granos de soja y las *commodities* resultantes de su primera industrialización, (harinas proteicas y aceites), complejo orientado casi exclusivamente a los mercados mundiales, ocupa el primer lugar en el ranking de exportaciones agroalimentarias del país, constituyendo una de las principales fuentes de divisas y de ingresos públicos derivados del comercio exterior. En el año 2010 las exportaciones del complejo alcanzaron al 28% de las exportaciones totales.

Se trata de un complejo altamente transnacionalizado. Adicionalmente a la presencia de las empresas globales en las industrias de semillas e insumos para el agro, importantes EMN han invertido en la industria de la molienda de los granos oleaginosos

El rol del Estado y de las políticas públicas, tecnológicas, regulatorias y de financiamiento son centrales para apoyar los desarrollos locales, para valorizar los activos complementarios locales y para generar condiciones competitivas para empresas nacionales.

y participan como jugadores centrales en el comercio exterior de estos productos. Las firmas industriales presentan fuertes economías de escala y tecnología de punta a nivel mundial; grandes *traders* internacionales participan en el comercio exterior; algunas empresas están presentes en ambas actividades. Entre las principales filiales de EMN en estas etapas del complejo se encuentran Cargill, Luis Dreyfus, Glencore, Bunge y Born, y ADM, junto a algunos grandes grupos y firmas nacionales como Aceitera General Deheza (AGD).

En síntesis, la dinámica económica del complejo soja en la Argentina se encuentra asociada a la convergencia de las trayectorias tecnológicas de las multinacionales de la agrobiotecnología, las instituciones públicas locales, y la presencia de empresas semilleras y de proveedores de maquinaria agrícola locales con importantes experiencias y procesos de aprendizaje previos en técnicas tradicionales de cultivo y en las industrias metal mecánicas. La MB se ha difundido en el país de la mano de grandes EMN, incidiendo en las dinámicas innovativas y productivas del agro, a partir de paquetes (bio)tecnológicos, desarrollados y controlados en su gran mayoría por EMN, en una dinámica en la que el país ha jugado un rol inicial de adoptador/adaptador de innovaciones desarrolladas en otros países. Estas innovaciones han posibilitado importantes aumentos de la producción, la productividad y la competitividad en los cultivos de aplicación, impulsando la reconfiguración de los mercados de insumos y de procesamiento industrial hacia estructuras industriales concentradas y transnacionalizadas.

Son varios los desafíos a enfrentar para lograr un desarrollo de la MB que, apoyándose en los senderos de aprendizaje logrados, supere el carácter de adoptador/adaptador de tecnologías desarrolladas en otros países. Sin desconocer la necesidad de enfrentar los impactos negativos asociados a la difusión de estos cultivos, pueden señalarse otros aspectos de importancia que surgen de la experiencia reciente, en particular:

- La difusión de “paquetes tecnológicos” cerrados, fuertemente protegidos por derechos de propiedad intelectual y por costosos derechos “institucionales” para su aprobación y aceptación, refuerza un patrón de especialización basado en la explotación y exportación de recursos naturales con escaso grado de elaboración local (*commodities*), limitando o no propiciando la densificación del entramado industrial que está en la base de un desarrollo económico, social y tecnológico más equitativo.
- Los altos montos de inversión y los riesgos asociados a estas tecnologías imponen fuertes barreras a la entrada de nuevas empresas. El rol del Estado y de las políticas públicas, tecnológicas, regulatorias y de financiamiento, son centrales para apoyar los desarrollos locales, para valorizar los activos complementarios locales y para generar condiciones competitivas para empresas nacionales.
- La Argentina ha logrado construir una importante base de conocimientos científicos y tecnológicos en biotecnología, y cuenta con una relevante infraestructura de CyT, lo que constituye un importante activo para impulsar desarrollos (bio)tecnológicos en áreas y en cultivos prioritarios, la conformación de empresas biotecnológicas especializadas locales y la articulación de redes y alianzas público/privadas.

El gran desafío sigue siendo, en última instancia, cómo transformarse de meros adaptadores de tecnología o de proveedores de recursos naturales y de activos tecnológicos aislados, en generadores de nuevos procesos y productos que contemplen las prioridades económicas y sociales estratégicas del país. Estos son temas e interrogantes que trascienden al sector, y deben encontrar respuestas dentro del marco estratégico de desarrollo económico, científico y tecnológico del país.

EXPANSIÓN DE LA SOJA TRANSGÉNICA EN LA ARGENTINA*

por **MIGUEL TEUBAL** *Economista, Doctor por la Universidad de California (Berkeley, California, EE.UU.). Investigador del CONICET, IIGG-FSOC-UBA. Profesor Consulto de la Facultad de Ciencias Sociales-UBA.*



(*) EL PRESENTE TRABAJO ESTÁ BASADO EN UN ARTÍCULO DEL MISMO NOMBRE APARECIDO EN LA REVISTA REALIDAD ECONÓMICA Nº 220 .

EL BOOM DE LA SOJA INCLUYE UNA SERIE DE CONSECUENCIAS NEGATIVAS COMO LA DESAPARICIÓN DE LA AGRICULTURA FAMILIAR, LA DEPENDENCIA DEL PRODUCTOR AGROPECUARIO DE LAS TRANSNACIONALES Y LA PÉRDIDA DE SOBERANÍA ALIMENTARIA. ¿ES POSIBLE REVERTIR ESTE PROCESO? ¿QUÉ CAMBIOS SON NECESARIOS?

A más de una década del colapso del modelo neoliberal en nuestro país, existe sin embargo un aspecto del mismo que se mantiene intacto en la Argentina: el modelo agrario, de agricultura industrial. Tal modelo se manifiesta, entre otros factores, por el auge fenomenal que ha tenido el cultivo de la soja. Este cultivo, que comenzó a producirse en gran escala en los años setenta, adquiere un cariz muy especial a partir de mediados de los noventa, cuando se libera al mercado la semilla de soja transgénica. Rápidamente esta variedad sustituyó a la convencional, transformando a la soja en uno de los principales productos de exportación. En efecto, a partir de este desarrollo, la Argentina se ha transformado en uno de los principales países en los que se impulsan los cultivos transgénicos. Todo ello de la mano de la siembra directa, la semilla RR resistente al glifosato y las empresas transnacionales, que se han convertido en sus principales beneficiarias. Se trata del *boom* de la soja transgénica, que coyunturalmente permite la expansión de grandes superávits fiscales y de la balanza comercial, esenciales para el pago de los servicios de la deuda externa. Sin embargo, cabría preguntarse si también significa mayor bienestar para todos los ciudadanos argentinos, ahora y en el largo plazo.

A lo largo de su período de implantación en el país, fueron pocas las voces que señalaban los efectos nocivos de este modelo –sociales, económicos, medioambientales, y relativos a la salud pública,

etc.–. En términos generales pocas voces se preguntaban en qué medida era perjudicial una excesiva especialización en este cultivo y la gran vulnerabilidad a una excesiva dependencia de un producto casi exclusivamente de exportación. Asimismo, se hacía caso omiso de la desaparición y expulsión del sector de medianos y pequeños productores, campesinos, comunidades indígenas y trabajadores rurales debido al avance ejercido por grandes productores sojeros sobre el territorio nacional; se negaba la creciente pérdida de la soberanía alimentaria; el deterioro ambiental; el avance de la soja sobre la yunga norteña, así como su incidencia sobre la deforestación masiva que se produce en el país con todas las consecuencias que ello entraña, incluyendo el desplazamiento con violencia de comunidades campesinas e indígenas de sus hábitat habituales. Tampoco se consideraba la pérdida de la biodiversidad; la dependencia respecto de grandes empresas transnacionales; la incidencia sobre la desocupación, el hambre, la pobreza y la regresividad de la distribución del ingreso a nivel nacional.

Es en años recientes que se ha venido tomando más conciencia del impacto de las fumigaciones masivas por aire de glifosato y otros agrotóxicos sobre poblaciones locales del interior del país y sobre las agriculturas de pequeños productores, las cuales se manifiestan en un aumento de los casos de cáncer, malformaciones en niños recién nacidos, y otras enfermedades.

Políticas globales y sectoriales aplicables al agro

Fueron múltiples las políticas que incidieron sobre la constitución del modelo que encarna la expansión sojera en el país. El marco general en el que se desarrolló tiene que ver con el auge del neoliberalismo, particularmente a partir de mediados de los años setenta, y con medidas vinculadas con las políticas agrarias enmarcadas en ese proceso.

Durante el gobierno militar del autodenominado Proceso de Reorganización Nacional (1976-1983) comenzó la flexibilización de las leyes de arrendamiento que habían sido reguladas fuertemente a fin de proteger a medianos y pequeños productores agropecuarios durante el primer gobierno peronista (1946-1955). La posibilidad de que se hicieran contratos accidentales por una cosecha les permitió a los grandes propietarios obtener el concurso de contratistas para sembrar soja y otros cereales y oleaginosas y, por consiguiente, lograr determinadas rentas que de otro modo no hubieran podido obtener.

Igual situación afectó a los medianos y pequeños productores que, al no poseer necesariamente los medios suficientes para impulsar una producción en escala, también arrendaron sus campos a contratistas. Asimismo, comenzaron a difundirse en los años setenta y a masificarse durante los noventa los *pools* de siembra, que acercaban fondos financieros para inversiones en el agro.

La política madre que posibilitó un cambio institucional importante en la política agraria y que fue la base de sustentación de estas transformaciones fue el decreto de desregulación de 1991. A partir de esa medida fueron eliminados de cuajo los organismos que existían desde los años treinta a esta parte: la Junta Nacional de Granos, la Junta Nacional de Carne, la Dirección Nacional del Azúcar, etc., organismos que tenían por finalidad regular la actividad agraria (por ejemplo, manteniendo precios sostén para la producción de cereales en apoyo de los chacareros pampeanos). Desde entonces el sector agrario argentino se transformó en uno de los menos regulados del mundo, sujeto como ningún otro a los vaivenes de la economía mundial.

Estas y otras medidas adoptadas durante los años noventa contribuyeron a la desaparición de numerosas explotaciones agropecuarias, fundamentalmente aquellas que tenían menos de 200 hectáreas. Otro hito importante a favor del modelo

de la soja transgénica fue la liberación al mercado de la semilla transgénica Roundup Ready (RR) en 1996. A partir de entonces consolidan en el país los agronegocios de las grandes empresas del sistema agroalimentario.

Fue así como el Estado favoreció al modelo sojero. Este apoyo se extendió al ámbito de la semilla. Si bien tradicionalmente existía un régimen jurídico que permitía a los productores agropecuarios reproducir su propia semilla, han surgido presiones de las grandes empresas semilleras internacionales (fundamentalmente Monsanto) para limitar esta prerrogativa, obligando al productor agropecuario a pagar *royalties* por su utilización, y prohibiéndole la posibilidad de reproducirla incluso para uso propio.

El nuevo perfil productivo en la Argentina: de los alimentos a los commodities

Durante el siglo XX la Argentina –junto a países como Australia, Canadá, Nueva Zelanda e, incluso, Estados Unidos– se constituyó en un importante exportador de carne vacuna y cereales (trigo, maíz, girasol, entre otros granos) a la economía mundial. Al mismo tiempo, esos productos eran alimentos básicos de consumo popular en el mercado interno. Se trataba de una producción centrada en la región pampeana, ya que en las regiones extrapampeanas se producían los tradicionales cultivos industriales, orientados en su mayor parte hacia el mercado interno: caña de azúcar en el Noroeste (provincias de Tucumán y Salta); algodón, yerba mate en el Noreste; frutales diversos (manzanas, peras, uvas) en el Valle del Río Negro, y Cuyo, que, hacia mediados y fines del siglo, comenzaron también a exportarse. En la Argentina se producía la casi totalidad de los alimentos que consumía su población, salvo algunos productos tropicales como el café, los palmitos, etcétera.

Este potencial productivo lo concretaban fundamentalmente medianos y pequeños productores, que constituían una parte importante del conjunto de los productores agropecuarios nacionales. Si bien en 1960 las denominadas “propiedades rurales multifamiliares medianas y grandes” (sector que podía ser asemejado al latifundio) controlaban más de la mitad de la superficie y producción agropecuaria, las “propiedades rurales familiares” (productores medianos y pequeños) ocupaban el 45% de la superficie y producían el 47% de la producción nacional.

En la década de los setenta se establecieron nuevas variedades de cereales y oleaginosas en el campo pampeano y se introdujo la doble cosecha. Esto es, en vez de alternar la producción agrícola con la ganadería, se originó una mayor “agriculturización” expresada en la siembra de dos cultivos agrícolas anuales. Esta técnica se difundió rápidamente en la región pampeana, especialmente en la zona maicera típica, provocando una parcial sustitución del maíz y del sorgo, así como de actividades ganaderas que anteriormente participaban con estos cultivos en sistemas de explotación mixta.

El campo argentino comenzó a sustentarse en la soja y en el paquete tecnológico que la acompaña, a costa de la ganadería y la producción de otros cereales tradicionales.

En 1996 comenzó la implantación de la semilla transgénica de la soja, co-

En la actualidad la cantidad de hectáreas ocupadas por la producción sojera constituye más de la mitad de la superficie que se destina a la producción de granos en el país. Asimismo, la casi totalidad de la producción de soja es transgénica y se destina a exportación.

mercialmente llamada "RR". El paquete tecnológico consiste en combinar esta semilla con el sistema de la "siembra directa", complementado con el glifosato (para la eliminación de las malezas que quedan). Tanto la semilla RR como el glifosato son producidos por Monsanto, pero la distribución de la semilla luego fue transferida a su licenciataria Asgrow, la que a su vez fue adquirida por Nidera. Con esta base, Monsanto y sus licenciatarias en la Argentina han logrado inducir a los productores agrícolas a incorporar el paquete tecnológico controlado por ellas, lo que determinó la dependencia de los agricultores nacionales respecto de estas grandes empresas transnacionales.

Dada la difusión que tuvieron estas tecnologías en la Argentina, el glifosato llegó convertirse en el principal insumo fitosanitario empleado, con ventas totales que pasaron de 1,3 millones de litros en 1991 a 8,2 millones en 1995, y a más de 30 millones en 1997. Hacia el 2008 se utilizaban entre 160 y 180 millones de litros de glifosato.

La crisis de 2001/02 no modificó en lo sustancial estas tendencias. Sin embargo, la devaluación del tipo de cambio de la moneda nacional, junto a mejoras en los precios internacionales de la soja, significaron un aumento de los ingresos globales del sector. Por lo tanto, el modelo de agricultura industrial, centrado en la soja, siguió expandiéndose, favorecido por diversas políticas públicas.

El boom sojero

Desde los años setenta el cultivo de la soja ha crecido sostenidamente en la Argentina. La producción pasó de 3,7 millones de toneladas en 1980/81 a 10,8 millones en 1990/91 y a 35 millones en 2002/03. En la campaña del 2006 alcanzó 40 millones de toneladas. Esto significó que la soja pasó de representar 10,6% de la producción de cereales y oleaginosas en 1980/81 a 28,4% en 1990/91 y a más del 50% en el período 2002/03. Otro tanto ocurrió con la superficie destinada a la producción sojera, pues en 1980/81 representaba el 9,1% del total del área cultivada con cereales y oleaginosas, en la campaña 1990/91 pasó al 24,8%,

y en 2002/03 a más del 46%. En la actualidad la cantidad de hectáreas ocupadas por la producción sojera constituye más de la mitad de la superficie que se destina a la producción de granos en el país. Asimismo, la casi totalidad de la producción de soja es transgénica y se destina a exportación. La mayor parte de estas exportaciones son harinas y otros subproductos de la soja, destinados fundamentalmente al consumo del ganado de los países europeos, ya que después de la crisis de la "vaca loca", la soja se transformó en uno de los alimentos balanceados más apetecibles para alimentar los pollos, las vacas y los cerdos del antiguo continente.

Estas tendencias se han dado en detrimento de la producción ganadera, de otros cereales tradicionales, de los tambos (productores de ganadería lechera), de las explotaciones que producen frutales y los tradicionales cultivos industriales del interior del país. En efecto, entre las campañas agrícolas de 1997/98 y 2004/05 la producción sojera aumentó casi 20 millones de toneladas, mientras que la de girasol cayó 2 millones, la de arroz 0,5 millones y la de maíz se mantuvo más o menos constante. En la provincia de Córdoba el auge de la soja fue acompañado por la pérdida del 17% de las cabezas de ganado. A nivel nacional, de 1988 a 2003, la cantidad de tambos pasó de 30.141 a aproximadamente 15.000 establecimientos. En los últimos años el auge de la soja también ha desplazado a frutas y hortalizas producidas en los entornos de las grandes ciudades, incidiendo en el alza de los precios de productos básicos de consumo popular, como el tomate y la papa.

Este fenómeno constituye un modelo que tiende a menoscabar la tradicional agricultura familiar. Entre los censos de 1960 y 1988 desaparecieron 51.000 explotaciones agropecuarias, 1.800 por año. Entre los censos de 1988 y 2002 –en plena era neoliberal– desaparecieron 87.000 explotaciones agropecuarias, esto es, 6.263 por año. Y las que desaparecieron fueron fundamentalmente las de menos de 200 hectáreas (75.293 explotaciones). En cambio, aumentaron las de más de 500 hectáreas, particularmente las del estrato de entre 1.000 a 2.500. El agro argentino se fue transformando a paso acelerado en una agricultura sin agricultores, ya que las explotaciones que desaparecieron fueron principalmente las medianas y las pequeñas.

Efectos ambientales del modelo

El modelo trajo aparejada una serie de consecuencias en la biodiversidad, en los ecosistemas naturales y en las especies vegetales y animales que son parte de ellos, todos esenciales para sustentar la vida humana y su calidad. A ello se debe agregar sus posibles efectos sobre la salud humana, no sólo de los productores agropecuarios que manipulan los agrotóxicos requeridos por este modelo, sino también la del público en general que consume alimentos transgénicos fumigados con glifosato.

Hacia una agricultura sin agricultores

Uno de los argumentos esgrimidos para impulsar los transgénicos en la Argentina es que son necesarios para acabar con el hambre. Sin embargo, el período de implantación de la soja transgénica –de 1996 a 2003, aproximadamente– coincide con la época de mayor aumento de la pobreza e indigencia en el país.

Hasta hace dos décadas las tierras en las que vivían y trabajaban muchos de los pequeños productores agrarios de la Argentina –que producían en gran medida para autoconsumo y/o el mercado interno local– eran consideradas marginales. Sin embargo, con los cambios en el régimen de lluvias que tuvieron lugar en los últimos años, estas tierras de bajo valor productivo se transformaron en tierras aptas para el cultivo de la soja y se revalorizaron.

Asimismo, a partir del decreto de necesidad y urgencia de desregulación de 1991, se cambiaron los arreglos institucionales que habían permitido durante el siglo XX la coexistencia de la pequeña unidad agraria con la gran explotación ganadera y agraria. Tal como fuera señalado más arriba, los campesinos constituían un pequeño núcleo dentro del gran estrato de explotaciones familiares capitalizadas cuyo corte en superficie de tierra se establecía “hasta 200 hectáreas”. Con este corte, el estrato llegaba al 80% de las explotaciones en el período anterior a 1960 y dinamizaba la economía agraria como productor de agroalimentos para el mercado interno y como exportador (y generador de divisas) acompañando a los sectores más capitalistas.

Dentro de este estrato estaba el subsector denominado “minifundista”. Se trataba de unidades que no sobrepasaban las 25 hectáreas, producían para la subsistencia o estaban articuladas a las agroindustrias regionales desarrolladas al calor de la expansión del mercado interno: caña de azúcar, té, yerba mate, algodón, tabaco, algunos productos de la fruticultura, etcétera.

Con la propagación de la semilla transgénica se expandió la frontera agrícola, acentuándose el “arrinconamiento” de los pequeños productores o campesinos.

Los dispositivos utilizados fueron variados. En algunos casos, donde las familias estaban asentadas desde hacía décadas pero sin tener regularizada la tenencia, se presentaban los “nuevos dueños” esgrimiendo los títulos u órdenes judiciales y exigiendo el desalojo de los campos. En otros casos se producía el desmonte de campos para destinarlos a la agricultura, impidiendo la tradicional utilización como zonas de pastoreo de las comunidades indígenas y campesinas.

A comienzos de los años '90 muchos productores agropecuarios pampeanos se endeudaron para comprar maquinaria y equipo a fin de poder adaptarse al nuevo patrón de “agricultura profesional” propiciado desde

sectores oficiales. Pero pronto ese endeudamiento se transformó en una rémora. Se fue multiplicando la deuda ante la imposibilidad de generar los ingresos necesarios para pagarla y, mediante punitivos y demás elementos inherentes al modelo financiero vigente, pronto se transformó en una bola de nieve de imposible abordaje. De este modo, en algún momento 12 millones de hectáreas en la pampa estaban hipotecadas. Fue en este contexto que surgió el Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha, una organización dedicada a parar los remates de los campos. También está el caso del Movimiento Campesino de Santiago del Estero (Mocase), conformado por campesinos (muchos de ellos ocupantes de tierras veinteañales) que repentinamente comenzaron a ser desalojados. Asimismo, en la zona del Noroeste, las comunidades indígenas luchan para no ser desalojadas de sus tierras, al igual que en el Sur lo hacen aquellas desplazadas por los grandes compradores de tierras patagónicas.

En años recientes han cobrado relevancia dentro de estos procesos de “arrinconamiento” dos mecanismos cada vez más recurrentes: la violencia rural por parte de “policías” o guardias privados al servicio de particulares, contra los bienes y la seguridad personal de los campesinos y pequeños productores, y los casos de contaminación, en los que el paquete tecnológico utilizado en los grandes emprendimientos agrícolas perjudica directamente la viabilidad de los cultivos y la salud de las familias campesinas. Estos dos mecanismos expresan de forma dramática la expulsión de agricultores de sus tierras y constituyen el escenario más frecuente en el que se desenvuelve la desarticulación de la agricultura familiar.

Neoliberalismo y sistema agroalimentario

Los ajustes estructurales de corte neoliberal aplicados a la economía argentina repercutieron de forma considerable sobre las tendencias y la variabilidad de la actividad agropecuaria, los precios de su producción y de sus insumos, el acceso al crédito, la rentabilidad general de la actividad y las condiciones de vida de los grupos mayoritarios del sector. Se produjeron procesos de concentración

y centralización de capital en la agroindustria y la distribución final de los alimentos (por ejemplo, el denominado “supermercadismo”) y en la provisión de semillas y otros insumos a los productores agropecuarios. Estas tendencias se dieron junto a una fuerte extranjerización en estos sectores a partir de fines de los noventa. Creció la agricultura de contrato y otras formas de articulación “agroindustrial” y adquirieron mayor poder las grandes empresas extra-agrarias con relación a los medianos y pequeños productores agropecuarios, quienes comenzaron a perder significativamente su autonomía de decisión.

Los procesos de liberalización, apertura y desregulación les brindaron a las grandes empresas el marco propicio para expandir su control sobre distintas áreas del sistema agroalimentario y obtener así una posición dominante en lo referido al almacenaje, procesamiento, comercialización, producción y provisión de semillas e insumos para la actividad agrícola. Estas innovaciones facilitaron la consolidación de oligopsonios y oligopolios en segmentos clave de diversos complejos agroindustriales. Por ejemplo, en el complejo lácteo siete compañías –entre las que se destacan SanCor y Mastellone (La Serenísima)– controlan el 80% del mercado; el 90% de las ventas de aceite refinado de girasol es manejado por apenas seis empresas lideradas por Molinos Río de la Plata y Aceitera General Deheza. En panificación, Fargo, Bimbo y La Veneciana acumulan el 85% de las ventas. En otros casos, la concentración y centralización del capital facilitó la captura de negocios altamente rentables, como es el caso de la cuota Hilton, donde cinco empresas (Swift Armour, Quickfood, Friar, Gorina y Finexcor) dominan el 55% del mercado.

Al analizar el caso de las empresas multinacionales dedicadas a la exportación de cereales, se observa que siete empresas (Cargill, Bunge, Nidera, Vincentín, Dreyfus, Pecom-Agra y AGD) concentran el 60% del volumen de granos exportados. En consonancia con lo anterior, también se observa que creció la concentración en el mercado de insumos.

En el sector oleaginoso, fundamentalmente sojero, también hubo una creciente concentración del capital. El complejo oleaginoso es el segundo más importante del país después del cerealero, pero se ha transformado en el principal grupo exportador.

Sin embargo, el sector del procesamiento industrial de oleaginosas genera muy poco empleo, menos aún que el tabacalero.

En conclusión, los cambios profundos que se han dado en el sistema agroalimentario del país han cercenado la capacidad de decisión del productor agropecuario sobre su producción y han incidido sobre los insumos utilizados y las técnicas productivas desarrolladas. A ello se suma una merma de la capacidad de negociación del precio de venta que tiene el productor frente a la industria o al acopiador y, en el caso de los transgénicos, frente a su proveedor de semilla. Se agrega también la imprevisión que genera la gran variabilidad de los precios agrícolas internacionales, que afectan directamente al productor agropecuario a partir de la desregulación y apertura externa. A partir del decreto de desregulación de 1991, quedó eliminada toda reglamentación que establecía un precio mínimo o sostén para los productores agropecuarios. Ello le permitió al polo integrador de cada complejo agroindustrial incrementar su rentabilidad y reducir los precios agropecuarios percibidos por los medianos y pequeños productores, así como imponer condiciones de calidad, presentación y traslado del producto e incluso de la variedad del cultivo y de los insumos que debe usar el productor.

El agro argentino se fue transformando a paso acelerado en una agricultura sin agricultores, ya que las explotaciones que desaparecieron fueron principalmente las medianas y las pequeñas.

Impactos sobre la estructura agraria y otras consecuencias

Una parte importante de este vasto sistema que hemos denominado “de agro-negocios” se manifiesta en función de la primacía que adquiere la producción sojera y el paquete tecnológico que la acompaña.

Grandes empresas que se conectan con el sector financiero forman los denominados “pools de siembra”, transformando al sector en un negocio financiero. Algunas veces compran tierras, otras operan con “contratistas” que arriendan tierras y proveen la maquinaria, el equipo y los agroquímicos necesarios para impulsar la producción de los *commodities* requeridos por el mercado (fundamentalmente externo).

El agro se transforma cada vez más en productor de *commodities* y cada vez menos en medio de vida para la mayoría de los productores agropecuarios, especialmente para los familiares. Asimismo, tal cual ya se destacó, el país va perdiendo su calidad de productor de alimentos básicos. Se van conformando los denominados complejos agroindustriales, con grandes empresas que extienden su poderío “hacia adelante” y “hacia atrás” en la cadena agroindustrial.

En torno a la problemática de la semilla

Históricamente, desde que se “inventó” la agricultura hace diez mil años, los productores agropecuarios reproducen su propia semilla e impulsan su mejoramiento genético mediante los cruces de las diversas variedades de una misma especie. Como consecuencia, surgió un consenso mundial para defender ese potencial del productor agropecuario y, por ende, su existencia como tal.

Durante el siglo XX, el Estado argentino (a través de sus respectivos organismos) impulsó el mejoramiento genético de la semilla y, años más tarde, también algunas empresas privadas comenzaron a hacerlo. La creciente participación privada en la investigación agropecuaria –que surge de la capacidad de apropiación de los bienes creados que antes habían sido de libre disponibilidad– fue acompañada paulatinamente por la implementación de sistemas legales de patentamiento de seres vivos, en varios países.

En 1994 la Argentina accedió a la Unión Internacional de Protección de Obtentores de Variedades (UPOV), como forma de darle cierta seguridad y credibilidad a la industria semillera extranjera. Como lo señala Van Wijk, la existencia de un sistema de *Plant Breeders' Rights* influye sobre la forma en que puede proveerse de la semilla el productor, quien tiene tres opciones:

a) Obtener semillas para cada ciclo de cultivo a través de los canales oficiales de institutos públicos, las compañías semilleras o sus licenciatarias; b) intercambiar granos por semilla, a través de canales de intercambio informales o no oficiales, con otros productores, comercializadores o elevadores de granos, y c) ahorrar una porción de su propia cosecha para sembrar en su propio campo. Según Van

Wijk, en los países en desarrollo más del 80% de las semillas requeridas por los agricultores es provisto por semilla ahorrada u obtenida por canales no oficiales. Evidentemente, la legislación instituida a favor de los *Plant Breeders' Rights* tiende a restringir estas formas de provisión de la semilla e induce a los productores a abastecerse año tras año en las semilleras oficiales privadas.

Con el surgimiento de los transgénicos comenzaron a tener una enorme primacía a escala mundial las grandes empresas semilleras transnacionales, que combinan su producción o difusión de semilla con la de los agroquímicos producidos por ellas.

La cuestión semillera entraña todo un modelo agrario basado en grandes empresas semilleras, agropecuarias y de comercialización y distribución de productos e insumos al sector. Frente a esto, en 2005 Vía Campesina propone una alternativa como parte de la Campaña Mundial de Semillas, al sostener que: “Las semillas son el inicio y fin de los ciclos de producción campesina. La diversidad y existencia de semillas campesinas permite asegurar la abundancia y la diversidad alimentaria en cada localidad, sirviendo de base para una nutrición adecuada y permitiendo el desarrollo de las formas culinarias culturalmente adecuadas y deseadas. Por tanto, las semillas y el conocimiento asociado a ellas son parte fundamental e insustituible de la soberanía alimentaria de los pueblos. Las semillas son obra campesina e indígena, una creación colectiva que refleja la historia de los pueblos y especialmente de sus mujeres, quienes fueron sus creadoras iniciales y se han mantenido a través de la historia como sus principales guardianas y mejoradoras. Entendemos que la semilla es muchísimo más que un recurso productivo. Las semillas son simultáneamente fundamento y producto de culturas y sociedades a través de la historia. En ellas se incorporan valores, afectos, visiones, y formas de vida que las ligan al ámbito de lo sagrado. Sin las semillas, es imposible el sustento y la soberanía de los pueblos. Al desaparecer las semillas, desaparecen las culturas y los pueblos rurales y comunidades; la desaparición de las culturas, a su vez, lleva a la desaparición de las semillas. Por lo anterior, las semillas no son apropiables. Ellas deben mantener en todo momento su carácter de patrimonio colectivo, frente al cual hay deberes ineludibles que cumplir, incluso sobre

Los cambios profundos que se han dado en el sistema agroalimentario del país han cercenado la capacidad de decisión del productor agropecuario sobre su producción y han incidido sobre los insumos utilizados y las técnicas productivas desarrolladas.

el derecho a gozar de él. La Campaña Mundial de la Semilla de Vía Campesina, por lo tanto, se opone a la propiedad intelectual y a toda forma de apropiación de la vida”.

Reflexiones finales

La consolidación de este modelo va acompañada por la difusión de los denominados “*pools* de siembra” no sólo a grandes propietarios, sino también, en gran medida, a campos pertenecientes a medianos y pequeños productores agropecuarios.

El sector se transforma cada vez más en un negocio de unos pocos, perdiendo su capacidad histórica de constituirse en un medio de vida para vastos sectores sociales: rápidamente se transforma en una agricultura sin agricultores.

Son múltiples las consecuencias de este modelo. Se constata cómo el país va perdiendo su capacidad para producir los alimentos básicos de consumo popular masivo, o sea, va perdiendo su soberanía alimentaria. Por otra parte, están sus efectos medioambientales de largo plazo altamente perjudiciales como el avance de la soja hacia la yunga, su impacto sobre la deforestación, la pérdida de la biodiversidad, etc. Puede incluso señalarse su impacto sobre otros aspectos (por ejemplo, las inundaciones en vastas regiones de Santa Fe y Salta, entre otras provincias). Se señala también que la soja enmarcada en la “siembra directa” genera una capa impermeable sobre el suelo que hace escurrir el agua hacia los ríos en vez de que sea retenida. Simultáneamente la deforestación impulsada por la expansión sojera

contribuye a un acrecentamiento de sequías en diversas regiones del país.

Cabría entonces preguntarse acerca de las perspectivas que tiene el modelo para seguir impulsándose en el futuro.

Existen dos factores que señalan elementos “auspiciosos” para el modelo y los intereses involucrados en su expansión continua: a) la nueva “revolución” que se impulsa en América latina en torno a los biocombustibles debido al interés de Estados Unidos y demás potencias mundiales de sustituir su dependencia del petróleo por otras fuentes energéticas, y b) el papel de China en el panorama mundial. A medida que este gran país va adoptando una serie de pautas productivas para ir transformándose en una potencia mundial, su sistema económico y productivo (incluyendo su agro y sistema agroalimentario) también se transforma sustancialmente. No es difícil de percibir que China ya tiene nuevas necesidades y demandas a medida que su economía sigue creciendo a tasas exorbitantes, y que, como consecuencia, va pautando en la economía mundial una creciente demanda de *commodities*, entre ellos la soja.

No cabe duda de que si se concretan estas tendencias se va a acrecentar la conflictividad manifiesta entre el modelo de los agronegocios, los grandes intereses vinculados a los recursos naturales en general, y los del campesinado, productores agropecuarios y vecinos y ambientalistas. Es importante que se extienda lo más posible el debate en torno a las características esencialmente contradictorias que manifiestan ambos modelos. Se trata de una cuestión que va más allá de lo meramente “sectorial”. Tiene que ver con el futuro de nuestras sociedades y la forma de convivencia que se establezca (si es posible) entre ellas en el futuro.



EL AVANCE DE LA FRONTERA AGRÍCOLA EN REGIONES EXTRAPAMPEANAS

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS LA PRODUCCIÓN DE CULTIVOS TRADICIONALES DEL NORTE ARGENTINO SE VIO DESPLAZADA POR EL CULTIVO DE SOJA Y OTRAS OLEAGINOSAS, JUNTO CON LA CRÍA DE GANADO DE ALTA CALIDAD. ¿CUÁLES SON LOS IMPACTOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y AMBIENTALES DE ESTE FENÓMENO?



por
**ALEJANDRO
ROFMAN**
*Magíster en
Regional Sciences
(Pennsylvania
University)**

(*) *Doctor en Economía (UNC); Investigador Principal del CONICET/CEUR*

El proceso de “agriculturización” de las regiones del norte argentino puede definirse, en general, como el avance de la frontera agropecuaria pampeana sobre áreas dedicadas históricamente a cultivos propios de las condiciones ecológicas y ambientales de dichas regiones o sobre espacios vírgenes de toda intervención humana (monte, selva, cuencas hídricas, etc.). Es decir, de lo que se trata es de observar cómo, en fechas recientes (no más de 15 o 20 años), comenzó un avance firme de procesos agrícolas, especialmente aquellos granos y oleaginosos de amplia aptitud exportadora, que asentaron sobre espacios que desconocían hasta esos momentos la presencia de cultivos de reciente implantación o de presencia previa pero en limitadas dimensiones.

Este proceso generó una dinámica de sustitución de actividades más tradicionales por nuevas en las praderas del norte argentino, al mismo tiempo que se ocuparon zonas hasta entonces sin explotar. Además, surgió otro proceso de modificación de los destinos de los espacios rurales tradicionales originado por el decidido avance de la ganadería de mayor calidad, proveniente de la pampa húmeda, como resultado del desplazamiento de la misma al ser ocupadas las tierras destinadas a la cría del ganado vacuno por los nuevos cultivos de exportación.

Las causas de este fenómeno y sus consecuencias ambientales, económicas y sociales son muy numerosas y diversas.

En primer lugar se trata de acciones llevadas adelante por agentes económicos originarios de afuera de la región o que modificaron su actividad transformando cultivos de baja rentabilidad por otros que aseguraban tasas de beneficio superiores. Tales agentes, al iniciar una nueva actividad en reemplazo de la anterior, o al invadir terrenos inexplorados, imponen su impronta sobre el espacio agrícola a través de una estrategia de muy diferente racionalidad y manejo. El cultivo agrícola dominante en este desplazamiento de usos de la tierra fue –y sigue siendo– la soja. Y acompañando este nuevo rubro productivo en el agro norteno, aparece un perfil ganadero de cría e invernada mucho más complejo que el predominante hasta entonces. La primera pregunta que asoma al respecto es

Este fenómeno muy difundido de sustitución fue también encarado por los mismos productores regionales que descartaron cultivos previos de baja rentabilidad por razones circunstanciales y se dedicaron a la soja o a criar ganado de calidad.

muy simple: ¿quiénes son los agentes económicos capaces de desplazarse desde el sur al norte, con producciones modernas y de manejo sofisticado, que requieren ingentes inversiones? Sin duda los productores capitalizados de la pampa húmeda que ven una gran oportunidad de cultivar tierras que se agregan a sus propiedades pampeanas y que se sienten alentados a realizar el esfuerzo de adquirirlas o alquilarlas ante la perspectiva de elevados beneficios. Y estos productores, necesariamente, requieren tanto para el cultivo de la soja como para la explotación ganadera de predios cuya extensión supera largamente la de los pequeños productores, dedicados a la agricultura familiar, o la de los pequeños agricultores, en su mayoría, algodoneros. Se trata de agentes económicos capitalizados, que realizan inversiones eficientes y compatibles con las superficies mínimas requeridas para cada una de las dos actividades arriba citadas.

La extensión del capitalismo agrario moderno pampeano a zonas que poco lo conocían salvo excepciones, ocupa predios de tamaño medio o de gran extensión que, o eran principalmente el asiento de explotaciones algodoneras, o se trataba de tierra virgen ocupada por formaciones boscosas que se adquirirían y se ponían en valor mediante el correspondiente desmonte.

En segundo lugar, este fenómeno muy difundido de sustitución fue también encarado por los mismos productores regionales que descartaron cultivos previos de baja rentabilidad por razones circunstanciales y se dedicaron a la soja o a criar ganado de calidad. Estos productores dejaron de lado cultivos que tenían una particularidad: requerían una densidad significativa de fuerza de trabajo por hectárea para el manejo de la siembra y la ulterior cosecha y se volcaron, con tecnología y formas de gestión muy modernas, al nuevo cultivo con bajas o mínimas exigencias de fuerza laboral. Este fenómeno, conducido por agentes económicos anteriormente radicados en las regiones del norte o por empresarios capitalistas de más al sur, producía un inevitable vaciamiento demográfico en las zonas

El desmonte forestal indiscriminado para habilitar tierra orientada a los nuevos usos supuso una modificación singular del perfil ecológico regional. Se focalizó básicamente en la provincia de Santiago del Estero y, en menor medida, en el Chaco.

rurales afectadas por el mismo, dada la muy diferente tecnología de producción que separaba los cultivos tradicionales de los nuevos.

En tercer término, se fueron generando cambios significativos entre el modelo de relacionamiento del productor moderno con el medio circundante y con el Estado local o provincial. El nuevo modelo organizativo suponía el ingreso a la región de insumos provenientes de fuera del ámbito regional, y la producción, una vez recolectadas las cosechas o criado el ganado, se remitía, sin añadir valor a lo que se exportaba, a los centros de embarque al exterior o a las industrias procesadoras instaladas en la región pampeana. Así, agentes económicos fuertemente capitalizados, en forma individual o asumiendo las figuras crecientemente extendidas de *pools* de siembra o de grupos que financiaban las cosechas, comenzaron a actuar como "enclaves" dentro de la región norteña. Actuaron desconectados de la vida y el escenario productivo local reduciendo notoriamente el impacto de los efectos dinamizadores que sobre otras actividades conexas antes suponía una decidida intervención de proveedores y adquirentes para procesamientos locales de lo cosechado, especialmente en el caso del algodón. Finalmente, los impactos ambientales se fueron reproduciendo, cada vez más, en términos negativos. El desmonte forestal indiscriminado para habilitar tierra orientada a los nuevos usos supuso una modificación singular del perfil ecológico regional. Se focalizó básicamente en la provincia de Santiago del Estero y, en menor medida, en el Chaco.

A manera de síntesis, cabe efectuar algunas reflexiones acerca de los aspectos positivos y negativos más relevantes del avance de la "pampeanización" sobre la estructura rural preexistente en el NOA y el NEA.

En este sentido seguimos las líneas argumentales expuestas por Eduardo Azcuy Ameghino y Lucía Ortega en un artículo publicado en 2010 en el N° 5 de los Documentos del CIEA de la Facultad de Ciencias Económicas de la Univer-

Hay una corriente de pensamiento analítico que acepta los aspectos positivos de los cambios productivos. Entendiéndose por ellos el aumento singular de la producción sojera acompañada de un proceso de modernización tecnológica y de gestión.

sidad de Buenos Aires. En dicho texto, denominado “Sojización y expansión de la frontera agropecuaria en el NOA y el NEA; transformaciones, problemas y debates”, se argumenta que la polémica sobre las consecuencias integrales del proceso que hemos descrito está todavía abierta. Puntualizan, además, que hay una corriente de pensamiento analítico que acepta los aspectos positivos de los cambios productivos. Entendiéndose por ellos el aumento singular de la producción sojera acompañada de un proceso de modernización tecnológica y de gestión. Pero, al mismo tiempo, este fenómeno aparece cuestionado por el presunto daño ambiental y la exclusión de los sectores más débiles y subordinados de la producción agraria regional que quedan apartados del negocio productivo y financiero de los medianos y grandes productores. Estos, en gran parte externos a la región del Norte, remiten sus beneficios fuera de ella y no los reinvierten en fortalecer una eventual cadena productiva. Una visión contrapuesta a la anterior es mucho más crítica pues se basa en principios de defensa de las condiciones ecológicas en que se desarrolla el proceso de modernización del cultivo y de los impactos sociales regresivos en la ocupación de fuerza de trabajo local y en la ausencia de efectos benéficos directos e indirectos sobre el tejido productivo regional. La utilización masiva de la semilla transgénica sojera es un factor considerado negativo para el ambiente y, por ende, es fuertemente criticado. Además, el proceso de desmonte en las dos provincias citadas se caracteriza como una amenaza directa contra la biodiversidad y la supervivencia de la población de pueblos originarios históricamente adaptados a las condiciones de existencia en zonas boscosas de las provincias del Norte.

Más allá de intentar saldar la polémica, lo que no es nuestra intención, nos interesa remarcar que el avance de soja y ganadería en el Norte no resulta un fenómeno neutral tanto en términos ambientales, sociales, productivos o culturales. Queda así instalada una discusión que es obligatoria encararla cuanto antes para definir una estrategia de desarrollo rural regional que haga frente a las carencias y capitalice los beneficios al interior del espacio involucrado. Esa estrategia debe atender al futuro de la calidad de vida para la población local que no la subordine a los intereses de valorización del beneficio económico o financiero y que prevenga toda explotación excesiva de los recursos naturales preexistentes.

Para ilustrar adecuadamente y con mayor profundidad la importancia, magnitud e impacto del proceso de agriculturización del norte argentino damos cuenta de un trabajo que realizamos sobre el efecto de los cambios ocurridos cuando la irrupción de la soja. El análisis se refiere al periodo inmediato



posterior al inicio de este siglo, el espacio está circunscripto a la provincia del Chaco, y fue realizado en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales, unidad técnica del CONICET, por la Lic. Inés Liliana García y el firmante de este artículo.

Una primera comprobación evidente fue la recolección de numerosas quejas de los productores agrícolas algodoneros, aun luego de que la devaluación del año 2002 ajustó el precio del algodón en bruto a la nueva paridad cambiaria. Es que la herencia de la historia agrícola regional pesaba muy fuerte y condicionaba cualquier cambio de actitud frente al nuevo escenario. Los argumentos a favor de esta hipótesis son abundantes. Así, según Besil, en un artículo aparecido en el chaqueño diario *Norte* el 19 de noviembre de 2002, haciendo referencia al cultivo algodonero: “El área sembrada se redujo entre los años agrícolas 1997/1998 y 2001/2002 en 619.000 has; por su parte los sembrados de soja, girasol y maíz, en el mismo período aumentaron su área de cultivo en 646.500 has”. Se advierte, a

primera vista, que hay un proceso de sustitución de cultivos casi equivalente entre el predominante en la historia chaqueña y los que, si bien tenían antecedentes previos en la provincia, experimentaron una impresionante expansión a expensas de la siembra algodonera. Esta nueva realidad impuso a sus seguidores –aquellos que poseían recursos, capacidad de readaptación y dimensión suficiente en sus predios bajo explotación para dedicarse a siembras más extensivas– un patrón de comportamiento que descartó al algodón como alternativa viable y los empujó a aceptar la dinámica de cereales y oleaginosas exitosos en mayores precios y menores costos.

Pese al aumento en los precios del algodón por la devaluación, este fenómeno también se experimentó en los demás cultivos, a lo que hay que agregar que, mientras el precio internacional y nacional del cultivo tradicional seguía cayendo, el de los tres productos que lo sustituían estaba en expansión.

Una segunda comprobación, que se debe agregar a la anterior, es que el costo de implantación de soja o girasol supone una erogación, según informaciones recogidas en la región, que llega a valores de hasta dos o tres veces menos que la del algodón. La soja, por ejemplo, puede ser cultivada mediante la siembra directa sin límites, tiene precios estables o en alza, es de más fácil control de malezas y más resistente a la sequía y a plagas, contando, por otra parte, con un sistema de comercialización ágil y seguro. Entonces, para el evaluador objetivo de la realidad agrícola regional –en este caso

específico, la chaqueña- el algodón sigue siendo un cultivo que no ofrece opciones mejores que los competidores, más allá del ajuste hacia arriba de su precio en el mercado. Es interesante al respecto observar el derrumbe de los precios de la fibra de algodón tanto en el mercado internacional como en el nacional. En todos los casos, la caída entre 1995 y 2002 es de entre el 50 al 60% del valor de partida y se da de forma ininterrumpida. Igual fenómeno, siempre medido en dólares, puede verse en el precio del algodón en bruto. En cambio, el precio de la soja que logró en 1997 un pico muy elevado, tuvo cierta declinación con posterioridad pero reinició su ciclo ascendente en los últimos años, proceso que aún no se ha detenido.

Enfrentado a la decisión de sembrar para la campaña 2003-2004, el agricultor chaqueño afrontaba costos e ingresos claramente contrapuestos entre el algodón y la soja. Según el INTA Reconquista de la provincia de Santa Fe, en octubre de 2002 la relación ingresos/costos de implantación es desfavorable para el insumo textil en relación a la oleaginosa en dicha zona.

Los niveles de precios del mercado de comercialización muestran una brecha favorable para el algodón (213 dólares la hectárea cuando por la soja se pagaba 159 dólares la hectárea). Pero esa diferencia no sólo se compensa con los costos de distinto tipo sino que se vuelve negativa en la rentabilidad del algodón. El grupo de técnicos de la citada Agencia Experimental del INTA agrega que el costo de implantación muestra una acentuada ventaja para la oleaginosa frente a su competidor: "Mientras que la soja insume por hectárea 112 dólares el algodón requiere 227 unidades de la misma moneda". A ello se debe agregar el riesgo precio, que se refiere a la inestabilidad del mismo en el mercado nacional debido a las oscilaciones del internacional

y la limitada información que posee el productor algodonero de la evolución presente y futura de los mismos, aspectos que en la soja están obviados por una transparencia informativa mucho mayor y una más reducida incertidumbre a futuro, pues en este aspecto funcionan los mercados a término en las principales bolsas de cereales del país.

Asimismo, el factor clima juega en contra del algodón en contraste con la soja, pues este cultivo es notoriamente más resistente a los desbalances hídricos, por lo que las aseguradoras multirriesgo consideran al cultivo del algodón como de alto riesgo y aumentan, por consiguiente, sus costos.

Un tercer factor a tener en cuenta en la fuerte instalación de los cultivos alternativos al algodón poco antes de la devaluación, y que no se modificó después de producido el cambio de los precios relativos, es el modelo productivo que supone incorporar tales cultivos al comportamiento del mediano y gran productor que los adopta en forma definitiva. En ocasión de efectuarse la Fiesta Provincial de la Soja en el mes de octubre de 2002 en la localidad de General Pinedo, en las cercanías de Sáenz Peña, se dieron a conocer los resultados de una encuesta al azar obtenida de entre los miles de cupones enviados por agricultores a un concurso para entregar semillas y agroquímicos gratis, promovido por un diario provincial y una empresa de proveedores de insumos para el agro. De los 411 productores incluidos en la encuesta se extrajeron datos sobre la superficie que estimaban sembrar en los diferentes cultivos. El 93% de dicha superficie a cultivar en la próxima campaña se estimaba ocupar con soja y girasol (58 y 35%, respectivamente) y solamente el 7% restante se preveía iba a ser destinada a algodón. Una de las principales razones aducidas por los productores para optar por las dos oleaginosas en lugar del insumo textil consiste en la posibilidad de lograr dos cosechas anuales. Con el importante apoyo de la siembra directa, los productores están logrando la duplicación de las cosechas, utilizando trigo-soja o girasol-soja. Y muchos de los integrantes de la muestra citada comentaron que "...sobre girasol haremos soja tardía", lo que incrementará el ingreso bruto de su actividad.

Una de las principales razones aducidas por los productores para optar por las dos oleaginosas en lugar del insumo textil consiste en la posibilidad de lograr dos cosechas anuales.

La invasión de la soja se produce en un contexto donde, por dos vertientes diferentes pero convergentes en cuanto a su impacto negativo, el efecto sobre la fuerza de trabajo total regional es por demás regresivo. Según un informe de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, de fecha 19 de abril de 2002, hacia principios de ese año, cuando ya la devaluación auguraba un cambio significativo en los precios del producto, medidos en pesos, se estimaba que el conjunto de los integrantes de la fuerza de trabajo en sus diferentes niveles de inserción en la cadena productiva, ascendía, en toda la región aldononera, a 109.966 puestos de trabajo, lo que incluía empleo directa e indirectamente asociado a dicha cadena. Diez años antes, las mismas estimaciones oficiales consignaban que había trabajado solamente en el sector aldononero, sin considerar los efectos indirectos sobre otros niveles de la actividad productiva asociada a la aldononera, un caudal de fuerza de trabajo que rondaba los 100.000 empleos, ya sea que se desempeñen por cuenta propia, agricultores con trabajo en relación de dependencia y asalariados, formales e informales.

De aquellos casi 110.000 puestos de trabajo consignados para principios del año 2002 más de 93.400 corresponden a la actividad agrícola de cultivo del algodón, incluyendo a los 32.060 productores prioritarios o no responsables de los predios donde se cultiva el insumo textil. A la vez, la fuerza laboral ocupada en la industria del desmote, en condiciones de normalidad de la misma, ascendía a 3.946 trabajadores y los sectores del comercio, transporte y proveeduría de insumos y maquinaria reunía 12.550 puestos adicionales.

Si la merma laboral citada, que redujo a no menos de la mitad el empleo directo e indirecto vinculado a la cadena agroindustrial del algodón luego de una década de profundas transformaciones tecnológicas (de la cosecha manual a la mecanizada), agudizada por la merma productiva del cierre de la misma e inicios de la siguiente, parecía comenzar a estabilizarse, el proceso de sustitución de algodón por soja y girasol asestó otro golpe muy duro a la ya debilitada fuerza de trabajo regional.

Todas estas comprobaciones sostenidas por cifras concluyentes indican que el proceso iniciado una década y media atrás cobró fuerte impulso luego del derrumbe de la convertibilidad y solamente parece haberse detenido, aunque más no sea temporalmente, por una suba inesperada de precios internacionales del algodón al cierre de la década pasada. Pero ya el cambio productivo y sus consecuencias están fuertemente arraigados y los interrogantes abiertos páginas atrás requieren de una evaluación integral para reconocer estrategias productivas que aseguren estabilidad en la finca rural, empleo suficiente e ingresos para la adquisición de bienes y servicios de todos los residentes en zonas rurales que garanticen un nivel de calidad de vida aceptable.

vocesenelfenix.com