

EL FUELLE DEL ESTADO: SOBRE LA INCIDENCIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA PAMPEANA (1989-2001)

Diego Ariel Fernández

Pese a que el auge de la producción de granos de exportación remite a un plazo más largo que el período bajo análisis en este documento de trabajo, durante los últimos 10 años del siglo pasado se produce un salto cualitativo en este proceso, lográndose cosechas de niveles impensados tan sólo una década atrás. Si tomamos una comparación de muy largo plazo, encontramos que la producción total del “granero del mundo”, en un buen año agrícola como lo fue el de la campaña 1912/13, no llega a ser la mitad de las 26 millones de toneladas de soja (sólo de soja) que se generaron en el año 2000.

Sin embargo, mientras que se muestra usualmente esta cara, la “productivista”, de los '90, suele quedar en las sombras otra... y es esa otra cara una que expresa un sufrimiento indecible, la cara del mayúsculo proceso de concentración económica que se produjo en estos años, como espejo en cuanto al desarrollo y aceleración del fenómeno anterior: *“De acuerdo a las cifras que surgen de los últimos Censos Nacionales Agropecuarios, entre 1960 y 1999, en las zonas fundamentalmente agrícolas, habrían desaparecido cerca del 70% de las explotaciones predominantemente familiares, mientras que más de la mitad (37%) lo*

habría hecho en los diez años comprendidos entre 1988 y 1999" (Martínez Dougnac y Tort, 2003).

Cuadro 1. Explotaciones agropecuarias, por escala de extensión, según provincia. Región pampeana. 1988/2002

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

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

El cuadro 1 nos muestra la evolución de la cantidad de explotaciones de las provincias que (como aproximación)¹ componen la región

¹ Para un análisis preciso de los límites y tipificación de áreas de la región pampeana, consultar Gómez, Peretti, Pizarro y Cascardo (1991).

pampeana entre los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002, según una escala de extensión.

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

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

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

En este momento es preciso destacar que la tendencia a la concentración económica está en el corazón del desenvolvimiento del modo de producción del capital, y no es patrimonio ni de cierta época ni de determinada latitud. El siguiente cuadro, expuesto para comparar el caso argentino, ilustra cómo el proceso tiene lugar en el agro de países de Europa y de los EE.UU.²

En el cuadro Nº 2 se aprecia cómo incluso en aquellos países en los que se aplican subsidios a la producción agrícola (que aunque sea parcialmente llegan a los pequeños productores) y en los que, como en Francia, las autoridades esgrimen un discurso de “conservación del paisaje rural”, la cantidad de explotaciones se ha reducido en porcentajes llamativos.

² La selección es arbitraria, si bien nótese que figuran los países cuya historia ha servido para tipificar los caminos de desarrollo del capital en el agro (Ver Azcuy Ameghino, 2004).

Cuadro 2. Evolución del número de EAPs en países seleccionados de Europa y los EE.UU. 1970-1995.

Países	1970	1979	1989	1995	Diferencias 70/95 (%)
EE.UU.(*)	2.730.250	2.240.976	1.925.300	1.911.859	-30,0
Alemania	1.074.600	907.900	653.600	566.900	-47,3
Francia	1.587.600	1.255.300	923.600	734.800	-53,7
Italia	2.849.900	2.832.000	2.664.600	2.482.100	-12,9
Holanda	184.600	148.700	124.800	113.200	-38,8
Inglaterra	326.700	268.600	231.100	234.600	-28,2

(*) Para EE.UU. se consideran los años 1969, 1982, 1992 y 1997.

Fuente: elaboración propia en base a Eurostat. Enquete structure, 1995 y Censos Agropecuarios de EE.UU. (Azcu y Ameghino y Fernández, 2008)

Hecha esta contextualización, retornemos a nuestra región pampeana: ¿Por qué se ha *acelerado* este fenómeno en esos fatídicos diez años para la pequeña producción? Y más precisamente, ¿Cómo es que ello ha tenido lugar? ¿A través de qué mecanismos hacia el interior de las explotaciones agrícolas? Las respuestas a esta pregunta involucran múltiples determinantes, que serán tenidos en cuenta de forma global, pero haciendo foco en el papel que tuvo el Estado,³ a través de la implementación de políticas públicas que explícita o implícitamente afectaron la estructura económico social del sector, funcionando como atizador y exacerbador de las tendencias recién mencionadas.

³ Citamos como antecedentes de este amplio tema de estudio, sin ninguna pretensión de exhaustividad, los trabajos de Cloquell y Azcu y Ameghino (2005), De Nicola, Propersi y Qüesta (1998) y Reca y Parellada (2001).

Este documento resume y anticipa un trabajo de mayor profundidad y análisis, realizado en el marco de la programación Ubacyt en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la Facultad de Cs. Económicas de la UBA, y se presenta sin mayor pretensión que la de introducir las ideas generales desarrolladas en aquel. En la búsqueda de captar la influencia tenida por las políticas estatales en las estructuras de costo/beneficio de distintos agentes económicos pertenecientes a un campo no “plano” sino socioeconómicamente diverso, pasaremos revista a la política cambiaria, la crediticia, la impositiva, los programas de intervención focalizados y los de privatización y liberalización de la economía.

El dólar barato

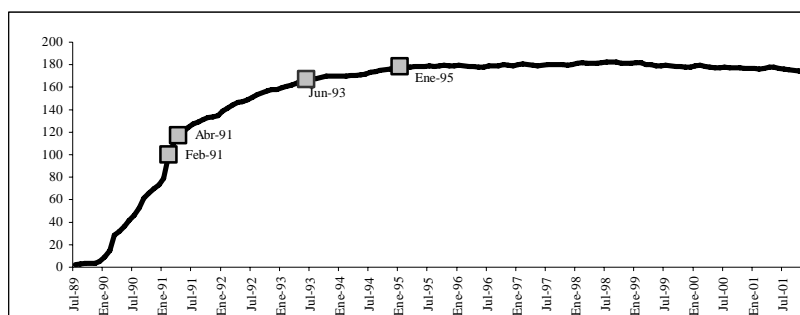
El tipo de cambio es una variable clave a la hora de comprender lo ocurrido durante la década del '90 en el sector agrario pampeano. Esto ocurre, por supuesto, al estar tan vinculada la producción de la región con los mercados internacionales de *commodities* agrícolas.

La relación de precios entre el dólar y el peso tiene una gran influencia sobre el desempeño económico de agentes que tienen sus ingresos atados a una moneda y deben afrontar los egresos que requiere la reproducción de su existencia en la otra. La comparación vital para nuestro estudio resulta, entonces, la que determina el poder de compra de los ingresos de los productores pampeanos. Y esta es la que vincula el valor nominal de la divisa y el costo de vida interno, como destacara Peretti (1999) en un esclarecedor *paper* de trabajo.

Luego de la crisis del plan “BB” (llevado adelante por funcionarios provenientes de la Bunge & Born que se sucedieron como titulares en el

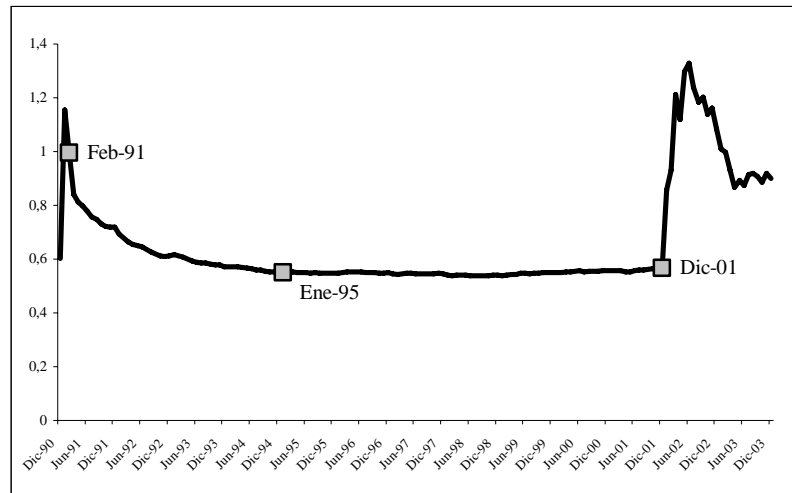
palacio de hacienda), de bruscas devaluaciones intentando mejorar el saldo de divisas en el comercio exterior (del que la Bunge & Born era capitana), primero con Erman González y luego con Domingo Cavallo, se va a una política de baja del tipo de cambio real, de abaratamiento del dólar. La ley 23.928, de fines de Marzo de 1991, lo congela en un nivel de 10.000 australes. Sin embargo, esto no constituyó en su momento una variación tan significativa. Cavallo encuentra el dólar al asumir (enero de 1991) en un valor de A9.430 y, si bien había anunciado un tipo de cambio de flotación “administrada” entre bandas de 8.000 y 10.000 australes (Curia, 1991), lo acaba planchando los siguientes meses entre A9.600 y A9.900. Esto permite decir que la consecuencia de la convertibilidad, la que aquí nos interesa, que es la del problema del ingreso que obtienen quienes colocan su mercadería en el mercado mundial y deben afrontar los gastos que demanda su vida al nivel de precios interno, comenzó en Febrero de 1991, dato muy relevante ya que esos primeros meses del año concentraron una buena cuota de inflación, erosionando la capacidad de compra local de los productores rurales (el IPC de Marzo del '91 era un 40% superior al de enero).

Gráfico 1. Nivel general del IPC (febrero de 1991=100). Julio 1989-Diciembre 2001



El gráfico 1 muestra el nivel general del índice de precios al consumidor. Como se ve, la inflación de precios recién se detuvo a comienzos de 1995. Este insumo es clave para calcular el poder de compra del dólar que recibe el productor, cálculo que se expone en el gráfico 2.⁴

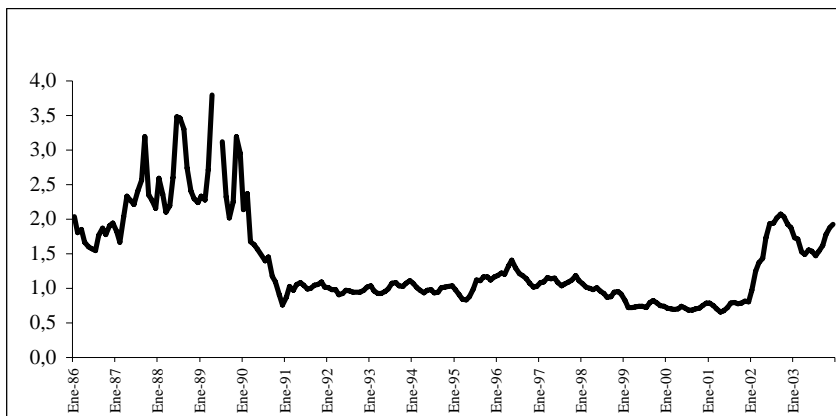
Gráfico 2. Tipo de cambio efectivo a precios constantes de febrero de 1991 (según IPC)



⁴ **Nota metodológica:** El tipo de cambio es el oficial (Techint, 2007), al que se vinculan las exportaciones de *commodities*. Para evaluar el poder de compra del “dólar agrícola pampeano” descontamos el factor retenciones. Para ello restamos un coeficiente de derechos de exportación que construimos como promedio ponderado (según el peso en la producción anual conjunta) del dato mensual de las retenciones a los principales cuatro cultivos (Soja, Maíz, Trigo y Girasol) (datos de Bolsa de Cereales). La serie se deflacta utilizando el Índice de Precios al Consumidor de INDEC (nivel general) previa operación de cambio de base fijando base = 100 en febrero de 1991.

Encontramos que desde febrero de 1991, momento en que el dólar se estaciona en el área de los 9.800/10.000 australes, hasta el inicio de 1995 el costo de vida aumentó un 78%, provocando una caída del poder de compra del dólar de un 44% (y esto, recordemos, pese a la virtual eliminación de las retenciones, que sólo permanecieron gravando -a muy bajos niveles- a las oleaginosas).

Gráfico 3. Dólar oficial corregido por el valor de los commodities agrícolas, en pesos de febrero de 1991 según IPC. Enero de 1986-Diciembre de 2003



El gráfico 3 incluye las oscilaciones de los precios internacionales de los principales *commodities* agrícolas pampeanos. La serie los combina mediante un promedio ponderado según la producción anual.⁵ Lo

⁵ **Nota metodológica:** se establece un promedio ponderado, según el peso en producto combinado, de los precios vigentes en los puertos de Rosario (Soja y Maíz) y Bahía Blanca (Trigo y Girasol) (Fuente: SAGPyA). Este ya descuenta los derechos de exportación. Se establece una base febrero de 1991 = 1 para esta serie, y luego se la utiliza para corregir al cambio oficial. Este cambio oficial así

que muestra es el poder de compra del dólar, corregido por los diferenciales de precios que tuvieron lugar en los mercados internacionales de granos.

El tipo de cambio real de todo el gobierno de Menem (existiendo en este sentido una continuidad plena tras la asunción de la Alianza en 1999) se caracterizó por encontrarse en niveles muy bajos respecto a los vigentes en la década de 1980. Esto sólo no se verificó durante la época del plan Roig-Rapanelli y en los primeros meses de 1990. En el gráfico se aprecia como en el período 1986-1988, aún considerando que las retenciones fueron casi eliminadas a partir de enero de 1991, el poder de compra del “dólar agrícola” en el mercado interno argentino era de entre 3 y 4,5 veces el que fue en el período 1991-2001. Esta relación con la canasta de consumo que mide el IPC, mientras que no es definitiva para la continuidad de la empresa en el mercado ni sus decisiones de inversión según la pauta de la búsqueda de la mayor rentabilidad, sí lo es para aquellas cuyos titulares destinan una parte importante de su ingreso a su consumo y el de su familia, y resulta ser una de las principales (sino la principal) determinante de la inflamación de la tendencia a la concentración del uso de la tierra en la región.⁶

corregido se deflacta utilizando el Índice de Precios al Consumidor de INDEC (nivel general) previa operación de cambio de base fijando base = 100 en febrero de 1991 (se excluyen los meses de mayo (valor de la serie: 5,32) y junio (valor de la serie: 9,06) de 1989, de bruscos adelantos cambiarios respecto de la inflación, para favorecer la exposición).

⁶ Observando estas diferencias en el poder de compra de los ingresos de los productores, Peretti (1999) concluyó, en respuesta a su pregunta sobre si había mejorado la competitividad de la empresa agropecuaria en la década del '90, que *“depende mucho del punto de vista del que se responda, ya que si bien, a nivel país, el sector agropecuario incrementó su competitividad internacional,*

El crédito caro

El crédito al sector escaseó. Por lo menos, en condiciones razonables para los que más desesperadamente lo necesitaban. Esto, que es una faceta del sistema bancario *siempre* (la que implica por su racionalidad capitalista que va a facilitar recursos a quienes estén en mejores condiciones de pagarlo y negarlos a quienes hayan caído en desgracia), se vio exacerbado en el período por las políticas públicas generales: en primer lugar, se argumenta aquí cómo cosas como el tipo de cambio bajo, la liquidación de la junta de granos con sus precios sostenidos y el alza de la presión impositiva durante los '90 pusieron en situación de insolvencia a miles de productores. Y en segundo lugar, la apertura financiera y la política monetaria estilo caja de conversión crearon una estructura de incentivos que incrementó las tasas y llevó a los recursos crediticios lejos de los sectores productivos en general.

La banca local competía para atraer los flujos de capitales que permitió la liberalización de la cuenta financiera del balance de pagos incrementando las tasas de interés. Señala Martínez Dougnac (2003) que además de meramente “permitidos” estos flujos se veían incentivados por las ganancias fáciles y seguras gracias a la política cambiaria. Y competía también con el Estado mismo, que se endeudaba en una situación macro que Damill, Frenkel y Juvenal (2003) señalan como explosiva: se combinaban facilidades para el cobro de rentas por parte de tenedores extranjeros de inversiones y de deuda con déficits continuos en la balanza comercial. La única forma de obtener dólares para evitar un *default* (o la caída de la regla de conversión) era emitiendo nueva deuda,

paralelamente miles de pequeñas y medianas empresas que por muchos años habían sido viables y sostenibles y por tanto competitivas, dejaron de serlo”.

obviamente cada vez a una tasa más cara que incrementaba luego aún más la brecha a cubrir.

El cuadro 3 resume dos indicadores de este proceso, la tasa de interés de referencia en términos reales⁷ y el endeudamiento del Estado, tanto en monto como en relación al PBI.

Cuadro 3. Variables financieras seleccionadas. 1986-2001

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

Fuente: Fundación Norte y Sur (2005)

⁷ La fuente (Fundación Norte y Sur, 2005) construye la tasa real empleando la tasa de interés a empresas de 1ª línea informada por el BCRA. Si bien no es a la que tienen acceso la mayoría de los productores agrícolas pampeanos, la reproducimos aquí para contemplar su evolución y la comparación con la vigente en la década previa.

En un contexto de inflación 0 o negativa y de fuerte participación del estado como demandante de fondos en el mercado como fue la segunda mitad de los '90, la tasa de interés real se hizo positiva, realidad enteramente diferente a la de la década anterior.

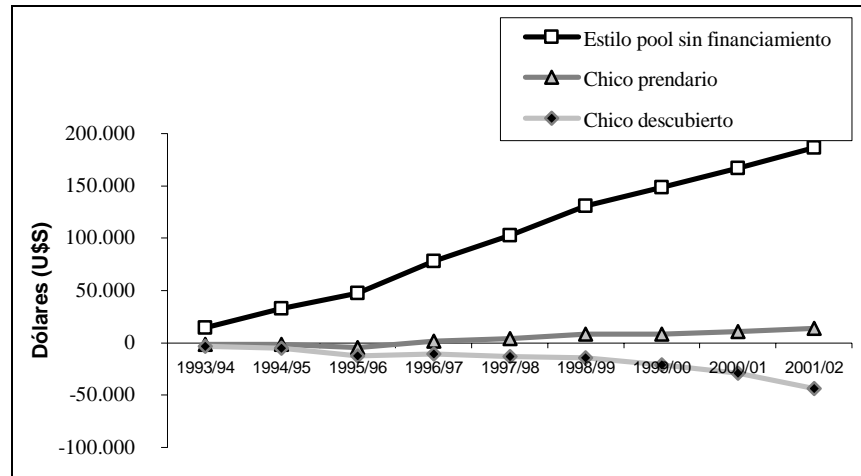
El productor agrario se vio obligado a tomar prestado en estas condiciones, y el resultado fue el de un crecimiento del pasivo del sector sin precedentes. La dinámica del endeudamiento se devoraba a los productores. El caso de la fundadora del Movimiento de Mujeres en Lucha (hijo de esta problemática), Lucy de Cornelis, es elocuente al respecto: *“El problema de los Cornelis se origina en 1991 cuando piden un préstamo de 4.800 U\$S para efectuar la recolección de una cosecha, los que sumados a otros posteriores redondearon en 1992 un total de 19.293. Esa suma se incrementó a 123.400 U\$S a fines de 1996; cifra a la que hay que agregarle los correspondientes gastos judiciales y administrativos.”* (Azcuay Ameghino, 2004, p. 280).

El cuadro 3 ilustra una simulación del efecto de la capitalización de intereses para un productor sojero endeudado que explota 50has., considerando como opciones la tasa prendaria y la de adelanto en cuenta corriente. Existieron algunas líneas de crédito subsidiadas, principalmente ofrecidas por el Banco Nación, para PyMEs agropecuarias.⁸ Estas rebajaban en 4 puntos porcentuales las tasas de mercado. Sin embargo, su envergadura fue muy reducida. La comparación se hace con un agente de mayor escala, con menores costos por hectárea por el abaratamiento en las compras de insumos y la contratación de servicios. A su inversión le descontamos la tasa bancaria pasiva como costo de oportunidad. El costo promedio base está tomado de SAGPyA (2007). Este capital genera un producto que le proporciona un margen bruto. Deducida cierta cantidad para el consumo del productor y su familia anualmente

⁸ Cambio Rural (1994).

(consideramos U\$S 8.000), tenemos un excedente, que se proyectará en la siembra del año siguiente. Si el excedente fue positivo, el productor requiere de menos capital prestado para esta nueva vuelta. Si el excedente fue negativo, significa que tuvo que endeudarse para cubrir sus necesidades y que en la nueva iteración arrancará con una deuda superior. Y así irá evolucionando el capital con el correr del tiempo.

Gráfico4. Simulación de la evolución de un capital en 50 has. sojas según agente económico, 1993-2002



El gráfico 4 muestra el resultado de la simulación planteada respecto a incluir el pago de intereses y su acumulación durante 8 campañas. Constituir capital de trabajo a partir de adelantos, situación a la que se vieron forzados muchos productores chicos, resultó en una catástrofe para los balances de la EAP.

Los impuestos

Un poco de teoría abre este acápite, ya que queremos introducir, al margen de lo recaudado, sobre qué agentes económicos recayó la presión impositiva de la década.

Mientras que la *ganancia* responde proporcionalmente al capital invertido, la *renta* surge de forma diferencial producto de menores costos por tonelada producida respecto de los que se verifiquen en la tierra inferior (en cuanto a fertilidad y ubicación) sobre la que se esté produciendo.⁹ La renta se corresponde como masa con la ganancia extraordinaria que se pueda generar de un emprendimiento de este tipo al formarse en el mercado un precio único para la venta de estos bienes, indiferente este a la potenciación sobre la productividad de la fuerza de trabajo que en ciertos lugares (y la región pampeana es uno por excelencia) genere la presencia de componentes naturales favorables.¹⁰

La separación (teórica, no es necesario que difieran propietario y organizador de la producción agraria como individuos) tiene un corola-

⁹ La renta diferencial es complementada en la teoría de Marx (1894) por la renta absoluta, que dejamos aquí de lado por su escasa incidencia en la fértil región pampeana.

¹⁰ Claro que en la determinación del monto de renta se está considerando que todas las firmas sólo difieren en cuanto al tipo de tierra sobre el que trabajan, siendo que no hay diferencias tecnológicas ni de ningún otro tipo en las funciones de producción. Sin embargo, la coexistencia de grandes empresas con acceso a economías de escala, a tasas de endeudamiento preferenciales y a diferenciales tecnológicos con otras pequeñas es el hecho que aquí tratamos. Siendo así la renta no coincide con la diferencia entre el precio de producción (ganancia incluida) individual de cada explotación y el precio de mercado de cada tonelada de grano, sino que se fija en virtud de la ganancia extraordinaria que puede obtener sobre el terreno el tipo de empresa que ostente la función de producción *predominante*.

rio muy importante: existiendo un fenómeno de renta y estando en vigencia por completo las leyes de la competencia capitalista, todo impuesto específico a un producto de este tipo se trasladará directamente al ingreso del *propietario*, sin afectar la ganancia empresaria.

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

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

Al efectuarse una deducción directa sobre las ganancias, a *grosso modo* no se alteran los incentivos para que se muevan capitales de un sector a otro de la economía. Allan (1987) afirma este criterio al presentar al impuesto "general a las ventas" como el más favorable en la procura de respetar la neutralidad, uno de los criterios de eficiencia que desea para los tributos.

La clase empresaria ve como un todo reducida por la intervención estatal lo que podríamos denominar su tasa normal o de referencia. Siendo así, no se produce una desestructuración del sistema de incentivos (al menos, dentro de las fronteras nacionales) que redirija los flujos de inversión, lo que sumado al precio determinado fronteras afuera im-

plica una absorción por parte de la retribución del factor capital de la carga. No se ve afectada la ganancia extraordinaria, sino la ordinaria. A lo sumo, el rentista ve gravados sus ingresos en la misma proporción que cualquier otro agente, mas no especialmente.

Volviendo a nuestro objeto de estudio, dos son las características más salientes de los '90: primero, el elevado nivel de presión tributaria que se impone desde el poder ejecutivo nacional. Segundo, el tipo de impuestos sobre los que se basa esta recaudación.

El cuadro 4 resume variables que permiten apreciar estas cuestiones desde una perspectiva histórica.

La relación de la masa recaudada por todo concepto (impuestos, seguridad social y aduanas) respecto al PBI es la más alta de la historia hasta el momento, ubicándose en valores que rozaron el 20%, cifras que sólo serían superadas tras la devaluación por el alto peso que recomenzaron a tener las retenciones a las exportaciones. Sólo el gobierno de Perón, caracterizado por el alto crecimiento de los ingresos provenientes de los regímenes de seguridad social, puede compararse en cuanto a presión fiscal con lo acontecido a fines de siglo, y sólo hasta el año 1993, ya que a partir de 1994 se ingresa en una zona cerrada del 18 al 20% del PBI. Por otra parte, el gobierno justicialista realizó una reforma impositiva a poco de iniciarse en sus funciones, que reestructuró la tributación de manera que lo principal de ella proviniese del IVA y del impuesto a las ganancias.

Cuadro 4. Recaudación, porcentaje sobre el PBI y desagregación según impuestos, por gobierno. 1930-2006

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

* No incluye IAPI. Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP

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

En contrapartida se rebajó o directamente eliminó toda una lista de tributos, donde merece destacarse el caso de las retenciones a las exportaciones (además de otros impuestos al comercio exterior de productos agropecuarios, como ser la contribución de INTA y el derecho de estadística, que entre ambos reducían en un 4,5% el precio de los bienes), si bien persistieron de forma casi residual para las oleaginosas.

La política tributaria basada en impuestos generales como son IVA y ganancias (a los que agregamos el impuesto al cheque, a la ganancia mínima presunta y a los bienes personales –si bien este pasa en 1994 a gravar la tierra-) ha beneficiado, en comparación con buena parte de la historia del siglo XX, a los propietarios de tierras, dado que grava con las alícuotas uniformes conque se grava a toda la economía a este peculiar sector que, por lo menos en vastos terrenos de la pampa húmeda, funciona permanentemente generando ganancias extraordinarias. Y ha beneficiado al gran capital respecto del pequeño, ya que de todos los enumerados, sólo el a las ganancias tiene una estructura de alícuotas progresiva.¹¹

¹¹ Aunque el *monotributo*, que conjuga IVA y ganancias, es una opción económica para el más chico a partir de 1998.

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

El programa *Cambio Rural*

Tomamos el programa *Cambio Rural* como el más importante en cuanto a la ayuda provista por el estado a los productores de granos de que tratamos, sin duda el más extendido en cuanto al número de beneficiarios.¹²

En resumidas palabras, el programa consistía en la asistencia por parte de un profesional (agronomo o veterinario) denominado promotor-asesor. Este instrumentaba las dos herramientas con las que se pretendía ayudar a la pequeña producción en crisis: la asesoría técnica y el acercamiento al crédito bancario (Lattuada, 2000).

En cuanto a la asesoría, lo primero que se implementa es un diagnóstico de la forma en que se están llevando adelante las explotaciones. Este parte de la función de producción física de la empresa, y acaba en un análisis económico financiero. Sobre la base de entender la forma en que se está produciendo, el asesor trabaja con los productores para corregirla (si no se están utilizando insumos en la cantidad o calidad adecuada, si no se están utilizando métodos de labranza modernos, etc.), o

¹² Otro programa de importancia, el Programa Social Agropecuario, también llevado adelante por el INTA, estaba destinado más bien a productores minifundistas.

bien para su reemplazo, el cambio de actividad, por encontrarse que el planteo llevado adelante hasta el momento es poco conveniente o inviable económicamente.

Además de tecnología dura, *Cambio Rural* trata de aportar a los productores asesoría sobre tecnología blanda, mejoras en cuanto a la comercialización y organización empresaria, en particular el fomento al asociativismo. La idea central de la asociación es alcanzar lo que las empresas concentradoras logran por su propia envergadura: economías de escala en las negociaciones con otros eslabones de la cadena producción consumo.

En lo que respecta al acceso al crédito, el mismo era indirecto, ya que *Cambio Rural* no tenía líneas financieras propias que ofrecer. La estrategia seguida por el programa era la de facilitar la entrada al sistema financiero al sanear los balances de la empresa. La reconversión a *emprendimiento viable* se asumía explícitamente como mejoradora de la posición del productor ante el banco.

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

Partamos de una contextualización particular. ¿Qué grado de cobertura tuvo *Cambio rural*? Consideremos el cuadro 5. Como muestra el cuadro 5, si tomamos como indicador de la cantidad de productores elegibles, potenciales beneficiarios, a los titulares de explotaciones de entre 10 y 200 has., encontramos que los coeficientes de participación en el programa son de solo el 11% para Buenos Aires, el 10% para Santa Fe y el 8,5% para Córdoba, redondeando un 10% para el conjunto de las provincias pampeanas.

Cuadro 5. Cantidad de grupos de *Cambio Rural* y productores beneficiarios del programa y total de explotaciones de entre 10 y 200 has. según CNA 1988, provincias seleccionadas.

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

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

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

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

La difusión del asociativismo también redundó en una disminución de costos para la pequeña y mediana empresa agropecuaria. Se llegaron a alcanzar economías de escala de cierta consideración, que les pudieron valer entre un 16 y un 30% de descuento en la negociación con los abastecedores de insumos. Sin embargo, las diferentes posibilidades económicas de cada uno de los productores (forma y tiempo de pago) hacían que las más de las veces (el 78% de los casos en el estudio realizado por Lombardo y Tort, 1997) la asociación sólo garantizara el monto global de la compra, siendo que luego se pagaba y retiraba indi-

vidualmente la parte alícuota. El ahorro en la compra se reducía entonces sensiblemente, oscilando entre el 5 y el 10%.

Tenemos entonces que algunos miles de productores lograron obtener cierta ampliación de sus ingresos netos gracias al programa. Sin embargo, hemos contextualizado esto señalando que este no ha sido el caso general en la región. Como sostienen De Nicola et al. (1998) (citados por Lombardo y Tort, 1999, p. 144.), *“estas estrategias no resultan en opciones de desarrollo para el conjunto... se incorporan a estos programas sólo aquellos con mejores condiciones económico financieras o los que, aún contando con recursos reducidos, sean más capaces de articular una estrategia productiva acorde con el nuevo contexto”*.

Privatización y liberalización

El gobierno de la década del '90 llevó adelante, de forma inusitadamente veloz,¹³ una drástica política de privatización y concesión de activos que hacían del Estado un importante actor en la producción de bienes y servicios de la economía. Este cambio en el rol que se le asignaba al sector público es señalado como en perfecta continuidad con el programa económico llevado adelante en el período 1976-1983 (Azpiazu, 2001; Azcuy Ameghino, 2004).

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

¹³ Señala Azpiazu (2001, p. 87) que *“al margen de las economías del ex-bloque soviético, no existe experiencia internacional alguna en que se haya privatizado tanto patrimonio y tanto poder económico con tal premura”*

¿Cómo han incidido las privatizaciones en los diversos márgenes de los productores agrícolas pampeanos? Comencemos por el ferrocarril de cargas. El costo del flete de la tonelada/km. se ha incrementado en dólares tras la privatización, como muestra el cuadro 6. Sin embargo, en términos relativos (deflactando por IPIM), lo que encontramos es que la tarifa por tonelada/km. se redujo en un 26%. Nótese que el dato de 1988 es previo al período inmediato anterior a la privatización, en el que en un proceso de “saneamiento” de las empresas públicas para hacerlas más atractivas al sector privado, el gobierno de Menem incrementó tarifas y precios a los usuarios, fenómeno al que el sistema ferroviario no fue ajeno (Rofman, 2000).

El traslado de la producción agrícola a industrializadores o puertos de exportación, sin embargo, por lo general no se realiza en el sistema ferroviario, sino mediante el transporte automotor de cargas. Las empresas del sector vieron variar su estructura de costos a partir de 1990, cuando el Estado concesionó las rutas troncales nacionales, permitiendo que, por “reparaciones y mantenimiento de la red”, se pudieran instalar casetas de peaje sobre ellas.

Cuadro 6. Tarifa promedio de cargas del sistema ferroviario argentino. 1988/1998

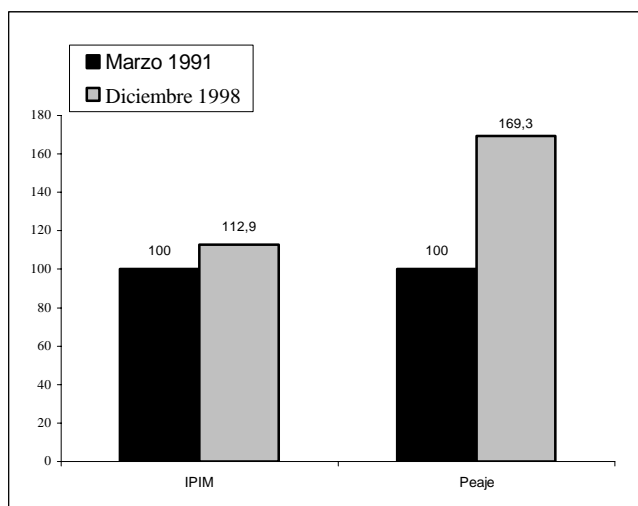
Año	Tarifa promedio de carga	
	U\$/ton-km.	\$ de 1993
1988	0,0251	0,0398
1998	0,0313	0,0295

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

La concesión establecía tarifas móviles: se pactó una indexación mensual respecto a un indicador combinado del precio del dólar (30%), la inflación minorista (30%) y la mayorista (40%). Cuando se establecieron las disposiciones anti-indexatorias de la ley de convertibilidad en Marzo de 1991, se negoció un ajuste anual que considerara la tasa *libor*. Mediante una lectura intencionada de la legislación, se entendía que si se reexpresaba en moneda extranjera el contrato, quedaba al margen de las disposiciones de la ley 23.928. Los peajes, entonces, siguieron los violentos reajustes de precios internos y tipo de cambio de comienzos de 1991 (devaluación cercana al 100% e inflación similar).

Con posterioridad a la instalación del 1 a 1 y sus manifiestas prohibiciones de indexar, la tarifa se comportó como muestra el gráfico 5.

Gráfico 5. Evolución del IPIM y la tarifa de peaje (base 03/1991 = 100)



Fuente: Abeles (2000).

Sin embargo, si bien el costo del flete por carretera tiene una clara tendencia alcista en la década, la incidencia del costo de peaje ha sido calculada sólo en el 6% de los costos totales de una empresa típica (Muñoz, 2001).

El último eslabón de la comercialización del grano para el complejo productor agrícola argentino es el del embarque en los puertos. Los principales puertos graneleros fueron cedidos a la iniciativa privada. Accesorio al cambio de operador, se tomaron medidas para facilitar el manejo del sistema por parte de empresas privadas. Estas consistieron en toda una batería de resoluciones y decretos flexibilizadores de las condiciones bajo las cuales funcionaba el embarque de mercadería.¹⁴

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

Conociendo los datos de precios *FOB* y *FAS* y el coeficiente de retenciones, se calcula como residuo el gasto en puerto. Aclarando que esta forma de medir estas erogaciones no pasa de ser una estimación, a *grosso modo* podemos observar que se redujo el costo en dólares de las operaciones portuarias previo y posterior a las medidas liberalizadoras recién comentadas. A continuación, se comparan las situaciones vigentes en los años 1988 y 1995.

Cuadro 7: Productores en el programa Cambio Rural y productores de hasta 200 has. en la Región Pampeana.

	Bs. As.	Santa Fe	Córdoba	Total Pampeana
Productores en "CR"	4.390	2.398	1.793	8.581
EAPs de entre 10 y 200 has.	39.233	23.896	20.971	84.100

¹⁴ Desregulación del servicio de remolque de maniobra, de práctica y pilotaje, cese temporario de bandera. Información en SAGPyA (1992)

Otras medidas en este mismo bloque¹⁵ fueron la desregulación del comercio exterior, con la eliminación de la Junta Nacional de Granos; y la política arancelaria para bienes de importación. Con la Junta se fue la herramienta que tenía el Estado para intervenir mediante la imposición de precios mínimos o sostén, evitando la subfacturación de las grandes empresas privadas del ramo o ayudando a los productores en años de precios bajos. Por otra parte el organismo no tenía ya a fines de los '80 un papel tan destacado como supo tener en el pasado (en el último gobierno peronista manejaba más del 50% de las exportaciones de granos – León y Rossi, 2003), rol que Martínez de Hoz ya había disminuido.

Los aranceles a las importaciones fueron bruscamente rebajados. Los impactos de estas desgravaciones sobre la estructura de costos del sector agrícola pampeano tuvieron cierta magnitud. Previo a 1990, la utilización de fertilizantes era mínima.¹⁶ Gravados con fuertes derechos y en presencia de un tipo de cambio alto, se restaba mucho del atractivo que se proponía en cuanto a rendimientos. La situación inversa vigente durante los gobiernos de Menem y De La Rúa, al altísimo costo social que implicaba la destrucción de la industria argentina que significaba esta combinación de variables, fomentó la progresiva incorporación de estos insumos.

¹⁵ Un comentario sobre el caso YPF. Durante los '90, luego de su venta, disminuyó el costo del gasoil que proveía, uno de los insumos claves de las funciones de producción agrícolas. Sin embargo, Abeles (2000) señala como esto se dio en un contexto de una baja significativa del precio del petróleo a nivel internacional. Mientras que entre 1991 y 1998 el precio del gasoil se redujo en un 14%, el crudo internacional cayó un 45%.

¹⁶ *"Esto se puede comprobar examinando la agricultura pampeana a través, por ejemplo, de una muestra tomada en el corazón agrícola del país [Pergamino], de la que resulta que en 1988 se fertilizaba sólo el 6% de la superficie implantada con cereales y oleaginosas..."* (Azcuy Ameghino, 2004, p. 238)

La participación del Estado en la dinámica de la concentración

En esta sección observaremos al nivel concreto de los números sobre ingresos, egresos y márgenes la incidencia de las políticas públicas reseñadas con anterioridad sobre las distintas realidades de un “campo” pampeano socioeconómicamente heterogéneo, con productores diferenciados por cuestiones de escala operativa, expresadas en diversos frentes, como el de acceso al crédito en condiciones preferenciales, importantes descuentos en la compra de insumos y en el costo de cosecha, lo que se relacionó durante la década del 90 con el acceso relativamente fluido a lo más novedoso del adelanto tecnológico.

Tendrán una importancia primaria en las estructuras de costos la posibilidad de obtener las que Koutsoyiannis (1985) denomina “economías de escala pecuniarias”, derivadas de la posición de “gran comprador” de quien es a su vez gran productor, que implican que puede abaratar vía adquisición en grandes cantidades sus costos de producción.¹⁷

Construiremos nuestros cuadros representativos en base a las siguientes consideraciones:

a) *Acceso al crédito*: es muy distinta la situación para aquel que opere a una escala superior, en cuanto al acceso de líneas de financiamiento preferenciales. Podemos tomar como representativa la que el Banco Central considera “tasa de préstamos a empresas de primera línea”,¹⁸ clasificación que les cabe a los grandes capitales que se han volcado a

¹⁷ Al lado de las “pecuniarias” existen las economías de escala “reales”, aquellas que surgen del mejor aprovechamiento de los factores o insumos al aplicarse a un volumen óptimo mayor. Basualdo y Arceo (2005) desarrollan un ejemplo de este tipo de economías de escala.

¹⁸ *Tasas de interés por préstamos a empresas de primera línea*. Disponible en www.bcra.gov.ar

este negocio agropecuario. Para los pequeños productores, tendremos en consideración las tasas *prendaria en pesos* y –para aquellos en una situación de ahogo financiero– de *adelanto en cuenta corriente*.¹⁹ Por otra parte, se implementó, si bien en escasa magnitud, una línea de crédito subsidiado (en dólares) a PyMEs agropecuarias subsidiaba en cuatro puntos porcentuales la formación de capital de trabajo (Cambio Rural, 1994).

b) *Compra de insumos y contratación de servicios*. Las economías de escala pecuniarias fundamentalmente se realizan en la compra de insumos y el pago de servicios. Al respecto, en un análisis de las cuentas del Fondo Agrícola de Inversión Directa (FAID, que en la campaña 1996/97 trabajaba sobre más de 70.000 has.) se ha señalado que “*en el nivel de la compra de insumos la estrategia de FAID (y estimamos que de los otros pools de mayor dimensión) se asienta sobre cuatro pilares: comprar en precampaña, generar un volumen de demanda tal que facilite la obtención de un precio preferencial, abonar al contado (con los aportes adelantados por los inversores) para obtener otro descuento, asignar preferencia al menor precio y no al origen del insumo*” (Posada y Martínez de Ibarreta, 1998, p. 153). Así, resultaría que el FAID logra reducir sus costos alrededor de un 28%. El pequeño productor es incapaz de negociar con sus proveedores en semejantes términos. Consideraremos ciertos beneficios de prácticas asociativas, que fueron fomentadas por el programa estatal *Cambio Rural*. Sin embargo, cuando revisamos sus resultados, notamos que si bien en ocasiones se lograron descuentos interesantes por la compra conjunta, lo normal fue que se pactara un paquete global entre el grupo de asociados, y que luego individualmente se cancelara la parte alícuota, a menudo con disímiles formas y plazos de

¹⁹ *Tasas de interés por préstamos al sector privado no financiero*. Disponible en www.bcra.gov.ar.

pago, lo que conspiró en contra del presunto beneficio. El descuento así conseguido (para los que lo consiguieron) fue mucho menor, de entre el 5 y el 10%.

Cuadro 8. Tipología de casos de pequeños productores para 1996.

Caso 1	Participa del programa <i>Cambio Rural</i> , realizando pequeñas economías de escala por asociativismo en producción, comercialización y cosecha, obtiene crédito subsidiado de Banco Nación. Siembra en Directa.
Caso 2	Trata individualmente con proveedores, constituye su capital de trabajo mediante un crédito prendario. Hace siembra tradicional
Caso 3	Trata individualmente con proveedores, constituye su capital de trabajo mediante un adelanto en cuenta corriente. Hace siembra tradicional. Sufre pérdidas de cosecha por demora respecto al momento ideal.

Cuadro 9. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Soja, según escala del productor. 1996

Costos e ingresos	Unidad	GP*	Pequeño productor		
			1	2	3
Rendimiento	QQ/Ha.	28	28	28	26,5
Precio FOB	U\$/QQ	26,7	26,7	26,7	26,7
Derechos de exportación	U\$/QQ	0,9	0,9	0,9	0,9
Gastos de exportación	U\$/QQ	0,7	0,7	0,7	0,7
Precio FAS	U\$/QQ	25,1	25,1	25,1	25,1
Ingreso Bruto	U\$/Ha.	702,1	702,1	702,1	664,9
Subtotal gastos de comercialización	U\$/Ha.	75,2	98,3	103,3	102,9
Subtotal gastos de producción	U\$/Ha.	134	176,8	206,9	206,9
Intereses	U\$/Ha.	13,1	24,7	37,2	62,1
Margen global	U\$/Ha.	479,8	402,4	354,7	292,7
Renta de la tierra	U\$/Ha.	280,8	280,8	280,8	280,8
Margen capitalista previo impuestos	U\$/Ha.	199	121,6	73,9	11,8
Impuestos	U\$/Ha.	79,0	38,0	25,5	16,0
Margen capitalista tras impuestos	U\$/Ha.	120,0	83,5	48,3	-4,2

*Gran Productor. **Fuente:** elaboración en base a *Márgenes Agropecuarios*

En ambas comparaciones se ve claramente como las economías de escala descritas posibilitaron una mayor ganancia en favor de quienes las alcanzaron. Un propietario se embolsaba entre un 20 y un 60% más que uno pequeño, y el margen empresario (aún considerando una escrupulosidad para con el cumplimiento de los esquemas progresivos de AFIP que estuvo muy lejos de realizarse) es aún mayor, con el agregado de que para el caso más precario de pequeño productor (el 3) encontramos un valor negativo.

El margen diferencial, se combina con otro factor igualmente importante en cuanto a la explicación del crecimiento de la cúpula del capital agrícola. Este se relaciona con el destino del excedente, que en el caso del pequeño debe, además de garantizar supuestamente la inversión anual, hacer lo propio con el consumo del productor y su núcleo familiar. Tenemos entonces como, aún siendo propietario de digamos 50 hectáreas, el resultado en 1996, año de precios internacionales muy altos, es de entre 13.000 y 18.000 pesos.

La situación era radicalmente distinta antes de la convertibilidad. El cuadro 10 reconstruye una estructura de costos e ingresos en otro momento de precios relativamente altos como fue la segunda mitad de 1988.

Aquí, cada dólar de ganancia logrado se traduce en el equivalente de casi 4 pesos de 1996 (deflactando por IPC), lo que genera márgenes globales de 600 pesos por hectárea para un productor sin acceso a economías de escala, y esto en un año donde existían retenciones y otros impuestos a la exportación del orden del 15% del valor FOB (contra sólo el 3,5% en 1996). La tensión es notoriamente menor, y el mismo pequeño productor propietario de 50 has. dispone de un excedente de 30.000 pesos anuales. Y esto dejando de lado el tema del crédito, de características muy diferentes a las vigentes en la década siguiente, ya que los '80

predominaron tasas reales negativas, que significaron -en los casos en que hubo acceso a ellas- auténticos subsidios al productor endeudado.

Sin embargo las economías de escala ya estaban funcionando y generando tensiones, que fueron agudizadas, fundamentalmente, al dispararse los términos de endeudamiento y ejercerse la presión que se ejerció sobre el sector a través de la política cambiaria.

Cuadro 10. Desglose de Ingresos, egresos y márgenes en Soja, según escala del productor. 1988

Costos e ingresos	Unidad	Dólares		Pesos de 1996	
		Gran productor	Pequeño productor	Gran productor	Pequeño productor
Rendimiento	QQ/Ha.	26	26	26	26
Precio FOB	U\$\$/QQ	18,25	18,25	71,94	71,94
Derechos de exportación	U\$\$/QQ	2,83	2,83	11,15	11,15
Gastos de exportación	U\$\$/QQ	1,23	1,23	4,85	4,85
Precio FAS	U\$\$/QQ	14,19	14,19	55,94	55,94
Ingreso Bruto	U\$\$/Ha.	368,93	368,93	1.454,52	1.454,52
Subtotal gastos de comercialización	U\$\$/Ha.	30,87	40,73	121,73	160,58
Subtotal gastos de producción	U\$\$/Ha.	97,59	128,77	384,76	507,68
Margen global	U\$\$/Ha.	240,46	199,43	948,03	786,26
Renta de la tierra	U\$\$/Ha.	92,23	92,23	363,63	363,63
Margen capitalista previo impuestos	U\$\$/Ha.	148,23	107,2	584,4	422,63
Impuestos	U\$\$/Ha.	75,89	60,54	299,21	238,69
Margen capitalista tras impuestos	U\$\$/Ha.	72,34	46,66	285,18	183,95

Fuente: elaboración propia en base a *Márgenes Agropecuarios* y bibliografía citada

Apuntes finales

La presión que experimentó el sector fue fortísima, producto, en lo fundamental, de la subvaluación cambiaria y la dinámica de las tasas de interés que en buena medida era su consecuencia. El Estado configuró el proceso de concentración del capital en el agro mediante, además, una presión fiscal elevada (no sólo en alícuotas teóricas, sino en efectividad de recaudación) y poco progresiva y la liberalización del comercio

exterior y el abandono de cualquier medida de sostén, excepción hecha en algunos programas focalizados que de todos modos no alcanzaron un grado trascendente de cobertura.

Al superponerse estas circunstancias con un sector productivo caracterizado por la diversidad de agentes en cuanto al volumen de negocios y su consecuente posibilidad de acceso o no a economías de escala, se vio reforzada y exacerbada la tendencia fundamental de la competencia, ya que miles de productores enfrentaron una coyuntura tal en la que el nivel de ingresos provenientes de sus explotaciones resultaba insuficiente para mantener un nivel mínimo de consumo sin perder el capital de trabajo necesario para no depender del caro crédito bancario en la siguiente cosecha.

Las políticas antipopulares y antinacionales de los gobiernos de la década actuaron, entonces, atizando los desarrollos “naturales” del modo de producción, al forzar el abandono del campo de un amplio espectro de pequeños productores.

Bibliografía citada

Abeles, M. (2000). “Evolución de precios y tarifas de los sectores públicos privatizados.” En Baima de Borri, M., Cesilini, S. y Rofman, A. (Comps.) “Privatizaciones e impacto en los sectores populares” Banco Mundial, Buenos Aires: Belgrano.

Allan, C. (1987). “Teoría de la tributación”. Alianza Editorial

Azcuy Ameghino, E. (2004). “Trincheras en la historia. Historiografía, marxismo y debates”, Buenos Aires: Imago Mundi.

Azcuy Ameghino, E. y Fernández, D. (2008). “Causas, mecanismos, problemas y debates en torno al proceso de concentración del capital agrario en la región pampeana: 1988-2007”. En publicación CD de las V jornadas de investigación y debate, 23 al 25 de abril, UNQ.

- Azpiazu, D.* (2001). "Las privatizaciones en la Argentina. ¿Precariedad regulatoria o regulación funcional a los privilegios empresarios?" En *Ciclos*, año XI, Vol. XI, nº 21, primer semestre.
- Basualdo, E. y Arceo, N.* (2005). "Incidencia y características productivas de los grandes terratenientes bonaerenses durante la vigencia del régimen de la convertibilidad." En *Desarrollo económico*, vol. 45, nº 177 (abril-junio).
- Cambio Rural* (1994). "Líneas de financiamiento disponibles para el sector agropecuario;" Documento de trabajo Nº 9.
- Cloquell, S. y Azcuy Ameghino, E.* (2005) "Las reformas neoliberales y las transformaciones en la estructura social agraria pampeana (1991-2001)". *Revista ALASRU*, nº 1.
- Curia, E.* (1991). "Dos años de la economía de Menem. Una etapa de transformaciones." *El cronista ediciones: Buenos Aires*.
- Damill, M; Frenkel, R. y Juvenal, L.* (2003). "Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en Argentina". En *Desarrollo Económico* nº 170.
- De Nicola, M., Propersi, P. y Qüesta, T.* (1998). Efectos del plan de convertibilidad; en *Realidad Económica*, nº 154, Febrero-Marzo.
- Fundación Norte y Sur* (2005). "Dos siglos de economía argentina (1810-2004)". Disponible en CD-rom
- Gómez, P., Peretti, M., Pizarro, J. y Cascardo, A.* (1991). "Delimitación y caracterización de la región." En Barsky, O. (editor): "El desarrollo agropecuario pampeano". Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- INTA* (1995a). "Alternativas de reconversión en empresas predominantes del centro y sur de Córdoba". *Información Técnica* nº 4, Centro Regional Córdoba, EEA Marcos Juárez.
- INTA* (1995b). "Evaluación económica financiera de un proyecto de diversificación con producción porcina". *Información Técnica* nº 2, Centro Regional Córdoba, EEA Marcos Juárez.
- Koutsoyiannis, A.* (1985). "Microeconomía moderna". Capítulo 4: "Teoría de los costos". Buenos Aires: Amorrortu.
- Lattuada, M.* (2000). "Cambio Rural. Política y Desarrollo en la Argentina de los '90." INTA: Buenos Aires.

- León, C. y Rossi, C.* (2003). "Aportes para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina." En *Realidad Económica* n° 196.
- Lombardo, P. y Tort, M. I.* (1997). "Cómo lograr menores costos sin causar mayores problemas". Documento de trabajo n° 23, Unidad de Coordinación.
- Lombardo, P. y Tort, M. I.* (1999). "Estrategias de intervención para pequeños y medianos productores agropecuarios en la década de los '90". En *Realidad Económica* n° 168.
- Martínez Dougnac, G. y Tort, M. I.* (2003). "La lucha por la subsistencia: Notas sobre la agricultura familiar pampeana en los años 90"; en *Documentos del CIEA*, n° 1 – Diciembre 2003.
- Marx, C.* (1894). "El Capital. Crítica de la economía política". Tomo 3. Fondo de Cultura Económica: México. 8ª reimpresión, 1973.
- Muñoz, R.* (2001). "El transporte automotor de granos". En *Panorama Agropecuario Mundial – INTA Pergamino*, año 25, n° 214, febrero.
- Peretti, M.* (1999). "Competitividad de la empresa agropecuaria argentina en la década de los '90." En *Revista Argentina de Economía Agraria*, Nueva Serie, vol. II, n° 1, Otoño.
- Posada, M. y Martínez de Ibarreta, M.* (1998). "Capital financiero y producción agrícola: Los pools de siembra en la región pampeana". *Realidad Económica* N° 153.
- Pucciarelli, A.* (1993). "Cambios en la estructura agraria de la pampa bonaerense". En *Ciclos*, año III vol. III, n° 5, segundo semestre.
- Reca, L. y Parellada, G.* (2001). "El sector agropecuario argentino. Aspectos de su evolución, razones de su crecimiento reciente y posibilidades futuras". Editorial Facultad de Agronomía: Buenos Aires.
- Rofman, A.* (2000). "La privatización de los servicios básicos y su impacto en los sectores populares." En *Baima de Borri, M., Cesilini, S. y Rofman, A. (Comps.) "Privatizaciones e impacto en los sectores populares"*. Banco Mundial, Buenos Aires: Belgrano.
- Sacone* (1996). "Soja: el costo de cosecha." En *Márgenes Agropecuarios*, año 11, n° 129.

- SAGPyA* (1992). “Desregulación y privatización en el Sistema Portuario. Cuadro de situación a Febrero 1992.” Informe a cargo de Polo, C. y Paladino, F. Serie Estudios n° 27, Mayo.
- Techint* (2007). Boletín Informativo Techint n° 324 (septiembre-diciembre).
- Veschi, E., Silva, J. y Nieva, R. (2001). “Resultados del proceso de privatizaciones ferroviarias en la Argentina”. En *Realidad Económica* n° 177.

