

Agricultura en Campos de Terceros

Ing.Agr. Ph.D. Ricardo Melgar

Una de las características del cambio tecnológico de la agricultura pampeana que se produce desde los 90 fue la ganancia en escala, con un fuerte proceso de concentración de la tierra. El Ing. Diego White del estudio Mora y Araujo, ilustraba cuantitativamente algunos números de ese cambio en una presentación realizada el año pasado en la Bolsa de Cereales. El número de productores descendió de 378 mil a algo más de 100 mil en una década. Según el especialista, en nuestro país el 37 % de las explotaciones concentran el 75 % de la producción agrícola de la Pampa Húmeda, mientras que el fenómeno es mucho más notorio en EE.UU dado que dicha proporción se concentra en solo el 187 % de los productores.

Periodísticamente el tema se ha tratado en varias columnas como las de Héctor Huergo de Clarín o académicamente como en la cátedra de Agronegocios del Ing. Héctor Ordóñez. El Ing Enrique Seminario del CREA Sur de Santa Fe los alude como a los "sin tierra" irónicamente y parafraseando a los pobres desposeídos brasileños. Se está refiriendo a un modelo que para mantener competitiva nuestra producción agrícola utilizó el aumento de escala para bajar costos fijos y por quintal producido. De esta manera, la sostenida baja de los precios desde 1996 pudo compensarse con un decaimiento de los costos fijos. Aún hoy, después de la devaluación y con la mejora de los precios relativos, los bajos precios continúan siendo el principal problema del productor argentino.

Por las características argentinas donde su comercio agroalimentario tiene preponderancia de commodities de bajo precio, la escala es fundamental para ganar el acceso a recursos críticos de la producción tales como: Financiación, insumos, mercados diferenciados y apropiación de márgenes de comercialización. Los nuevos actores han sabido, además, incorporar innovaciones organizacionales como la alta coordinación de las cadenas (etapas), además de ventajas propias de tamaño, tecnología, acceso al capital y mercados. Desde ya, las innovaciones tecnológicas como la adopción de la fertilización y la siembra directa fueron y serán fundamentales para ganar competitividad. La fertilización aumenta la producción por hectárea, y aun cuando se aumentan los costos pro hectárea bajan los costos por quintal producido. La siembra directa permitió simplificar la operación de siembra y realizarla independizándose relativamente del capricho de las lluvias de primavera, ganando oportunidad.

Esta ganancia de escala se hizo en gran parte sin transferir activos, es decir por medio del arriendo o alquiler de la tierra, por parte de agricultores mejor organizados y con maquinaria apropiada en cantidad y calidad para el trabajo en gran escala. Por eso los contratistas son una de las principales actores de este proceso. Otros importantes sectores fueron los acopiadores, y los proveedores de insumos, ejemplos de integración vertical de las cadenas.

El modelo comienza a ser cuantificado a pesar de constituir todavía escaso eco entre los académicos, ya que no hay muchas cifras al respecto. Es altamente probable que el próximo censo agropecuario revele cifras consistentes y salga a la luz la real magnitud de este cambio. Este artículo pretende ilustrar con algunas cifras el proceso y levantar algunas consideraciones que hacen a la sostenibilidad del sistema.

Por ejemplo, durante la campaña pasado, el Proyecto Fertilizar organizó conferencias para productores con charlas técnicas en treinta y seis localidades de la región pampeana. Normalmente se solicita a los asistentes información relacionada al uso de fertilizantes y otras características relevantes, de manera de chequear las necesidades de nuestra población objetivo del esfuerzo de difusión. Seleccionando aquellas encuestas en localidades donde la asistencia fue representativa mostramos en el Tabla Nº 1 los resultados de la pregunta ¿Cuánta superficie trabajó en total, de su propiedad y alquilada / arrendada ?

Tabla Nº 1: Superficie cultivada propia y en campos de terceros en las principales provincias pampeanas
Resultado de Encuesta a 614 productores, sobre 585 mil has cultivadas en la Campaña 2000/01.

	Propias	De Terceros
--	---------	-------------

Buenos Aires	151,7(48%)	163,6 (52%)
Córdoba	71,0 (44%)	92,0 (56%)
Santa Fe	36,0 (47 %)	39,9 (53%)
Entre Ríos	14,0 (45%)	17,3 (55%)

Durante esta campaña estamos relevando la misma información y preliminarmente no vemos demasiadas diferencias. Así, mas allá del numero y las diferencias locales que sin duda existen, puede sintetizarse que más de la mitad de la producción local proviene del cultivo de campos de terceros, bajo la forma ya sean arrendados, a porcentaje o bajo otras formas de arreglo contractual.

Cual es el significado de este sistema desde el punto de vista de la conservación de la productividad de los suelos, o de la sostenibilidad ? Anticipándonos negativamente lo sostendremos con datos de otro relevamiento realizado en el área de influencia de los acopios de la empresa Aceitera Gral. Deheza, (AGD) principalmente en Córdoba. El impacto del proceso lo focalizaremos en dos aspectos: Uso de fertilizantes fosfatados e inclusión del maíz en la rotación.

El relevamiento se realizo en dos grupos: acopiadores y productores, cuyos datos se presentan juntos, e incluyó una gran amplitud de temas específicos. Específicamente las cifras confirman la tendencia.

La tabla siguiente (Nº 2) muestra como la mayor parte de los contratos de arrendamiento predomina el corto plazo, ya que casi la totalidad de los acopiadores, mas interesados en negocios puntuales, o el 70 % de los productores con contratos menores al año. Solo alrededor de un 30 % de los productores consiguen arriendos superiores al año. Las modalidades de arriendo de los productores son un 38 % arregla en porcentaje y en una suma fija por ha, un 20 % establece un valor fijo en q/ha y un 5 % establece un adelanto en dinero a cuenta de un porcentaje de producción. Levemente diferentes, los acopiadores arriendan en quintales fijos y en porcentaje un 24 y 23 % respectivamente, un 31 % lo hace por una suma fija, un 15 % pagando un adelanto a cuenta de un porcentaje y un restante 7 % por otras formas.

Tabla Nº 2: Distribución porcentual del tiempo de arrendamiento por acopiadores y productores. Respuestas directas de los encuestados y percepción del grupo.

Años	Acopiadores		Productores	
	Respuestas	Percepción	Respuestas	Percepción
No alquila	0	0	22	0
Menos de 1	14	13	11	20
1 año	86	75	33	50
Entre 2 y 3	0	13	11	10
Entre 4 y 5	0	0	11	10
Más de 6	0	0	11	10

Es improbable que con este esquema contractual se privilegien decisiones de largo plazo en la conservación del recurso, y de la sostenibilidad del sistema de producción. Como ya lo hemos documentado en otros trabajos, una fertilización con fósforo recupera entre el 25 y el 30 % de lo aplicado en la 1er. Campaña, restando cantidades progresivas para los años siguientes. Un productor que disponga el manejo de un campo por varios años, será capaz de aprovechar esa inversión y cargar el costo de una fertilización de reconstrucción. A la inversa un productor que tenga bajo su responsabilidad el lote por una campaña, aplicará lo mínimo necesario para re-pagar la inversión de la fertilización.

Quienes nos siguen en nuestras paginas hemos tratado este tema a través de las dos filosofías básicas que rigen la decisión de fertilizar: el criterio de suficiencia y el criterio de la reposición. El criterio de suficiencia es el que determina la fertilización con una cantidad determinada **solo** cuando el nivel de disponibilidad de P en el suelo está por debajo del valor crítico. En cambio el criterio de reposición indica fertilizar regularmente con las cantidades de los nutrientes que los cultivos extraen y exportan cada vez que se cosecha.

Como los tiempos de reciclado son de algunos años, no es probable que quien disponga del campo por solo una campaña este dispuesto a aumentar el nivel de inversión, a no ser que la disponibilidad del nutriente, en este caso fósforo, sea muy baja. En este sentido, puede ajustarse el precio del arriendo según la calidad del lote. Según el relevamiento de Canals un 18 % y 23 % de los productores y acopiadores encuestados respectivamente, utiliza la calidad del lote como criterios para determinar el valor del alquiler del campo.

rotación o que se fertilice la soja (de 1ra.). Este es quizá sea el principal re-aseguro para la sostenibilidad. Los contratos son la forma que se regulan las transacciones en la cadena y el principal interesado en mantener la productividad de la tierra en el largo plazo es el propietario.

En conclusión, es difícil separar el papel de la adopción de tecnología del contexto organizacional e institucional. Determinados argumentos tecnológicos sirven solo para determinados estratos organizacionales, y el estereotipo de productor agropecuario ya no es el mismo de hace unos años, y la integración horizontal y vertical crea nuevas formas y deforma otras. Mientras que un productor europeo recibe un promedio de 45 % por encima del precio de mercado, y un estadounidense un 20 %, el productor de Argentina recibe un 20 % menos por las retenciones; y además paga un 10 % más por el precio de los fertilizantes en concepto de derechos de importación. Un aumento de 10% del precio de trigo aumenta 2,6 % el área sembrada y 3,8% el rinde promedio. Hay sin duda otros factores importantes como la financiación. Pero el hecho es que las mejores decisiones, compatibles con los intereses de toda la sociedad, le competen a los verdaderos operadores, que toman decisiones ya sea sobre el proceso de producción o sobre la sostenibilidad del sistema de producción.