
Un aporte crítico al concepto de agronegocios en la producción de granos¹

José Pierri

Introducción

Héctor Huergo acuñó la frase “Segunda Revolución de las Pampas” para referirse al proceso de aumento de la productividad y producción en los cultivos de granos operado en esa década. Según su opinión la incorporación de tecnología fue el mayor motor del cambio: “El campo entró en una espiral de crecimiento; la siembra directa, el uso masivo de fertilizantes, la biotecnología soja RR, el glifosato, el maíz baguette y los silos bolsa, entre otros, promovieron que en 10 años la producción se duplicara alcanzando las 80 millones de toneladas (...) La década exigió a los productores una actitud de permanente cambio” (Huergo, 2005). El ingeniero Héctor Ordoñez, difusor del concepto agronegocios en el país, lo definió como una serie de nuevas estrategias alternativas a la producción agroalimentaria tradicional limitada por restricciones y limitaciones derivadas de una compleja trama de interrelaciones. Según Ordoñez (2000), las innovaciones deben atravesar el conjunto de los entornos tecnológico, organizacional e institucional. Es decir, los cambios en la tecnología y organización de las explotaciones deben coincidir con un momento histórico e institucional propicio, que permitan las modificaciones y conviertan a las simples explotaciones agropecuarias en complejas redes de negocios. El cambio institucional es interpretado como el conjunto de leyes, normas y aspectos culturales que habiliten y legitimen al resto del proceso innovativo.

En ese sentido, Héctor Huergo explicó la “Revolución” como resultado de la desregulación económica implementada en los años 90 y al dólar barato que acompañó aquellas políticas y favoreció la incorporación de tecnologías importadas y fue motorizada por el carácter innovador de los productores agrícolas que se habrían transformado durante esos años en empresarios “schumpeterianos”, condición subrayada por Huer-

1 Basado en un ponencia presentada en las VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, 29 de octubre al 1 de noviembre de 2013

go, quien señaló que la incorporación de nuevas tecnologías se extendió en algunos casos por “convicción ideológica”, invirtiendo a riesgo, aún frente a políticas económicas que a partir del año 2005 habrían iniciado una “Segunda Discriminación de las Pampas” contra el sector².

El nuevo paradigma de los agronegocios en la agricultura incluye conceptos que interesa precisar:

una nueva organización del proceso productivo que debería sustituir la vieja explotación familiar por el de *empresa-red*, que integre las producciones primaria e industrial, el turismo rural, venta o compra de servicios a otras empresas, conocimientos financieros, etc., que la adapte a los cambios y oportunidades del mercado globalizado.

Otro aspecto destacable del nuevo paradigma es que se habrían modificado las jerarquías de los factores de producción, subordinando, por ejemplo, la propiedad de la tierra al la *propiedad del conocimiento*³, adquirido en distintas maestrías y doctorados y otras formas de difusión privada de saberes vinculados con el agronegocio⁴.

La *pérdida de significación de la propiedad de la tierra* llevó, en extremo, a autodefinirse como “sin tierra” a quizás el principal referente de los agronegocios en esos años, quien afirmó: “*La propiedad no se está concentrando, lo que se está concentrando es el gerenciamiento (...) Nosotros no tenemos propiedad. Yo soy un sin tierra. El 80 por ciento de lo que siembro no es en tierra propia*”⁵.

La idea de los agronegocios es que el productor asimile su explotación a la de cualquier otra empresa y no en términos de explotación familiar, en un contexto institucional (leyes y otras normas y cambio cultural) que habilite el cambio organizacional y tecnológico de las empresas agropecuarias, es decir en períodos en que confluyan las políticas públicas con las estrategias de negocios competitivas. La falta de espíritu empresario y, por ende, de adecuación al concepto de *agronegocios* por parte de las explotaciones familiares tradicionales fue, según distintos autores, la razón principal de la desaparición de miles de explotaciones,

2 Huergo (2005) afirmó sobre las innovaciones que “la revolución tecnológica continuó más por convicción ideológica de los actores que por conveniencia económica”, subrayando el carácter riesgoso de las inversiones.

3 Hernández, Valeria, “La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas” (2009).

4 Fue importante la acción de AACREA (Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola) AAPRESID (promotora de la siembra directa) en la difusión del nuevo paradigma.

5 Gustavo Grobocopatel, en *Página/12*, 25 de abril de 2004.

en particular durante la década del 90. Lo señaló, con crudeza, Gustavo Grobocopatel: *“Es cierto que hay ciento cincuenta mil productores menos, que se fundieron en la década pasada. O sea que la competitividad de la soja se hizo con sangre. No fue una fiesta. Y, ¿qué es la competitividad de la soja? Es la suma de innovaciones tecnológicas y organizacionales que pusimos en el campo durante los últimos quince años.”*⁶

Evolución de costos de producción de trigo y soja

No existen series estadísticas oficiales que prueben con precisión, desde el estudio económico, la evolución de los grados de inversión y rentabilidad durante los últimos veinte años, en los cuales debería haberse profundizado el carácter schumpeteriano de los productores en actividades agrícolas. Ya se señaló la dificultad para armar series estadísticas debido a la poca e incompleta información existente sobre la evolución de los costos de producción y gastos de comercialización de granos en las últimas décadas (Pierri y Orlando, m 2012); en ese sentido el ex Secretario de Agricultura, Ing. Felipe Solá (1991), señaló que debió armar datos estadísticos sobre la evolución de distintos tipos de explotaciones utilizando fuentes “calificadas”⁷.

La mayoría de los trabajos sobre la evolución económica de las explotaciones agropecuarias debieron recurrir a los datos proporcionados por la revista especializada “Márgenes Agropecuarios”, que se publica desde mediados de la década del 80⁸ y presenta un modelo de costos y márgenes brutos mes a mes, previos a las efectivas cosechas. Aún tomando en cuenta el carácter modelizado propuesto por “Márgenes” que, por ende no se ajusta estrictamente a los precios y rendimientos en los momentos de cosecha y siendo la única fuente disponible, el estudio de sus datos nos permite observar la evolución de los costos (inversión)

6 Grobocopatel en *Revista Fortune*, 15/09/2003. Citado en Gras y Hernandez, 2009:54

7 Solá (1991), afirmaba “los modelos productivos de cada cultivo, **pretender representar uno un promedio de situaciones**, sino las situaciones nodales (más frecuentes) de cada modelo en la zona. En la construcción de los modelos se adoptó un **método de estimación de coeficientes de insumo-producto, como resultado de investigaciones propias, de consultas a informantes calificados y de estadísticas zonales**”. Debe señalarse, en efecto, que los cuadros estadísticos del trabajo de Solá no mencionan fuentes estadísticas.

8 “Márgenes Agropecuarios” es una revista mensual que difunde precios, rendimientos, costos y ganancias brutas de los principales productos agropecuarios en la zona núcleo del país (luego ampliado a mayores regiones).

para producir dos de los cultivos de mayor significación de la agricultura nacional.

Cuadro 1: Estructura de costos de soja por hectárea (en u\$s constantes)

Año	US\$/ha Gastos de Comercialización	US\$/ha de Labranzas	US\$/ha Semillas, Inoculante y Fungicida	US\$/ha Agroquímico y Fertilizantes	US\$/ha Cosecha	US\$/ha Costos
1992	56,58	36,07	21,89	47,60	30,83	192,96
1993	55,37	34,47	18,08	50,40	33,12	191,44
1994	60,50	33,09	23,21	43,09	35,63	195,52
1995	55,92	33,50	22,57	44,78	31,52	188,30
1996	59,23	32,42	22,44	45,65	28,80	188,55
1997	65,98	35,25	22,43	43,49	34,58	201,73
1998	59,42	34,29	23,07	43,08	30,88	190,73
1999	53,74	36,61	21,13	31,74	21,83	165,04
2000	55,46	33,08	16,73	28,43	22,05	155,75
2001	67,44	32,40	19,24	24,89	23,96	167,94
2002	43,78	14,71	16,65	23,02	17,28	115,45
2003	35,22	18,30	18,59	20,76	18,27	111,13
2004	49,81	21,03	17,79	19,27	26,19	134,09
2005	39,19	21,92	19,20	35,51	22,07	137,89
2006	41,52	21,28	17,51	32,70	24,15	137,16
2007	46,52	24,82	17,02	33,12	23,74	145,23
2008	69,81	29,41	21,14	52,12	23,61	196,09
2009	62,40	35,62	20,38	52,17	24,30	194,87
2010	58,00	37,72	18,43	34,33	24,55	173,04

Fuente: Elaboración propia en base a "Márgenes Agropecuarios", en dólares estadounidenses constantes (1982-1984=100). Valores establecidos para una hectárea explotada para el primer trimestre de cada año.

Los costos para producir soja habrían sido, en términos generales, estables a lo largo del tiempo. Disminuyeron significativamente entre los años 2002 y 2007 para luego de ese último año retornar a los mismos valores - medidos en dólares constantes -, que al comienzo de la serie. Los gastos de comercialización, que se incrementan incrementarse en los años 2001, 2008 y 2009 no son derivados de decisiones de inversión de los productores los son impuestos por el mercado, en tanto los otros costos si reflejarían el espíritu "schumpeteriano", o sea el grado de inversión a riesgo al que estarían dispuestos a exponerse.

Cuadro 2: Estructura de costos del trigo (precios constantes).

Año	US\$/ha Gastos de Comercialización	US\$/ha Labranzas	US\$/ha Semillas Curasemillas	US\$/ha y Agroquímicos y Fertilizante	US\$/ha Cosecha	US\$/ha Costos
1992	48,64	43,29	17,89	15,58	18,36	143,76
1993	45,21	38,35	17,88	16,88	18,74	137,06
1994	46,15	30,64	13,49	15,31	16,81	122,39
1995	47,00	30,83	17,23	15,15	17,34	127,54
1996	50,32	29,95	25,44	5,83	22,22	133,76
1997	53,76	38,12	16,33	15,07	23,99	147,27
1998	53,90	37,54	11,55	24,78	17,55	145,32
1999	50,43	36,74	9,58	25,51	16,25	138,51
2000	48,48	35,54	12,20	25,09	13,20	134,51
2001	61,96	20,33	14,23	61,08	21,90	179,50
2002	38,21	11,58	12,64	60,21	14,58	137,22
2003	31,97	16,53	12,32	55,39	16,00	132,21
2004	39,60	16,20	12,23	61,58	18,98	148,59
2005	36,73	15,96	11,83	70,01	15,92	150,44
2006	39,42	15,50	11,46	68,33	17,12	151,83
2007	41,61	16,56	12,15	66,99	18,30	155,62
2008	60,16	18,95	20,44	105,86	19,43	224,84
2009	58,34	23,74	22,00	120,93	17,94	242,94
2010	53,33	25,16	18,16	78,35	17,16	192,16

Fuente: Elaboración propia en base a “Márgenes Agropecuarios”, en dólares estadounidenses constantes (1982-1984=100). Valores establecidos para una hectárea explotada para el primer trimestre de cada año.

En la producción de trigo, el aumento del costo total de producción y comercialización en las explotaciones modelo habría sido muy significativo. Habría aumentado desde un promedio u\$s 134/ha. en el trienio 1992/94 a unos u\$s 220/ha.- en el trienio 2008/10 (en dólares constantes un 64%). En el período se incrementaron fuertemente los costos por el uso de agroquímicos y fertilizantes, que aumentaron su participación sobre el total de costos desde alrededor de un 12% en los primeros años hasta superar el 40 %, habiéndose incrementado desde los u\$s 16/ha. en promedio en el trienio 1992/94 a unos u\$s 101 /ha. de promedio entre el 2008 y el año 2010.

La devaluación en enero de 2002 fue la razón principal de las mejoras en la estructura de costos y en la rentabilidad de los productores hasta el año 2007; varios de esos costos se afrontaban en moneda nacional devaluada un 400% en el primer año estabilizada en un 300% en

los siguientes, mientras que el precio del grano se mantenía ligado a los precios en moneda extranjera.

Al comparar la evolución de los costos de producción y los gastos de comercialización de la soja y el trigo entre 1992 y 2010 se observa que el grado de inversión necesaria para producir trigo aumentó decididamente en los últimos veinte años asociada al aumento de gastos en fertilizantes y agroquímicos en contraposición con la estabilidad de los costos de inversión en la producción de soja a través de esos años.

Rendimientos y rentabilidad

Los datos de “Márgenes Agropecuarios” (ver Cuadros N° 4 y 5) muestran que los rendimientos en la producción de trigo habrían aumentado en mayor medida que los de la soja. Según el modelo ideal propuesto por la fuente para las áreas núcleo de cada cultivo, el aumento de rendimiento por hectárea de la soja entre 1992 y el año 2000 habría sido del orden del 44 % (25 qq/ha en 1992 y 36 qq/ha en 2010) y en el caso del trigo de un 70% (25 y 42, qq/ha respectivamente). Los datos de la revista presentan, dado su carácter modelizado, una correlación sólo aproximada respecto a la evolución de la productividad real de las explotaciones pero muestran una correlación con los reales denunciados en cada campaña a nivel país, aunque con diferencias importantes año a año⁹. Según datos de Anuarios de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires (ver Anexos N° 1 y 2) los aumentos de productividad de la soja en las provincias de Buenos Aires y Santa Fe (entre las más representativas) entre las tres campañas 90/91 y 92/93 (24,2 qq/ha.) y las últimas tres (exceptuando los muy bajos rendimientos del año 2008) entre 2007 y 2010 (31,5 qq/ha.) habrían sido algo mayores al 30 % (por debajo del 44% que reclama “Márgenes” para la zona núcleo).

En el caso del trigo, las diferencias entre los rendimientos propuestos por “Márgenes” y los datos de la Bolsa son mayores. “Márgenes” estimó los aumentos de productividad en un 70 % entre comienzos de los 90 y el trienio 2008/2010, mientras que los datos de la Bolsa de Cereales solo muestran un aumento de rendimientos del 45% entre el quinquenio 1985/90 y los últimos años (también exceptuando el año 2008 de fuerte sequía).

9 Ver cuadros Anexos N° 1 y 2 sobre rendimientos por hectárea en trigo y soja.

Cuadro 3: Costos y márgenes brutos en la producción de soja

I Trimestre	QQ/ha	US\$/tn	US\$/ha	US\$/ha	US\$/ha	US\$/ha	US\$/ha	US\$/ha
	Rendimientos	Precio	Ingreso Bruto	Gastos Comercialización	Ingreso Neto	Costos Totales	Margen Bruto	Margen Bruto
1992	25	192,2	480,6	79,4	401,2	191,4	209,8	209,8
1993	25	212,7	531,7	80,0	451,7	196,6	255,1	255,1
1994	25	243,7	609,2	89,7	519,5	200,0	319,3	319,3
1995	25	226,0	565,0	85,2	479,8	201,7	278,1	278,1
1996	25	258,2	645,4	92,9	552,5	202,9	349,7	349,7
1997	25	296,0	740,0	105,9	634,1	217,9	416,2	416,2
1998	25	241,7	629,2	96,9	532,3	214,0	318,3	318,3
1999	25	181,8	454,6	89,5	365,1	185,4	179,7	179,7
2000	27	182,3	485,8	95,5	390,3	172,7	217,7	217,7
2001	36	160,3	576,7	119,4	457,3	177,9	279,4	279,4
2002	36	133,0	479,0	78,8	400,3	131,1	269,2	568,9
2003	36	150,6	542,3	64,8	477,5	139,7	337,7	1.068,8
2004	36	198,3	713,8	94,1	619,6	159,2	460,4	1.339,0
2005	36	149,6	538,6	76,5	462,0	192,8	269,3	788,9
2006	36	168,9	608,1	83,7	524,3	193,5	330,9	1.014,2
2007	36	195,4	703,3	96,5	606,9	204,7	402,2	1.245,3
2008	36	326,0	1.173,6	150,3	1.023,3	271,8	751,5	2.368,8
2009	36	223,3	804,0	133,9	670,2	284,4	385,8	1.366,2
2010	36	228,7	823,4	126,5	696,9	250,9	446,1	1.712,6

Fuente: Elaboración propia en base a “Márgenes Agropecuarios”, en dólares corrientes. Valores establecidos para una hectárea explotada para el primer trimestre de cada año.

Los productores de soja incrementaron sus ganancias brutas en un 102 % comparando el margen bruto promedio del trienio 1992/94 en dólares corrientes (u\$s 261/ha.) con los del trienio 2008/2010 (u\$s 527/ha.) superando ampliamente al margen bruto de aquellos que produjeron trigo, que solo lo hicieron en un 57 % (u\$s 101.-/ha. en promedio en el trienio 92/94 y u\$s 158 en el trienio 2008/2010). *El mayor margen bruto de la soja respecto del trigo, fue obtenido a pesar de que los incrementos de rendimientos por hectárea del trigo fueron mayores.* La mayor rentabilidad fue resultado de que los precios bolsa de la oleaginosa fueron más estables a lo largo de todo el período y tuvieron una extraordinaria suba en el año 2008 situación que contrasta con los bajos precios percibidos por el trigo en muchas campañas (por debajo de u\$s 100./tonelada) .

El cuadro 4 muestra los avances de la inversión requeridas para la producción ideal del cereal.

Cuadro 4: Costos y márgenes brutos del trigo

I Trimestre	QQ/ha	US\$/tn	US\$/ha	US\$/ha	US\$/ha	US\$/ha	US\$/ha	US\$/ha
	Rendimientos	Precio	Ingreso Bruto	Gastos Comercialización	Ingreso Neto	Costos Totales	Margen Bruto	Margen Bruto
1992	25	114,5	286,3	68,2	218,0	127,4	90,6	90,6
1993	25	120,3	300,8	65,3	235,5	132,1	103,5	103,5
1994	25	114,9	287,3	68,4	218,4	114,0	104,5	104,5
1995	25	124,3	310,8	71,6	239,2	122,8	116,4	116,4
1996	25	221,3	555,5	78,9	474,7	130,2	344,5	344,5
1997	29	137,7	401,0	86,3	314,7	155,1	159,6	164,0
1998	31	115,3	357,5	87,9	269,7	150,2	119,5	119,5
1999	31	97,0	300,7	84,0	216,7	147,6	69,0	69,0
2000	31	91,7	284,2	83,5	200,7	147,4	53,3	53,3
2001	42,5	114,0	484,5	109,7	374,8	208,1	166,7	166,7
2002	42,5	95,3	404,1	68,7	335,4	178,0	157,4	332,5
2003	42,5	109,3	464,7	58,8	405,8	184,4	221,5	700,9
2004	42,5	120,5	512,1	74,8	437,4	205,8	223,8	792,3
2005	42,5	91,6	388,7	71,7	317,0	222,0	94,9	278,1
2006	42,5	101,5	431,3	79,5	351,8	226,5	125,3	384,1
2007	42,5	119,1	506,2	86,3	419,9	236,4	183,5	568,1
2008	42,5	181,6	771,7	129,5	642,2	354,5	287,7	907,0
2009	42,5	129,4	550,0	125,2	425,1	396,2	29,0	108,8
2010	42,5	135,4	575,7	116,3	459,4	302,7	156,7	601,6

Fuente: Elaboración propia en base a “Márgenes Agropecuarios”, en dólares corrientes. Valores establecidos para una hectárea explotada para el primer trimestre de cada año.

La devaluación en enero de 2002 fue la razón principal de las mejoras en la estructura de costos y en la rentabilidad de los productores en ambos cultivos hasta el año 2007, desde cuando las altas rentabilidades estuvieron asociadas a los altos precios internacionales. La decisión de política económica del gobierno de Eduardo Duhalde dio inicio a un período de mayores márgenes brutos para ambos cultivos y determinó el incremento de la productividad, producción y exportaciones agrícolas, más allá de que, en esos años, cobrara mayor difusión el concepto de agronegocios.

Contratismo rural

Durante la mayor parte del siglo XX la actividad del contratismo en siembra, laboreo y cosecha estuvo presente en las zonas pampeanas. Al ser una actividad privada de fuerte carácter individual y no haber existido políticas de control del Estado sobre la misma no existe abundante información sobre su funcionamiento. Llovet (1991) destaca esa relativa falta de información, pero pese a esa insuficiencia, destacó -citando a Tort (1983)-, el importante de uso de contratismo en actividades agrícolas en Tres Arroyos (33,1%), Colón (56 %), Bolívar (47%) y Marcos Paz (29,3%) hacia el año 1977.

Se estima que durante la década del 80 y en los últimos años se incrementó el uso de contratismo de labores. Balsa (2008:604) estimaba que en 1988 el 57 % de la superficie cultivada con cereales y oleaginosas en el norte de la provincia de Buenos Aires utilizaba acuerdos con contratistas y que llegó a ser de un 72% hacia el año 2001 en el conjunto de la provincia.

Para los últimos años el Director Nacional de Contratismo e Insumos Agrícolas, el Ing. Ricardo Garbers afirma que se estima que un 70% de las actividades de siembre se realiza bajo contratismo y que los valores llegan a ser de un 90 % en las tareas de cosecha¹⁰. Pese a las dificultades de medición de la actividad, hay consenso unánime acerca del fuerte porcentaje de actividades de contratismo en siembra (aún los productores mantienen una proporción debido al menor costo de la maquinaria) y del casi monopolio en la cosecha de granos (el alto costo de la maquinaria hace prácticamente imposible su compra y amortización por los productores).

Algunas conclusiones y reflexiones finales

El propósito expresado en este trabajo fue analizar los datos sobre evolución de los costos de producción, gastos de comercialización y márgenes y a partir de esa información analizar distintos conceptos asociados a lo que se definió como el nuevo paradigma de agronegocios basado en la innovación tecnológica y los incrementos de productividad en la producción de granos. Debe señalarse, en primer lugar que los crecimientos de productividad y producción de granos fueron anteriores y posteriores a la implementación de los cambios institucionales y culturales y a los cambios organizacionales y tecnológicos en las explotaciones operados en la década de 1990. En el siguiente cuadro pueden observarse los cambios de producción y productividad en soja y trigo desde 1960 hasta la actualidad.

10 Entrevista al Ing. Ricardo Garbers, Director Nacional de Contratismo e Insumos Agrícolas, Junio de 2013.

Cuadro 5: Cambios de producción y productividad en soja y trigo, 1960-2010

Año	Trigo	Trigo		Soja	Soja
	Productividad.	Producción		Productiv.	Producción
	Kg/ha.	(miles ton.)		Kg/ha	(miles ton.)
1960	1160	4200			
1970	1329	4920		1624	
1980	1549	7780		2005	3.770
1990	1892	10959		2256	10726
2000	2490	15969		2586	26882
2010	2489	7494		2905	52676

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Anuarios de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

Los aumentos de productividad y producción fueron constantes desde 1960, no obedecen directamente a las políticas implementadas en los años 90. Los porcentajes de incremento de la productividad del trigo entre 1970 y el año 2000 fueron mayores (cerca al 90%), pero contrastan con el mayor crecimiento del volumen de producción de soja.

Respecto de los aumentos de productividad: los datos de "Márgenes Agropecuarios" y de la Bolsa de Cereales, si bien con sensibles diferencias, muestran que el aumento de rendimiento entre 1980 y el año 2000 fue mayor en la producción de trigo que en la soja y debe recordarse las cifras de "Márgenes Agropecuarios" que muestran un aumento mucho mayor en la inversión por hectárea en la producción de trigo, en particular a partir del año 2000. Sin embargo, las cifras sobre las diversas rentabilidades, muestran que a lo largo de las dos décadas los márgenes brutos de la producción de soja fueron mayores que las del trigo.

Los datos mencionados son fundamentales para analizar críticamente la idea central del nuevo paradigma de agronegocios que plantea que los mayores niveles de inversión producto de empresarios innovadores que aumentan la productividad de sus explotaciones, serían aquellos que gozarían de mayor rentabilidad y, por ende, suplantarian a aquellas explotaciones con menor inversión /productividad que habrían estado condenadas a desaparecer en los años '90. *Los productores de soja no fueron los más innovadores ni los que invirtieron mayores sumas a riesgo y, sin embargo, fueron los que tuvieron mayor rentabilidad, y eso dependió de*

causas ajenas a su espíritu empresario. El crecimiento explosivo de la demanda internacional de la soja y sus derivados, la inducción de su cultivo por las mayores plantas aceiteras del mundo instaladas en cercanías de Rosario y diversas políticas de estímulo ensayadas desde el Estado fueron causas determinantes del fenómeno sojero, en contraposición con las apuestas características del mercado mundial para el comercio de trigo.

Aun suponiendo el mismo espíritu empresario de los productores (confirmado en parte por la evolución de los rendimientos por hectárea en la producción de trigo y soja en esa década) en los 90, el mismo no era acompañado por altas rentabilidades y sí eran acompañados por el quiebre y remate de explotaciones, mientras que a partir del año 2002, sin adelantos significativos en inversión y rendimientos, los márgenes brutos se incrementaron extraordinariamente producto, principalmente, de una fuerte devaluación cambiaria.

El concepto de agronegocios refiere a una amplia gama de modificaciones productivas, en las que los cambios en los '90 son solo una etapa. El cultivo de la soja, el grano "estrella" del nuevo paradigma, fue inducido desde el estado décadas atrás y por las grandes firmas industrializadoras de su aceite en los años 90, decisiones frente a las cuales el "espíritu empresario" de los productores como motor del cambio queda empequeñecido¹¹.

Debe reflexionarse sobre el alcance de la afirmación que señala que hoy el *conocimiento* desplaza como elemento importante a la *propiedad de la tierra*. Una agricultura en la cual más del 50% de la tierra se dedica al monocultivo de la soja, que se realiza en su gran mayoría utilizando maquinaria, mano de obra y *saberes* ajenos a los propietarios y/o empresarios a cargo de la explotación, merece, por lo menos un reflexión ¿Qué nuevos conocimientos en la producción agrícola encarnan estos nuevos empresarios? Puede entenderse que mayores conocimientos financieros, del comercio mundial de distintas oportunidades de negocios, no tan directamente vinculados con la producción de cultivos diversos. Parece poco probable, en cambio, que hubiesen mejorado sustancialmente sus conocimientos prácticos en la producción de granos, en tanto el tipo de labores están muy estandarizadas (cercana a la monoproducción de soja en muchas zonas) y son realizadas por terceros (contratistas) en casi la totalidad de las explotaciones.

11 Pierri y Abramovsky (2011), analizan el rol "inductor" del Estado y grandes empresas multinacionales en el fomento del cultivo de soja a la vez que proponen la utilización del concepto de economía de enclave para analizar la practica de la sojización en las últimas décadas

Respecto de la pérdida de importancia del factor tierra, declamado por los impulsores del agronegocio, debe tenerse en cuenta el fuerte aumento de los niveles de renta de los últimos años que está llevando a grandes “empresarios innovadores” como el grupo El Tejar a considerar sus abandono de la actividad en nuestro país a partir del alto costo del arrendamiento de tierras¹².

Merecen también nuevos estudios que corroboren los conceptos de empresa en red, fin de la explotación familiar y explicar porqué los productores no pudieron “acceder a los desafíos de la nueva tecnología” como señala alguno de los trabajos sobre la cuestión. En principio, debe pensarse que las conductas de los productores en los años ‘90 no fueron propias de empresarios libres innovadores, sino de las urgencias provocadas por nulas rentabilidades y la imposibilidad de contar con capital suficiente para comprar maquinaria o invertir en insumos deben haber condicionado sus decisiones de rematar sus herramientas, contratar con terceros las tareas y buscar en la pluriactividad familiar otras fuentes de ingreso.

Bibliografía y fuentes estadísticas

- Anuarios de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.
 Boletín de la Bolsa de Comercio de Rosario (varios)
 Balsa, Javier (2008), Cambios y continuidades en la agricultura pampeana en *Pasado, y Presente en el Agro Argentino*, Editorial Lumiere
 Gras, Carla y Hernandez, Valeria (2009). *La Argentina rural*, Editorial Biblos, Buenos Aires.
 Hernández, Valeria (2009). *La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas*, Editorial Biblos
 Huergo, Hector (8 de abril de 2005), *La Segunda Revolución de las Pampas, una revolución tecnológica*, Buenos Aires: Clarín Rural
 Llovet, Ignacio (1991). “Contratismo y agricultura”, en *El desarrollo agropecuario pampeano*. Editorial Legasa, INDEC/INTA/IICA, Buenos Aires

12 “La decisión de El Tejar, uno de las empresas de siembra más grande de la Argentina, de desinvertir en el modelo de negocio de miles de hectáreas alquiladas para focalizarse sobre los campos propios no sólo sorprendió, sino abrió un debate con múltiples preguntas. ¿Está en crisis el modelo de los grandes pools de siembra en tierras alquiladas?, ¿o hay una crisis del sistema actual de arrendamiento en general?” *“Los grandes jugadores, en crisis, con redefiniciones y en búsqueda de alternativas”*, La Nación 20/04/2013

-
- López, Gustavo (2010), *¿Vamos al grano?: El rol del Estado en el comercio granario argentino*, Hemisferio Sur Editorial
- Ordóñez, Héctor (2010), *Nueva economía y negocios agroalimentarios*.
- Pierri, José (2007), *Sector Externo, Política Agraria y Entidades del agro pampeano 1960/1986*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- Pierri, José y Abramovsky, Marcelo (2011), *El complejo sojero ¿Una economía de enclave sui generis del siglo XXI?*, Buenos Aires, *Realidad Económica* N° 259.
- Pierri, José y Orlando, Ezequiel (2013). "Costos y rentabilidad agrícola 1987/2012: insuficiencia estadística que condiciona el debate." *Realidad Económica* N° 277, Buenos Aires.
- Revista mensual "Márgenes Agropecuarios" (ediciones de enero a marzo desde 1990 a 2010).
- Revista mensual "Agromercado" (ediciones de enero a marzo desde 1990 a 2010).
- Sartelli, Eduardo (2010). "En idéntica batalla". Revista *Razón y Revolución* N° 20, Buenos Aires.
- Solá, Felipe (1991). "Los tipos de empresas agropecuarias", en *El desarrollo agropecuario pampeano*, Editorial Legasa, INDEC/INTA/IICA, Buenos Aires

