

# El campo argentino en pandemia

Ganadores, perdedores y cuentas pendientes



Diego Fernández  
Juan Manuel Villulla  
Bruno Capdevielle

CIEA  
UBA

ISBN 978-987-8436-78-4



9 789878 436784

# **El campo argentino en la pandemia. Ganadores, perdedores y cuentas pendientes**

Diego Ariel Fernández

Juan Manuel Villulla

Bruno Capdevielle

Fernández, Diego Ariel

El campo argentino en la pandemia : ganadores, perdedores y cuentas pendientes / Diego Ariel Fernández ; Juan Manuel Villulla ; Bruno Capdevielle. - 1a ed - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Ediciones Z, 2021.

Libro digital, EPUB

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-8436-78-4

1. Agroexportacion. 2. Administración Económica. 3. Ensayo Político. I. Villulla, Juan Manuel II. Capdevielle, Bruno III. Título  
CDD 330

• • •

© 2021

Hecho el depósito que marca la Ley 11.723.

Libro de edición argentina.

# Índice

Introducción.....	5
1. Zoom out. Notas sobre la pandemia en la larga duración y las alternativas del momento.....	9
1.1. Introducción.....	9
1.2. Pandemia y capitalismo: tres hipótesis sobre una relación.....	10
1.3. Líneas de fuerza: boom demográfico y urbanización desposeída.....	15
1.4. Todo está conectado.....	17
1.5. Sin adentro ni afuera.....	19
1.6. No es un modelo, es un sistema.....	20
1.7. Soberanía alimentaria: utopía y realidad.....	24
1.8. No vamos ganando.....	28
2. La agricultura pampeana en tiempos de pandemia: ganadores y perdedores.....	37
2.1. Introducción.....	37
2.2. La producción: la pandemia no hizo retroceder la siembra.....	38
2.3. Los precios de los principales productos pampeanos.....	40
2.4. Las retenciones.....	44
2.5. El proceso devaluatorio y los precios de los granos.....	53
2.6. Relaciones Insumo/Producto.....	55
2.7. El empleo y los salarios de los obreros rurales.....	56
2.8. Productores grandes y chicos: el proceso de concentración.....	61
2.9. La renta del suelo.....	67
2.10. Vicentín: un paso adelante en la concentración del eslabón agroexportador.....	68
2.11. Conclusiones.....	70
3. V de Vacuna: carne, exportaciones y pandemia sobre la mesa argentina.....	73
3.1. Introducción.....	73
3.2. Ciclo económico local y las variables ganaderas: ¿Juntos a la par?.....	74
3.3. El debate sobre la demanda: ¿dónde va la carne en el siglo XXI?.....	76
3.3.1. Carne, leche y cuero en dólares: la ganadería bovina en las exportaciones.....	80
3.3.2. Exportaciones y pandemia: el boom, el “cepo” y la restricción a medias.....	84

3.3.3. El garrón caro: Precios, inflación y competencia por cantidades. .... 88

3.4. Dónde y quienes manejan la carne: despostando la hipótesis  
de la concentración..... 92

3.4.1. Localización y relocalización ganadera: ¿una producción federal?..... 92

3.4.2. Más allá del dónde: la pregunta sobre la concentración económica..... 97

3.5. Ordenando el mostrador para ver qué comemos..... 109

Conclusiones..... 113

Los autores..... 121

## Introducción

Es este un libro de carácter urgente que se propone aportar elementos para el debate y el balance sobre cómo ha funcionado el sector agropecuario argentino en estos años de pandemia.

Yendo de lo general a lo particular, en primer lugar Juan Manuel Villulla nos introduce en el tema presentando una serie de reflexiones que ayudan a pensar cual es el escenario o marco más amplio en el cual se desenvuelve el drama. ¿Cuáles han sido las condiciones de posibilidad para que se produzca la pandemia? Por decirlo con alguna licencia e introduciendo una hipótesis que no necesariamente tiene que ser verdadera, ¿qué explica que la caza de algún animal salvaje en los confines de la China rural haya derribado el comercio mundial?

Por otra parte, incursiona en las consecuencias de la pandemia, tanto a nivel práctico como teórico, esto es, la forma en la que pensamos la realidad. ¿Sobrevivirán a este fegonazo que iluminó la vasta red de interrelaciones a nivel planetario las nociones que presentan como campos separados y excluyentes a los territorios dominados por el agronegocio por una parte y a la agricultura familiar o campesina por el otro? Y también, ¿Cómo podemos entender la soberanía alimentaria en una etapa del desarrollo del capitalismo global con semejantes características?

Villulla hace finalmente un balance provisorio de la pandemia en cuanto al cuestionamiento que se suscitó (o no se suscitó) a la lógica de funcionamiento y hegemonía ideológica del modelo agropecuario argentino actual, a través del análisis de la conflictividad que se registrara en el período.

A continuación, Diego Fernández y Bruno Capdevielle profundizan en el análisis de coyuntura sobre lo que ocurrió tranqueras adentro en los años 2020 y 2021, enfocándose en lo acontecido en la agricultura y en la ganadería respectivamente.

El trabajo de Fernández se preocupa por estudiar en primer término los impactos de la crisis del COVID-19 en distintas variables que hacen a las

estructuras de costos e ingresos agrícolas, partiendo de los precios internacionales. ¿Cómo han evolucionado estos en los años de pandemia? ¿y cómo han sido traducidos a moneda argentina? Para esto último se sigue la pista de los dos condicionantes clave: el proceso de devaluación del peso y la evolución del coeficiente de “retenciones” al comercio exterior de los granos de exportación pampeanos. Y sobre estos últimos, se analiza especialmente la implementación en el año 2020 de una política fiscal segmentada, de “devolución” de los derechos de exportación a productores de dimensiones más bien modestas. ¿Qué virtudes y defectos tuvo esta normativa?

El análisis avanza, especialmente, en materia de la distribución del ingreso generado en la agricultura. ¿qué márgenes de rentabilidad caracterizaron a los chacareros y a los capitales grandes del ramo? ¿Y los obreros rurales? Con momentos de precios internacionales de un esplendor pocas veces registrado, ¿finalmente ha “goteado” para ellos el anhelado derrame de bienestar económico que profetizan hace tanto tiempo las corrientes que conforman *mainstream* ideológico en economía? Un acápite sobre la evolución de la renta para los propietarios de la tierra deja bien en claro hacia donde han fluido los grandes excedentes generados en la campaña 2020/21.

El trabajo final, de Bruno Capdevielle, nos transporta al mundo de la producción y el comercio de carne vacuna. Explora cómo se ha comportado la contradictoria unidad entre consumo interno y exportaciones durante estos últimos años. ¿Tiene anclaje real la letanía referida a que el desarrollo exportador de este bien primario tracciona al PBI del país? Sobre el manejo de aquella contradicción, se exploran en detalle las causas y circunstancias de las restricciones a la exportación que impusiera el gobierno durante la pandemia. Y en cuanto a los efectos de estas... ¿lograron su propuesta declarada de moderar los precios para las parrillas argentinas? ¿provocaron el temido derrumbe exportador tan mentado en la discusión pública de las medidas?

Luego de estos desarrollos, Capdevielle estudia los distintos eslabones de la cadena productiva y comercial de la carne vacuna, en su formulación actual, visibilizando el nivel de concentración que se verifica en cada uno, desde la producción primaria hasta el *mostrador*, pasando por la comercialización de la hacienda y el procesamiento en sus diferentes componentes.

Se dejan aquí, entonces, abiertas algunas preguntas que han guiado a los autores en sus investigaciones, reflexiones y balances. Las respuestas a ellas a las que se ha llegado se exponen a lo largo de estas páginas, con la intención de que contribuyan al diagnóstico sobre problemas que surgen del

funcionamiento de nuestro complejo agropecuario, y a la manera en que se avanza sobre los mismos.

\*\*\*

Como último punto de estas páginas introductorias, se desea dejar expresado nuestro agradecimiento a personas y entidades sin las cuales este libro no hubiera sido posible. En primer lugar, agradecemos a la Universidad de Buenos Aires, que a través de la programación UBACyT financió su edición, posibilitando así la publicación de resultados de investigaciones realizadas en el marco del proyecto “Dinámica del capital y el trabajo en el sector agropecuario pampeano. 2002-2018” En segundo lugar, a la Facultad de Ciencias Económicas de aquella Universidad, nuestro lugar de trabajo -aunque estos tristes años, remoto- que siempre nos ha rodeado de un clima académico estimulante y desafiante, y hogar del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA), desde el cual hacemos nuestro aporte a los estudios rurales. Finalmente, deseamos agradecer al CONICET, por financiar las actividades de los tres autores, que revistan en el organismo como investigadores o becarios de doctorado.

Además de a este conjunto de instituciones, queremos también dejar asentada nuestra gratitud a Eduardo Azcuy Ameghino, director del CIEA y revisor crítico de alguno de los capítulos, a Gabriela Martínez Dougnac, jefa de la cátedra de Historia Económica en la que asimismo participan los autores y a la que esperamos que este libro aporte, y al resto de nuestros compañeros del CIEA, que unificamos en la persona de Claudia Azuaga, que tanto nos ha ayudado en estos tiempos de dificultades.





## Capítulo 1

# Zoom out. Notas sobre la pandemia en la larga duración y las alternativas del momento

*Juan Manuel Villulla*

### 1.1. Introducción

Este texto sintetiza algunas reflexiones a modo de notas que intentan comprender el significado de la pandemia de COVID-19 en la larga duración histórica. En primer lugar, reflexionamos sobre sus condiciones sociales de posibilidad, apuntando a los procesos de mundialización del capital e interconexión de la humanidad a escala global. En segundo lugar, arriesgamos un balance provisorio respecto a la medida en que este gigantesco trastorno llevó a algún tipo de transformación de nuestros sistemas de producción y consumo de alimentos, a partir de una mirada sobre la conflictividad agraria y obrero-rural argentina en 2020-2021, a modo de “caso testigo” sobre los alcances y las limitaciones de nuevas alternativas en términos programáticos y de sujetos de cambio en el ámbito agroalimentario. El formato de notas, alejado de los cánones académicos usuales, refuerza el sentido provisorio y urgente de las reflexiones aquí transcriptas. Lo asumimos como un momento epistemológico de apertura al debate colectivo sobre distintas hipótesis posibles, sin pretensión de cerrar de antemano conclusiones acerca de un proceso aún en curso, y proponiendo algunas líneas de indagación que entendemos pueden aportar a una comprensión y a una acción de más largo plazo.

## 1.2. Pandemia y capitalismo: tres hipótesis sobre una relación

La pandemia de COVID-19 está estrechamente vinculada a la fase actual de desarrollo del capitalismo global. Comenzar por asumir esto no es obvio y, al mismo tiempo, parece bastante básico e impreciso: ¿qué no está vinculado con el capitalismo en nuestra sociedad capitalista? ¿en qué consiste la “fase actual de desarrollo del capitalismo global”? ¿Cómo es exactamente que ello se vincula con las características específicas de esta pandemia?

Sobre esta vinculación tan elemental y a la vez difícil de definir con exactitud, circulan tres ideas que es interesante retomar. Una, es la noción de que la vinculación entre pandemia y capitalismo tiene que ver con la creación y difusión adrede del virus por algún tipo de poder o voluntad deliberada: una potencia imperial, uno o varios multimillonarios, determinados laboratorios, o todos ellos. Estas hipótesis son esgrimidas por corrientes políticas de distinto signo y hasta absolutamente opuestas entre sí.<sup>1</sup> Aún no estamos en condiciones de descartarlas. Sin embargo, creo que adolecen de algunos problemas. En primer lugar, asumen un grado de control de la situación por parte de ciertos poderes públicos o privados del mundo, que deja poco margen a la posibilidad de errores, fisuras, contradicciones y, sobre todo, de desequilibrios espontáneos propios de la dinámica ciega del capitalismo global. Una dinámica cotidiana que pone en interacción una cantidad de variables y a tal velocidad que parece difícil de direccionar por una sola voluntad o un grupo muy reducido de ellas. En segundo lugar, aún asumiendo que se tratase de un acontecimiento provocado por una voluntad deliberada, con un fin determinado, incluyendo la posibilidad de un error de cálculo de quien sea que se haya propuesto provocar esta catástrofe, ello no quita dos cosas: una, que esa misma voluntad pueda ser explicada por las necesidades que plantea a los propios poderes globales la lógica más general e incontrolable de esta fase del capitalismo global; y la otra, que si existió, esa voluntad de esparcir algo como el COVID-19 se haya servido para sus fines de procesos sociales mucho más espontáneos y reticulares a los que vamos a prestar atención aquí.

---

1 Una de las elaboraciones más fundamentadas y sugestivas sobre el origen inducido de la pandemia pueden encontrarse en los escritos de Alcira Argumedo y Juan Pablo Olsson, en abril de 2020: <http://infosur.info/el-coronavirus-y-las-casualidades-permanentes-alcira-argumedo-juan-pablo-olsson/>

Cabe a estas mismas consideraciones una idea a mitad de camino: la hipótesis de una filtración accidental en el Instituto de Virología de Wuhan, en China. A diferencia de las hipótesis anteriores, aquí sí se abre espacio a la infrecuente asociación entre poder y error, entre tecno-ciencia y accidente, entre estrategia planificada e irrupción de lo imprevisto. Sin embargo, volvemos a lo mismo: sea que expliquemos la pandemia por una voluntad deliberada o por un error no buscado, sólo veremos el acontecimiento aislado y no podremos prestar atención al curso estructural, más profundo, que explica el cuadro más general en el que se mueven esas voluntades o se cometen esos errores. Y sobre todo, tampoco atenderemos a las condiciones de posibilidad a escala planetaria para que un virus esparcido o filtrado en un lugar llegue en cuestión de semanas a todos los puntos habitados del globo. Aquí vale aquella imagen con la que Pierre Vilar buscaba graficar su obsesión por encontrar los grandes relieves subyacentes como explicación profunda del devenir histórico:

“El sentido *esencial* de la investigación causal del historiador consiste en dibujar los grandes rasgos del relieve histórico, gracias a los cuales la incertidumbre *aparente* de los acontecimientos particulares se desvanece ante la *información global* de la que carecían sus contemporáneos. [Ante la sorprendente fórmula de Raymond Aron de que] ‘*el historiador es un experto, no un físico. No busca la causa de la explosión en la fuerza expansiva de los gases, sino en la cerilla del fumador*’, yo afirmaré contundentemente: el historiador [sí] es un físico. No un experto. Busca la causa de la explosión en la fuerza expansiva de los gases, no en la cerilla del fumador. El análisis causal de la explosión [de la Primera Guerra Mundial] de 1914 se centra en el imperialismo, no en el atentado de Sarajevo.”<sup>2</sup>

En suma, aun asumiendo las hipótesis de una pandemia inducida o causada por un error puntual, en nuestro caso vamos a dirigir la mirada a otra gama de fenómenos más amplios que hicieron a la pandemia, en la larga du-

---

2 Pierre Vilar. *Iniciación al vocabulario del análisis histórico*. Barcelona, Crítica, 1999 [1980], pág. 23.

ración, y que escapan a lo abarcable por una voluntad determinada y centralizada, e incluso a un accidente fortuito.

En este sentido resulta interesante un segundo grupo de ideas posibles de agrupar, que vinculan la emergencia del COVID-19 con los agronegocios, el sobreempuje de las fronteras naturales y más específicamente con los métodos de cría de animales bajo regímenes de confinamiento.<sup>3</sup> A diferencia de los anteriores, estos aportes abren un campo de reflexión respecto a las condiciones estructurales en el marco de las cuales pudo haberse producido y diseminado un virus como el COVID-19. En esta línea de reflexión se encuentran los aportes señeros de Rob Wallace, que en su libro *Big farms make big flu* -“grandes campos generan grandes gripes”- demuestra cómo la emergencia de cuadros virales como estos tiene que ver con las condiciones de hiperconcentración animal en que se produce ganado aviar, porcino o bovino.<sup>4</sup> De ahí el nombre popular de algunos de los antecedentes del COVID-19 en lo que va del siglo XXI, como fueron la gripe “porcina” o la gripe “aviar”, al igual que los indicadores de resistencia bacteriológica que se empiezan a verificar en los feedlots bovinos y en humanos, a causa de la ingesta de esa carne.<sup>5</sup> En este caso, la homogeneización de las especies animales a través de la hibridación y edición génica y su hiperconcentración en el espacio y el tiempo generarían condiciones propicias para la difusión

---

3 “La aparición de esos raros virus nuevos, como el coronavirus COVID-19, no es otra cosa que el producto de la aniquilación de ecosistemas, en su mayoría tropicales, arrasados para plantar monocultivos a escala industrial. También son fruto de la manipulación y tráfico de la vida silvestre, que en muchos casos está en peligro de extinción. [...] Este fenómeno está documentado en muchos países, que van desde el sudeste asiático hasta América Latina, y cada uno tiene sus características, complejidades y dinámicas. Sin embargo, en el fondo se trata siempre de lo mismo: de cómo nuestra visión extractiva del mundo vivo está llevando a la humanidad a una encrucijada en la que pone en jaque a su propia existencia. Es algo que no se arregla con alcohol en gel”. Marina Aizen. “Las nuevas pandemias del planeta devastado”. *Revista Anfibia* (28/2/2020) <https://www.revistaanfibia.com/las-nuevas-pandemias-del-planeta-devastado/>

4 Rob Wallace. *Big farms make big flu. Dispatches on infectious disease, agribusiness and the nature of science*. Ney York, Mothly Review Press, 2016.

5 “Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), ‘la resistencia a los antibióticos es hoy una de las mayores amenazas para la salud mundial, la seguridad alimentaria y el desarrollo’, con un costo de hasta 700.000 muertes al año [...] En Estados Unidos, donde se utilizan 13.000 toneladas de antibióticos anuales para producir carne, los costos en salud que trajo en 2009 intentar combatir estas bacterias resistentes fue de entre 16.000 y 26.000 millones de dólares. Y en España, genera un gasto de 150 millones de euros anuales, según los datos del Ministerio de Salud”. Cecilia Alfano. “Cuchillo, tenedor y antibióticos. ¿Qué comemos cuando comemos carne?” *Foro Ambiental* (14/7/2017). Disponible en: <https://www.foroambiental.net/archivo/noticias-ambientales/recursos-naturales/2241-cuchillo-tenedor-y-antibioticos-que-comemos-cuando-comemos-carne>

rápida de patógenos entre los propios animales, sin barreras de razas o especies, ni de desconexión en el tiempo y el espacio tales como las que existen en el ámbito natural. Esto hace que nuevas cepas de virus o bacterias, u otras que existían desde hace mucho tiempo, ya no queden encapsuladas en distintos espacios o especies sin contacto entre sí, o diluidas en los lapsos de tiempo prolongados que suponían los contactos, pasando ahora de una especie/raza a otra, y de un territorio a otro, con una rapidez que tampoco da tiempo a generar resistencias. El último paso de esta secuencia sería el incremento de la trans-zoonosis, es decir, la transmisión de estos virus o bacterias desde los animales a las personas.

Así, hipótesis como las de Wallace vinculan la emergencia de nuevos fenómenos epidemiológicos a un aspecto puntual del capitalismo contemporáneo: los llamados agronegocios, con sus técnicas de producción biológica en masa, que garantizan la rentabilidad de sus inversiones a costa de la salud de las y los productores directos de alimentos –en su mayoría trabajadores y trabajadoras en relación de dependencia-; a costa de la salud de sus consumidores –otra inmensa mayoría urbana de trabajadores y trabajadoras en relación de dependencia, desprovistos de condiciones para producir o abastecerse de otro tipo de alimentos-; y a costa de la destrucción progresiva de las condiciones para la existencia de la vida humana en el planeta.

Sin embargo, si bien esta línea de indagaciones nos ayuda a pensar en las condiciones de posibilidad estructurales para la emergencia de nuevos y violentos fenómenos epidemiológicos, la verdad es que ninguna de las hipótesis acerca del origen COVID-19 nos conduce a la trans-zoonosis vía confinamiento masivo de animales. Más bien todo lo contrario: si descartamos la posibilidad de un virus artificial filtrado o inoculado en la población, la principal hipótesis acerca del origen del COVID-19 se mantiene alrededor de la comercialización precaria y popular de animales salvajes como murciélagos, fruto de la caza artesanal, en los llamados “mercados húmedos” de Wuhan. Si esto fuera así, el origen del virus no estaría en el epicentro del capitalismo industrial agropecuario, sino todo lo contrario: habría nacido en aquellas zonas marginales en donde perviven formas de supervivencia precaria –métodos de caza de animales que ni siquiera son producidos por quienes los venden, y su compra por poblaciones de recursos bajos e irregulares-, es decir, grupos humanos no subordinados directamente a las cadenas de valor de los agronegocios, y que no empujan los métodos industriales señalados por Wallace. Esta hipótesis nos llevaría a buscar el origen del COVID-19 en las formas de supervivencia de los excluidos, en la perife-

ria marginal del sistema, más que en los grandes nodos de poder económico o político. Pero aquí no buscamos culpables, sino explicaciones. Y aún si esta hipótesis fuera la correcta, se mantiene en pie el interrogante de cómo el virus pasó no sólo de una especie a otra, sino de un área lateral, precaria y territorialmente muy acotada de la economía mundial como los mercados húmedos chinos, a abarcar al globo por completo.

En ese sentido es interesante una tercera perspectiva que propone, entre otros, el colectivo chino *Chuang*, difundido en Argentina por el sitio *Lobo Suelto*.<sup>6</sup> Ellos hacen un análisis muy sugerente sobre la posible conexión de la pandemia y la fase actual del capitalismo global. Básicamente, proponen que el origen del virus no estaría sólo ni principalmente en los métodos de engorde por confinamiento, sino en cómo el capitalismo tiende a concentrar a los animales y a las personas. Una combinación literalmente letal. A partir de un análisis de diversos casos de los últimos quinientos años, sostienen que distintos brotes de distintos tipos de epidemias pueden ser rastreables en distintos momentos y lugares de la historia del capitalismo donde comenzaran a concentrarse animales y población.<sup>7</sup> Para este colectivo, esas condiciones se estarían dando en la actual etapa de desarrollo del capitalismo en China –signada por la descomunalización agraria, la urbanización y la proletarización– combinando condiciones de precariedad y hacinamiento para gran parte de su población, con métodos de hiperconfinamiento animal para alimentarla rápidamente.<sup>8</sup>

---

6 Colectivo Chuang. *Guerra de clases microbiológica en China*. *Lobo Suelto* (6/2/2020) <http://lobosuelto.com/contagio-social-guerra-clases-microbiologica-chuang/>

7 Esto no quiere decir que todas las epidemias se generen bajo y por el capitalismo, que tengan sólo una causa, ni que esta sea de tipo exclusivamente económico. El caso de la viruela en el marco de la conquista española de América, por ejemplo, no podría catalogarse exactamente como un producto propio del capitalismo –aunque haya contribuido a su formación en Europa–, aun cuando presente rasgos comunes con los casos más modernos que fundamentan nuestra hipótesis: concentraciones de población –en este caso forzadas por la reorganización americana de la conquista– y contactos demográficos a escala mundial/continental de modo repentino. Para una línea interpretativa más amplia sobre la relación entre epidemiología y vida social, se recomiendan los aportes de Richard Lewontin y Richard Levins. *La biología en cuestión. Ensayos dialécticos sobre ecología, agricultura y salud*. Buenos Aires, Ediciones del IPS, 2021

8 Zhun Xu. “La economía política de la descolectivización en China”. *Monthly Review*. 2016 (<https://rubenlaufer.com/zhun-xu-2016-la-economia-politica-de-la-descolectivizacion-en-china/>) y Jan Breman. *Fuerza de trabajo paria en Asia*. Madrid, Traficantes de Sueños, 2015.

### 1.3. Líneas de fuerza: boom demográfico y urbanización desposeída

Lo interesante de esta línea interpretativa es que nos propone pensar en algunas de las líneas de fuerza más originales del capitalismo: el crecimiento inusitado de la población y su concentración en ciudades.<sup>9</sup> Esto ha planteado desafíos sanitarios desde un principio ante la aparición y difusión masiva de nuevos tipos de enfermedades. Pero a la vez, el propio crecimiento de la población se basó en la superación de barreras sanitarias que habían limitado hasta entonces el crecimiento demográfico y la prolongación del promedio de vida que caracterizan nuestra época.

Como grafica Hobsbawm, este ritmo y magnitud de crecimiento de la población mundial son hechos muy recientes: “*la humanidad alcanzó los mil millones de almas hace doscientos años. Para llegar a los siguientes mil millones pasaron ciento veinte años; para los tres mil, treinta y cinco años; para los cuatro mil, quince años. A finales de los años ochenta la población mundial se situaba en los 5.200 millones de habitantes*”.<sup>10</sup> En efecto, en la actualidad la humanidad está al borde de los 8.000 millones de personas, estabilizada en un ritmo de crecimiento de mil millones de seres cada diez años, a pesar de que la tasa anual de crecimiento se redujo del 2% anual de 1970, al 1% de 2020.<sup>11</sup> Y como señala Beaud, lejos de haber constituido una amenaza malthusiana, este crecimiento demográfico ha sido siempre puesto a producir y consumir como el combustible humano básico de la acumulación de capital:

---

9 Definitivamente, las ciudades no son una creación del capitalismo. Se corresponden con la división clasista y territorial del trabajo ya en las primeras grandes culturas. No obstante, la base productiva de esas civilizaciones era agraria, y no siempre los residentes urbanos eran mayoría frente a los rurales. La originalidad de la ciudad capitalista es que el *centro productivo* del sistema pasa a ser urbano –a diferencia de aquellas ciudades comerciales, artesanales, intelectuales y administrativas de los viejos imperios-, y claramente, allí donde el capitalismo es el modo de producción dominante, la mayor parte de la población es urbana. Al respecto se recomienda: Vere Gordon Childe. *Los orígenes de la civilización*. Buenos Aires, Materialismo Histórico Ediciones, 2021; Marcelo Campagno. *El origen de los primeros Estados. La “revolución urbana” en la América pre-colombina*. Buenos Aires, EUDEBA, 2007

10 Eric Hobsbawm. *Historia del siglo XX*. Barcelona, Crítica, 1998, pág. 347.

11 Fuente: <https://www.worldometers.info/es/poblacion-mundial/#pastfuture>



“[...] durante un período muy prolongado, la duplicación de la población mundial tardaba miles de años en producirse (más de cien generaciones); en el curso del siglo XX, la población se ha duplicado (por ejemplo, entre 1950 y 1987), e incluso triplicado (por ejemplo, entre 1927 y 1999) en el transcurso de una vida humana. [Además] puede estimarse que la producción media por habitante del planeta aumentó sólo de manera ínfima durante miles de milenios; se multiplicó por diez, aproximadamente, entre el 2000 antes de nuestra era y el 1500 de nuestra era (es decir, a lo largo de 3.500 años); por 1,3 entre 1500 y 1820 (es decir, en 320 años); y se ha multiplicado por algo más de 6 entre 1820 y 2000 (es decir, 180 años). Así, el crecimiento económico de los dos últimos siglos constituye un fenómeno excepcional de la historia de la humanidad. [...] La producción mundial bruta total se ha multiplicado aproximadamente por 40 entre el 2000 antes de nuestra era y el 1500 (a lo largo de 3.500 años), por 2,25 entre 1500 y 1820 (a lo largo de 320 años), y por casi 37 y entre 1820 y 2000 (a lo largo de 180 años). Ese crecimiento reciente, que nos parece del todo ‘normal’, constituye una singular extrañeza en la historia del planeta; jamás los hombres habían extraído, transformado, desnaturalizado, desechado contaminado tanto.”<sup>12</sup>

Cuando situamos con esta exactitud el recorte de tiempo puntual en el que se opera esta aceleración demográfica y productiva –y lo mismo es posible decir respecto a los indicadores de la temperatura del planeta-, ello coincide claramente con la formación y progresivo despliegue territorial del modo de producción capitalista, entre fines del siglo XVIII y principios del siglo XXI. De modo que esta pauta de crecimiento, producción y relación con la naturaleza, no es propia de “la humanidad” en general, sino que es distintiva de una humanidad organizada bajo la lógica objetiva y subjetiva del capitalismo y la modernidad.<sup>13</sup>

---

12 Michel Beaud. *Historia del capitalismo. De 1500 a nuestros días*. Barcelona, Crítica, 2012, págs. 398-399.

13 En esta oportunidad no hay espacio ni elementos para hacer un balance similar de la medida en que el socialismo real del siglo XX rompió o no con esa misma pauta de relación con la naturaleza –aunque se tratara de otra lógica económica, social y política-, y hasta dónde aportó su

Al respecto, es notable cómo aún con guerras de aniquilación masiva y miserias generalizadas de todo tipo para la mayor parte de nuestra especie, en el saldo final, el capitalismo ha hecho crecer y producir a la población como nunca antes. Lo cual supone un aumento superlativo de la producción y productividad del trabajo en todos los ámbitos, incluyendo el de la producción y distribución de alimentos. A diferencia de las sociedades precapitalistas basadas en el trabajo campesino, e incluso de las primeras experiencias socialistas del siglo XX, las hambrunas o la subalimentación contemporáneas no se deben a la escasez de alimentos, sino a la imposibilidad de acceder a ellos a través del dinero.<sup>14</sup> En pocas palabras, es un problema distributivo, no productivo.

Esto sugeriría que, al menos hasta ahora, cuando ha cobrado verdadera dimensión mundial como sistema productivo, y siempre que lo veamos de conjunto –y no en una u otra región en particular– el capitalismo ha sido capaz de sostener el desarrollo de las fuerzas productivas, sin llegar a que sus relaciones de producción básicas constituyan un límite a su propia expansión. En todo caso, la necesidad de superar la lógica del capital se fundamenta en que es un sistema social que consigue ese desarrollo al precio de excluir de sus potenciales beneficios a la mayor parte de la población, y poniendo en riesgo la propia habitabilidad del planeta.

#### 1.4. Todo está conectado

Además del crecimiento de la población y su urbanización peculiar, acaso lo más original del capitalismo en la historia sea que puso en contacto funcional a prácticamente toda la población del globo. Nunca antes la humanidad había estado en contacto entre sí desde los más diversos puntos del planeta a través de un mismo y contradictorio complejo de relaciones sociales, que si bien está lleno de desequilibrios y asimetrías, *hace sistema* y nos abarca a todos y todas básicamente bajo los mismos engranajes de la división y explotación del trabajo, la misma lógica de producción y consumo,

---

cuota en la evolución de esas variables. En cualquier caso, se trata de una experiencia encuadrable dentro del paraguas más amplio de la modernidad.

14 En efecto, según la FAO, un tercio de todos los alimentos producidos a nivel mundial se pierden o se desperdician. Estos porcentajes varían de acuerdo a cada país. Fuente: <https://www.fao.org/platform-food-loss-waste/es/>

el mismo lenguaje de transacciones mercantiles, y progresivamente –aunque de modo más lento y contradictorio–, homogéneas pautas culturales.<sup>15</sup> Es la profundidad y la extensión de esta original interconexión cotidiana e inconsciente a que nos arrastró el capitalismo, lo que transformó a un virus y una posible epidemia local en una pandemia a escala global nunca antes experimentada por nuestra especie. Además de las características propias del virus, es esta la diferencia entre las epidemias de tipo local o regional que enumeraba el colectivo *Chuang* como antecedentes, y esta pandemia generalizada a escala planetaria: *la universalización del capitalismo como un sistema acabadamente mundial*, interconectando cotidianamente a la especie a través de flujos inconscientes de todo tipo, que como parte de todo lo que se transporta materialmente de un punto a otro del planeta, esta vez trajo a nuestra puerta al COVID-19. Sea que “el virus lo inventó la CIA” o que se filtró en un laboratorio chino, y así haya surgido de un murciélago salvaje o un animal casi artificial confinado en un *feedlot*, el proceso de más largo plazo que convierte a este coronavirus en una pandemia mundial es la *inédita concentración de una cantidad inusitada de personas en ciudades, y su cotidiana e inconsciente conexión global a través de todo tipo de flujos, ambos procesos operados a esta escala por primera vez en la historia de la humanidad por el capitalismo*.

---

15 Esto es muy distinto a la idea de “sistema-mundo” propuesta por Immanuel Wallerstein (*El moderno sistema mundo*, Madrid, Siglo XXI, 1989) Como ha sido señalado, lo que Wallerstein llama sistema mundo es un ensamble precario y contradictorio de distintos sistemas sociales del globo al servicio de los intereses que comandaban la formación del capitalismo en Europa. Pero, como han señalado autores tan disímiles como Eric Hobsbawm (*Industria e imperio*. Barcelona, Crítica, 2016) o Enrique Dussel (“Otra mirada sobre la Historia Universal” <https://www.youtube.com/watch?v=6GLzHSlGf4o&t=900s>), hasta mediados del siglo XIX, el capitalismo como tal –basado en el trabajo asalariado– y su forma productiva específica –la industria– no dominaba de modo directo más que dos o tres países al noroeste de ese continente, y subordinaba de modo muy precario territorios muy acotados del globo, independientemente de lo que marcaran los mapas. En cambio, en la actualidad, el capitalismo sí es un modo de producción y consumo que verdaderamente abarca en primera persona y de modo directo casi todo el mundo, con raíces propias en los más diversos rincones, por encima de la supervivencia y/o subsunción formal de otras pautas de producción y consumo aquí o allá, universalizando el trabajo subalterno de colectivos desposeídos –directamente asalariados o bajos nuevas formas de movilización de fuerza laboral– y la acumulación de riquezas de diversas formas de propietarios absolutos de los medios de producción.

## 1.5. Sin adentro ni afuera

Esta perspectiva más amplia resignifica y pone en relación esos mercados marginales como el de Wuhan: la necesidad de ciertos segmentos de población de incursionar a lugares cada vez más recónditos de la naturaleza en la búsqueda de animales salvajes para sobrevivir, y el contacto de todo aquello con los circuitos económicos formales a través del uso de dinero. Un doble movimiento de exclusión e inclusión que distingue las relaciones centro-periferia. Es exactamente esto lo que invita a pensar el colectivo *Chuang*: en que casi no existe -como antaño y tal vez en el futuro- un territorio “liberado” de las presiones del capitalismo o desconectado del mismo.

Por eso, aunque el COVID-19 se hubiera originado en una desafortunada sopa de murciélago en alguno de los márgenes de la China contemporánea, ello en algún momento conectó con los flujos de mercancías, dinero, servicios y personas que llevaron el virus a las corrientes regulares del sistema y lo masificaron al conjunto del globo. Es decir, aún si el virus se hubiese originado en los mercados húmedos de Wuhan, su existencia puede pensarse como una huella de tinta que acompaña la cadena de cada contacto interpersonal del capitalismo mundial, hasta mostrarnos hasta qué punto estamos interconectados. Esta imagen no cambia si el virus hubiese sido creado, filtrado por error o surgido de métodos de confinamiento animal: la huella de tinta nos muestra que prácticamente no hay un lugar sustraído de los flujos atrapantes de la circulación capitalista global. No se puede “salir” del juego, quedando como única alternativa cambiar las reglas.<sup>16</sup> Pero,

---

16 Esto nos invita a repensar algunos esquemas rígidos que fueron desarrollándose en la sociología rural al influjo del “giro territorial”, que conciben por separado supuestos territorios campesinos o de la agricultura familiar, por un lado, y por otro, supuestos territorios del agronegocio, como si éste último no tuviera una subalternidad en su interior –básicamente las y los trabajadores asalariados- y como si la agricultura familiar o campesina se encontrara liberada de los circuitos atrapantes de flujos y condicionantes capitalistas. De nuevo: lo que aportan las reflexiones del colectivo *Chuang* sobre el origen del COVID-19 es que no hay ningún territorio significativo estrictamente “afuera” de los condicionantes de la expansión capitalista, y que incluso los territorios con predominio demográfico de indígenas, campesinos o agricultores familiares están condicionados y obligados a desenvolverse indirectamente en diálogo con las presiones del capital, en interacción contradictoria con él. Esto a tal punto que la desposesión de medios de subsistencia presiona a las propias comunidades indígenas o campesinas para ser ellas mismas protagonistas del desmonte o del trabajo estacional para grandes capitales del agronegocio, así como también las invita a recibir asistencia monetaria estatal una vez que han sido despojados por completo de los recursos con los cuales sobrevivir de manera verdaderamente autónoma. Es decir, entre eso que se

¿por dónde empezar? ¿Qué nuevo tipo de reglas podrían reorganizar todo esto y quiénes podrían ser los sujetos de un cambio semejante?

## 1.6. No es un modelo, es un sistema

Si esto es así, si la emergencia de esta pandemia tiene que ver con estas tendencias de larga duración en el desarrollo del capitalismo a escala global, no está sucediendo sólo por un “modelo”. La idea de un “modelo” -de los agronegocios o del capitalismo- remite a algo diseñado, a algo coherente, y también a algo intercambiable, un poco a voluntad. Sostengo que estamos frente a algo mucho más complejo que un “modelo”: es un sistema social, a escala global, que no tiene una coordinación centralizada, que más bien tiene una lógica ciega, protagonizada por miles de millones de personas que producen lo que pasa, pero sin plan ni coordinación de ningún tipo. Todo lo contrario. Y si esto es así, no es modificable tan fácilmente como podría imaginar Saint-Simon, a partir de implantar desde algún tipo de centro racional-iluminista “otro modelo” en un país o en una región. Esto no quiere decir que no haya, efectivamente, distintos modelos, expresados en distintas políticas, que estimulen unas u otras tendencias: concentradoras o democratizantes, productivistas o distribucionistas, elitistas o populares, soberanas o dependientes, tóxicas o ecológicas, etc. Pero, en primer lugar, si existen distintos modelos, es porque también existen distintas relaciones de fuerzas y sujetos sociales en lo que la teoría política clásica llama “sociedad civil”, capaces de imponer uno u otro rumbo a una formación social, con las debidas luchas, negociaciones y procesamientos políticos, y no sólo porque un funcionario clarividente haya caído en paracaídas al escritorio donde se toman las decisiones y haya optado por uno u otro rumbo según su mejor saber y entender. Es decir, los “modelos” económicos o políticos no dejan de ser respuestas de lo social ante su propio movimiento y sus propias contradicciones, modos de abordarse a sí mismo a través de la mediación política, soluciones ante los problemas de un momento, rumbos cuyo contenido depende de las relaciones de fuerza entre los intereses

---

crea “por fuera” del agronegocio y aquello que se identifica con el “adentro”, existen lazos múltiples y fronteras cada vez más porosas, que sugieren una vinculación funcional y contradictoria entre ambos polos del fenómeno.

en pugna que plantea esa misma trama. Pero, en segundo lugar, la idea de “modelos” remite a *variantes* de un sistema que se sostiene siempre bajo las mismas premisas. En otras palabras: los modelos no cuestionan las bases del sistema, sino que las gestionan.<sup>17</sup>

En épocas de crisis, como la actual, cuesta diferenciar qué parte de esta se vincula al sistema, y qué parte a un “modelo” del mismo. Dada la magnitud de los procesos en curso, es posible pensar algunos aspectos de la crisis del COVID-19 como emergentes de una crisis sistémica. No tanto porque sea una crisis originada en las contradicciones económicas internas del sistema –como las de 1930 o 1973–, sino porque las premisas fundamentales de la pandemia se vinculan con esta etapa del desarrollo capitalista global, y no se pueden modificar fácilmente sin cuestionar, precisamente, *las bases* de funcionamiento del sistema. Estas son: a) la internacionalización del capital monopólico (interdependencia global de las cadenas de producción, circulación y consumo); b) la descampesinización –en su doble acepción de proletarización y urbanización de la población mundial–; y c) métodos de producción y distribución de alimentos que, fruto de los puntos anteriores, suponen un grado altísimo de productividad y división social del trabajo (menos mano de obra trabajando en el agro, con métodos tanto más productivos que alimentan al resto de la población ocupada en industrias y servicios urbanos, cuyo desarrollo, a su vez, hace más productivo al agro). Además de las variables constitutivas de más largo plazo como la propiedad privada, la generalización de la producción mercantil, o la competencia y la acumulación de capital como fin último de la producción, hoy el capitalismo funciona sobre esas bases. Y el problema es que con la población del mundo así de interdependiente y conectada, así de concentrada en grandes urbes, y alimentada sólo gracias a los métodos productivos indus-

---

17 En rigor, esta cuestión es la que desarrolla la escuela regulacionista de Robert Boyer: lo que popularmente denominamos “modelos” –triumfo discursivo, por otro lado, de la teoría económica hegemónica– constituyen distintos *modos de regulación y regímenes de acumulación* de un mismo sistema social (Robert Boyer. *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*. Buenos Aires, CEIL-Humanitas, 1987). Un ejemplo claro para graficar esta idea es el pasaje entre el fordismo-keynesianismo de posguerra al neoliberalismo. Si bien el neoliberalismo no era ni la mejor ni la única respuesta posible a la crisis capitalista de mediados de los '70, logró imponerse como un modo de regulación y un régimen de acumulación cuando el fordismo-keynesianismo dejó de garantizar una tasa de ganancia y un ritmo de crecimiento como había logrado entre 1945 y 1973, ya en un contexto de agotamiento del proyecto socialista. Luego de los '70 cambió el “modelo” –si cabe la expresión– y lo hizo en el sentido en que necesitaba y podía hacerlo atendiendo a las relaciones de fuerza de ese momento, precisamente para sostener el sistema y sobre sus mismas premisas, no para cambiarlas, tal y como había hecho a su debido tiempo el fordismo-keynesianismo.

triales, nada garantiza que nuevas catástrofes no nos afecten igual o peor que la crisis del COVID-19. Ninguna de estas variables fue transformada en el transcurso y la posible salida de la pandemia: estamos encerrados en las premisas del mismo sistema que nos trajo hasta aquí.

Estas relaciones sociales no sólo crean este tipo de problemas, sino que luego impiden abordarlos. Es así que si bien la humanidad opera cotidianamente una acción objetivamente de conjunto sobre el planeta, que luego tiene efectos también de conjunto –como el cambio climático o esta pandemia-, las relaciones sociales que median nuestro vínculo como especie con la naturaleza –de descoordinación, competencia, persecución de la rentabilidad o la supervivencia en el corto plazo, divisiones territoriales estatales, apropiación privada de áreas del planeta y los recursos, etc.- impiden una acción coordinada para resolver crisis como el cambio climático o la pandemia. No es sólo una cuestión de buena o mala voluntad de dudosos representantes internacionales a los que año a año se les endilga que no hacen nada al respecto,<sup>18</sup> sino de la lógica del sistema que subyace a esos sistema de representación y negociación internacional.<sup>19</sup> ¿Qué Estado o empresa estará dispuesta a disminuir sus emisiones de carbono si sabe que en ese mismo acto otorgará una ventaja a sus competidores, en un juego geopolítico de suma cero? ¿Quién reemplazará las energías sucias por las limpias si eso no se combina con un sostenimiento de su tasa de ganancia o de sus perspectivas de desarrollo?

Uno de los ejemplos más claros de la incapacidad del sistema de tramitar los problemas que él mismo genera fue la negativa a liberar de inmediato las patentes/fórmulas de las vacunas para su producción simultánea rápida y en masa en todo el globo, junto al destino de fondos para crear

---

18 “Bla, bla, bla”: Greta Thunberg se burla de los gobernantes mundiales [sic] y sus promesas en la cumbre juvenil sobre el clima. BBC Mundo (28/9/2021). Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-58729463>

19 Al respecto, Alain Badiou afirmaba al inicio de la pandemia: “Aquí llegamos a una contradicción mayor del mundo contemporáneo: la economía, incluido el proceso de producción en masa de objetos manufacturados, es parte del mercado mundial. Sabemos que la simple fabricación de un teléfono móvil moviliza el trabajo y los recursos, incluyendo minerales, al menos en siete estados diferentes. Pero, por otro lado, los poderes políticos siguen siendo esencialmente nacionales. Y la rivalidad de los imperialismos, antiguos (Europa y Estados Unidos) y nuevos (China, Japón...) prohíbe todo proceso de un Estado capitalista mundial. La epidemia también supone un momento donde esta contradicción entre economía y política es obvia. Incluso los países europeos no logran ajustar sus políticas a tiempo para enfrentar al virus.” “Sobre la situación epidémica”. En AA.VV. *Sopa de Wuhan* (compilado por Pablo Amadeo), pág. 67. Disponible en: <http://iips.usac.edu.gt/wp-content/uploads/2020/03/Sopa-de-Wuhan-ASPO.pdf>

las condiciones humanas y técnicas para hacerlo allí donde no las hubiera. Naturalmente, entre el problema y su solución, se impuso la lógica de la acumulación de capital, la competencia intermonopólica y la disputa geopolítica. Con la misma lógica, tampoco se condonaron, suspendieron o renegociaron en condiciones favorables las deudas externas de muchos países del sur global, para que pudieran alivianar las cargas de sus presupuestos destinadas a cumplir con sus compromisos internacionales y redirigirlas a la contención social y sanitaria de la crisis pandémica.

Por el mismo motivo, tampoco fue posible coordinar otras acciones a nivel político: que determinado Estado nacional no tomara medidas importantes para frenar la circulación del COVID-19 no sólo afectó a las y los ciudadanos que residían en el territorio bajo su autoridad, sino que tuvo efectos sobre la circulación del virus a escala planetaria, generando nuevas cepas –como la cepa “Manaos” de origen brasileño, protagonista de la segunda ola en nuestro país; y la variante “Delta”, originada en la India, protagonista de la tercera ola- horadando objetivamente los esfuerzos de otros Estados para contenerlo. ¿Qué sucede cuando el problema y sus soluciones desbordan lo abordable por los Estados nacionales?

Por último, pero acaso lo más importante, la cuestión con las restricciones a la circulación de personas que podría haber frenado mucho más rápido y contundentemente el virus en 2020, fue que al mismo tiempo congelaba los flujos de acumulación de capital a escala mundial y nacional y, en el mismo acto, también resentía las formas de supervivencia de las mayorías subalternas del globo. En otras palabras, los confinamientos atacaron los fundamentos alrededor de los cuales está organizada nuestra vida económica, tanto la de los sectores populares –empleo asalariado o actividad mercantil independiente- como la del empresariado –reproducción ampliada del capital. La única manera de sostener a la población “improductiva” en este contexto era con asistencia estatal, pero ¿cómo financiarla si las actividades sobre las que recaían los impuestos para hacerlo también estaban frenadas? A su vez, los alimentos, los medicamentos, los fondos, las instalaciones y los servicios necesarios para resolver el problema estuvieron siempre allí a disposición, independientemente de la circunstancial escasez de *stocks* de barbijos, jeringas u oxígeno. Pero entre las mayorías populares y la solución de estos problemas se interponía la lógica objetiva y subjetiva de la propiedad, del valor de cambio sobre el valor de uso, de la acumulación de capital y de la competencia geopolítica entre empresas y Estados.



Lo mismo sucede con la administración de cualquier otro recurso natural: si su gestión por parte de un Estado nacional tiene repercusiones sobre el conjunto de las condiciones de habitabilidad de la tierra: ¿hasta dónde es competencia exclusiva suya tomar decisiones al respecto? ¿y qué instancia podría reemplazarlo sin caer en las asimetrías y relaciones de poder que median entre los distintos Estados? Esto no es nada si atendemos a que multiplicidad de recursos naturales o prácticas productivas con efectos perniciosos sobre la habitabilidad de la tierra ni siquiera están bajo control estatal, sino que se resuelven en la esfera de la decisión privada de propietarios/gestores de fábricas, campos, minas, pozos petroleros, aguas, flotas de transporte o lo que sea, de espaldas a cualquier tipo de consideración de sus efectos a más largo plazo o sobre el conjunto de la humanidad. ¿Cómo podría el destino del planeta quedar exclusivamente bajo el control de intereses privados, cuya supervivencia en la lógica competitiva los induce permanentemente a tomar decisiones de corto plazo que contemplen sus intereses a costa de los del conjunto? Es cierto que existen regulaciones y controles de tipo ambiental por parte de diversos Estados, con distintos grados de eficacia, compromiso o capacidad. Pero, aun así, ¿hasta qué punto los Estados nacionales expresan a las mayorías de sus propios países y hasta dónde priorizan precisamente la reproducción ampliada del capital local y transnacional que opera en su territorio? ¿Cómo se resuelven estos problemas de naturaleza global fruto de la internacionalización del capital, a través de Estados nacionales fragmentados, con distintas orientaciones, que compiten entre sí en favor de los capitales que los sostienen en cada caso, y con capacidades económicas tan asimétricas? ¿Qué alcances tienen las respuestas populares de tipo local ante estos problemas locales, y hasta dónde cualquier tipo de articulación internacional contestataria no se encuentra condicionada por la estatalidad nacional que necesariamente reenvía a sus procesos políticos específicos?

### **1.7. Soberanía alimentaria: utopía y realidad**

Ante esta situación, se ha sostenido que la soberanía alimentaria podría ser parte de las respuestas alternativas a la debacle a la que nos ha traído “el modelo” de los agronegocios. Pero, ¿cómo se conciliaría la soberanía alimentaria con un sistema mundial que más allá del “modelo” de los agronegocios se basa a la vez en Estados nacionales y en la transnacionalización

del capital? ¿Se trataría de una transnacionalización coordinada de los pueblos o, por el contrario, de un repliegue nacional o regional de sus sistemas agroalimentarios, donde cada pueblo se aseguraría lo suyo? ¿Cómo se compagina esto con los demás aspectos de este estadio de desarrollo del capitalismo (financiarización, desarrollo tecno-científico, descampesinización, etc.)?

Tal vez, justamente, no se concilie ni se compagine con nada de esto, sino que se proponga reemplazar todo por otro sistema social, ya que entendida como “*el derecho de los pueblos a controlar su propio sistema alimentario incluyendo su propio mercado, sistema de producción, cultura y entorno alimentarios*”,<sup>20</sup> la soberanía alimentaria supondría la abolición de la propiedad privada ya no en un país sino en el mundo entero, ya que bajo el capitalismo, por definición, los pueblos no controlan directamente las condiciones de producción ni de acceso a los alimentos ni a ningún otro bien o servicio. Todo ello está mercantilizado, mediado por la propiedad privada, la desposesión masiva, la división del trabajo, los intercambios, la urbanización y el dinero. Tampoco se producen alimentos exactamente “para alimentar” (valor de uso), sino que quienes producen lo hacen por dinero (forma y medida del valor de cambio), para acumular capital –en el caso de los empresarios- o para conseguir ingresos para sobrevivir –en el caso de las y los trabajadores, campesinos, agricultores familiares o pequeños y medianos productores. En cualquier caso, con o sin acumulación de ganancias, producen para trocar por dinero, que se vuelve a cambiar por el resto de los productos y servicios que no genera el agro (división social del trabajo a escala mundial). Así, por más básica que sea para nuestra supervivencia, y por más bello y noble de realizar que nos resulte a muchas y muchos de nosotros, *bajo el capitalismo la producción de alimentos no representa un fin en sí mismo, sino un medio*, un eslabón más en una larga cadena de intercambios ciegos que, a través del mercado y el dinero, entrelazan la infinidad de trabajos distintos a los que se aboca la población del mundo. Si para alguien la producción de alimentos no reúne suficiente dinero para cumplir esa función de supervivencia en medio de este sistema social, se abandona, sea cual sea su condición social y aún a costa de la pérdida de una auténtica vocación por el trabajo agropecuario, ya que ni los obreros y obreras rurales, ni la agricultura familiar, ni las grandes corporaciones del agronegocio producen exactamente para dar de comer: de otro modo, regalarían la co-

---

20 Hanna Wittman, Annette Aurélie Desmarais y Nettie Wiebe (eds). *Food Sovereignty: Reconnecting Food, Nature and Community*. Halifax, Fernwood, 2010.

mida y/o trabajarían gratis para sus empleadores. No se trata de un juicio o una opción moral sobre individuos en particular, sino de las compulsiones económicas con las que el capitalismo condiciona e induce la acción social más allá de la voluntad aislada o consciente de los actores.<sup>21</sup>

Por el lado de los y las productoras, entonces, la soberanía alimentaria debe contemplar o bien el flujo de dinero suficiente para satisfacer esos fines (acumulación o supervivencia), o bien un sistema social basado en otros parámetros que no están siendo explicitados o conocidos. Por el lado de los consumidores los desafíos no son menores: en la actualidad – y debate sobre los ultraprocesados al margen-, la industrialización del agro y el comercio internacional alimentan mal o bien a casi 8.000 millones de seres. Cualquier sistema de reemplazo –y todo indica que deberíamos encontrarlo- debe tener esto en cuenta a riesgo de replicar las hambrunas masivas del pasado, multiplicadas por los millones de personas que somos en la actualidad.<sup>22</sup> No hay margen para jugar con opciones menos productivas que las actuales a riesgo de una eclosión de dimensiones impredecibles. Mientras que, por otro lado, este sistema, tal como está, nos está llevando al borde del abismo en otros aspectos, no menos impredecibles. Es urgente ensayar alternativas. Pero deben ser igual o más productivas *per cápita* que el capitalismo, el sistema social más productivo de la historia. El desafío es gigante. Aún no está claro que la soberanía alimentaria lo consiga, y por momentos, tampoco está claro que sus partidarios se lo propongan.

Si llevado hasta sus últimas consecuencias, entonces, el concepto de soberanía alimentaria supone otro sistema social, ello tiene la virtud de proponer “cambiar las reglas del juego”, como proponíamos antes; y al mismo tiempo... tiene *el problema* de tener como requisito “cambiar las reglas del juego”, es decir, quedar supeditada a cambios mucho más radicales que desbordan la cuestión de los sistemas agroalimentarios. En efecto, la con-

---

21 Sobre la relación entre estructuras económicas y subjetividad, se recomienda la introducción de Pierre Bourdieu. *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires, Mannatial, 2000.

22 “Tenemos que pensar que precisamos producir no solamente para quien vive en las comunidades, sino que necesitamos producir para todo el pueblo, que ya es mayoritariamente habitante de grandes ciudades. ¡Imaginate cómo es abastecer a la ciudad de México, Buenos Aires, São Paulo, Caracas! [...] Por eso no podemos perder de vista el horizonte de cambios para toda la sociedad en alianza con la clase trabajadora de la ciudad. El peligro es restringirse a sólo pequeñas experiencias locales, que dan resultados para algunas familias, para algunas comunidades, pero que no representan una solución social para todo el pueblo de nuestros países”. “Agronegocios, agroecología y soberanía alimentaria. Entrevista a João Pedro Stédile, miembro de la dirigencia del Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierra de Brasil. *ALASRU. Análisis Latinoamericano del Medio Rural* N° 7, 2013, pág. 228

signa no siempre parece asumir que su realización tendría como requisito transformaciones que no fueron alcanzadas ni si quiera por las experiencias revolucionarias del siglo XX, bastante más abarcativas –en cuanto a su profundidad y los aspectos que se proponían cambiar- que la reorganización de la producción y el consumo de alimentos.<sup>23</sup> Esto nos plantea un problema práctico, ¿qué hay entre el horizonte de máxima de la soberanía alimentaria y las necesidades de mediano/corto plazo en relación a garantizar la alimentación de los pueblos? ¿Cómo bajar a la soberanía alimentaria de ese lugar aglutinante pero difuso del horizonte utópico, a una realidad práctica para atender la urgencia del momento?

La crisis del COVID-19 ha puesto de manifiesto que en el mediano/corto plazo es necesario algún tipo de coordinación consciente de las condiciones de producción y distribución de alimentos, que no deje la cuestión librada únicamente a los intereses del capital y la lógica del mercado, y que al mismo tiempo no nos deje inertes a la espera de una serie de transformaciones radicales poco probables en lo inmediato. En ese sentido, parece sensato pensar en una especie de *soberanía alimentaria indirecta*. Es decir, una soberanía alimentaria que no ponga como requisito la abolición de la propiedad privada ni los Estados nacionales, y que se opere precisamente a través de la democracia representativa o los sistemas políticos que se dé cada formación social para garantizar la expresión de la voluntad popular. El punto clave es que las mayorías populares de un país –productoras y consumidoras- puedan empujar políticas a través de canales estatales que, contemplando los intereses económicos de los propietarios de las condicio-

---

23 Existen, a su vez, cuestionamientos muy serios a la idea misma de la soberanía alimentaria, más allá de su posibilidad de concretarse o no. Henry Bernstein propone desidealizar al “sujeto campesino” de esta perspectiva política y plantearse de modo realista la capacidad de un sistema alternativo para superar al capitalismo en producción y productividad: “*mi postura básica es que no hay campesinos y campesinas en el mundo de la globalización capitalista contemporánea* [Esto se liga a] *la comodificación de la subsistencia en el capitalismo; la transformación de campesinos y campesinas en meros productores de mercancías; la consiguiente internalización de las relaciones comerciales en la reproducción de los hogares agrícolas; y la tendencia inherente a diferenciar las clases de la pequeña producción de productos básicos [...]. Todos esos procesos generan un ‘incesante microcapitalismo’ de producción mercantil. [...] Hay dos aspectos críticos [...]: uno, si el bajo insumo externo y productores dirigidos al autoabastecimiento (y la autonomía) pueden producir un excedente para aquellos que no cultivan con el fin de satisfacer su seguridad alimentaria. Aun suponiendo que fuera posible un excedente adecuado, la segunda cuestión es ¿de qué forma va a llegar ese excedente a quienes no son campesinos y campesinas y en qué términos? ¿a cuántas personas puede alimentar cada persona que cultiva más allá de su propia seguridad alimentaria?*”. Henry Bernstein. “Food sovereignty via the ‘peasant way’: a sceptical view.” *The Journal of Peasant Studies*, 41:6, 2014 (pp. 1031-1063).

nes de producción y distribución –flujos de dinero en forma de ingresos y beneficios-, permitan acceder a alimentos en cantidad y calidad a las y los consumidores, más o menos a través de las vías de distribución que conocemos, pero mediadas por la supervisión política estatal y/o a través de entidades directamente estatales (no serían opciones siempre excluyentes). Es decir, una acción de los pueblos a través de los gobiernos, y de los gobiernos a través de los dueños de las cosas, que decidirán en última instancia al nivel microeconómico, de acuerdo a los premios y castigos que proponga la ecuación macro. Un camino indirecto comparado con la consigna del “control de los pueblos de su propio sistema agroalimentario”, pero bastante más probable que abolir la propiedad privada, el dinero y los Estados en el mundo contemporáneo. En este caso, sí se trataría de otro “modelo”, conciliable con las condiciones económicas básicas del capitalismo. Por el mismo motivo, posiblemente tenga alcances más limitados y provisorios que la propuesta original, pero acaso también sirva como antecedente, experiencia de aprendizaje y trayecto de acumulación política en ese sentido, de cara a una transformación sistémica más radical.

## 1.8. No vamos ganando

Cuando comenzó la pandemia se difundieron tres grandes ideas-escenario. Una primera idea-escenario es la que expresó sobre todo Slavoj Žižek: la pandemia iba a forzar o bien una reestructuración o incluso un colapso del capitalismo a escala mundial.<sup>24</sup> Es una idea muy frecuente en cierta tradición del marxismo mecanicista que encuentra una catástrofe objetiva como condición suficiente de un cambio subjetivo, y que por lo tanto suele aplaudir los colapsos como preludeo de una revolución. Žižek no dijo exactamente eso, pero finalmente representó esta idea-escenario que identificaba la pandemia como algo que forzaría una reestructuración de las relaciones sociales a escala mundial.

Una segunda idea, que de algún modo expresaron Giorgio Agamben, Paul Preciado, e incluso Byung-Chul Han, era la contraria: la pandemia daba pie a un fortalecimiento de los mecanismos de control poblacional de

---

24 Slavoj Žižek. “El coronavirus es un golpe al capitalismo a lo ‘Kill Bill’ que podría reinventar el comunismo”. *Rusia Today*. 26 de febrero de 2020. Disponible en: <https://www.rt.com/op-ed/481831-coronavirus-kill-bill-capitalism-communism/>

los Estados, interpretando el momento en clave de las relaciones políticas de poder, más que en la de los procesos económico-sociales.<sup>25</sup> Es posible identificar un sustrato liberal en estas interpretaciones progresistas, que ofició de puente con el liberalismo de derecha cuando este tomó los mismos preceptos contra las medidas de confinamiento y de vacunación en clave anti totalitaria o anti estatal. En suma: tenemos la primera idea de pandemia como colapso del capitalismo; y la segunda, que identifica la pandemia como el fortalecimiento del capitalismo vía controles estatales, para lo cual -según Byung-Chul Han- estarían mejor preparados ideológicamente los capitalismo orientales que los liberales occidentales.

Existió una tercera idea-escenario que no necesariamente se contraponía a las anteriores. Fue una idea que expresaron cada uno a su modo Alain Badiou o David Harvey: la pandemia vista como un escenario de reapertura del juego, donde no era tan sencillo establecer rumbos de antemano.<sup>26</sup> El futuro dependería de cómo los actores y los procesos lograran imprimirle uno u otro curso. Es decir, la pandemia como reapertura con final incierto y no necesariamente indicando ni el colapso ni el fortalecimiento del capitalismo. No obstante, si fuese así, Alain Badiou prevenía sobre la inexistencia de movimientos políticos organizados previamente –sujetos o proyectos de recambio sistémico al estilo de las vanguardias revolucionarias del siglo XX- como factor decisivo que pudiera imprimirle a la crisis un sentido transformador radical y positivo. El resultado fue una perspectiva algo escéptica que los últimos dos años parecen confirmar.

Estas tres ideas-escenario estuvieron presentes en el debate sobre el rol de los agronegocios en este contexto: si la pandemia expresaba el colapso del régimen agroalimentario global, su fortalecimiento, o qué. Nuestro interrogante es hasta dónde esta primera crisis del COVID-19 habilitó un cuestionamiento de los intereses y las lógicas que rigen el agronegocio, o hasta dónde pudo ser un vector de su fortalecimiento; y hasta qué punto este trastocamiento de la cotidianidad propició otras síntesis subjetivas entre los actores que forman parte del mundo agrario, o hasta dónde sólo implicó nuevas prácticas forzadas por el trastorno exterior, pero desde las mismas

---

25 Giorgio Agamben. “La invención de una epidemia”; Paul Preciado. “Aprendiendo del virus”; Byung-Chul Han. “La emergencia viral y el mundo del mañana”. Los tres textos pueden encontrarse en la compilación de Pablo Amadeo, *Sopa de Wuhan*: <http://iips.usac.edu.gt/wp-content/uploads/2020/03/Sopa-de-Wuhan-ASPO.pdf>

26 Alain Badiou. “Sobre la situación epidémica”; David Harvey. “Política anticapitalista en tiempos de coronavirus”. Ambos textos en la compilación oportunamente citada de Pablo Amadeo.

lógicas e intereses que antes. Nuestra conclusión, al momento, es pesimista: si bien la pandemia no fue un invento deliberado de los agronegocios para fortalecerse, en lo inmediato esos intereses lograron aprovechar la situación para hacerlo; y en relación al nivel de profundidad de los cuestionamientos al sistema, todo indica que la conflictividad fue forzada por los reacomodamientos exteriores de la situación, sin que eso pudiera transformarse en una discusión más profunda de la lógica o los intereses que guían el sistema y/o el modelo.

La gran alteración que provocó la pandemia abrió un espacio interesante para la reflexión y la experimentación de alternativas. Sin embargo, en relación a las expectativas de cambio que trajo la crisis, fue poco y nada lo que se logró transformar en relación a la etapa previa. Los conflictos reales que emergieron no salieron de la lógica y los intereses que guiaban a los actores en “la vieja normalidad” —precios, salarios, empleo, abastecimiento y a lo sumo conflictos por la propiedad de la tierra el precio de los arrendamientos que ya existían—, sin que emerja ningún sujeto nuevo o viejo que plantee ni implemente experiencias verdaderamente originales de producción y distribución alimentaria ante la crisis de los circuitos capitalistas.

Un repaso rápido por los tres principales tipos de conflictos protagonizados por las y los trabajadores asalariados en el caso argentino abona esta conclusión. El primer tipo de conflicto se asoció con la disyuntiva alrededor de ir o no ir a trabajar, y en qué condiciones. Es decir, si hacer girar la rueda de la acumulación del capital exponiendo la vida, o resistirse a hacerlo. Pero en ese caso ¿cómo y dónde encontrar medios de vida para sobrevivir? El dilema de hierro de la condición asalariada, y el momento más revulsivo de la pandemia en términos de lo que se movilizó ideológica y subjetivamente: la reflexión traumática acerca del sentido y los fundamentos de nuestra praxis social.

En parte, esto se expresó en los debates periódicos sobre qué actividades eran esenciales y podían/debían seguir funcionando, y cuáles no. El sector agropecuario y agroindustrial fue declarado esencial y por lo tanto podía/debía seguir funcionando. Por eso, básicamente, la cuestión pasó rápidamente de la disyuntiva sobre si ir a trabajar o no, al debate sobre en qué condiciones ir a trabajar.<sup>27</sup> El núcleo del momento revulsivo quedó rápida-

---

27 Es más, como se exhibió en el mismísimo Hipódromo de Palermo, en plena ciudad de Buenos Aires, para miles de trabajadores agrarios el dilema no fue tanto si ir o no ir al trabajo, sino si podrían ir o no a sus casas, ante la negativa patronal de dejarlos salir de sus establecimientos, con extremos como el encierro liso y llano que sufrieron los trabajadores hípicos: “Unos 200

mente atrás y pasaron a negociarse colectivamente los protocolos para las condiciones de seguridad e higiene, y si se cumplían o no las normas sanitarias para no arriesgar la vida buscando un medio de vida. Al comienzo de 2020, esto último motivó paros de actividades de trabajadores de la pesca en marzo, paros de los recibidores de granos en los puertos durante el mes de abril, y paros y cortes de ruta de trabajadores de frigoríficos en mayo. En los tres casos se trató de sectores de la agroindustria con tradición sindical, con concentración en el tiempo y el espacio, y no tanto trabajadores y trabajadoras rurales.<sup>28</sup>

El segundo eje de conflictos tuvo que ver con lo opuesto: en vez del problema que planteaba a las y los trabajadores exponer su salud para mantener los flujos de producción y acumulación de capital, se trató de las consecuencias que trajo la *interrupción* de esos flujos para otros segmentos de asalariados. Uno de estos primeros conflictos tuvo que ver con las y los trabajadores rurales migrantes, varados en cosechas temporales, a los que el fin de la cosecha los encontró a miles de kilómetros de sus hogares, y a quienes la prohibición de movilizarse los dejó paralizados sin hogar y sin nuevos ingresos, durmiendo a la intemperie o donde encontrarán.<sup>29</sup> Esto tendió a resolverse durante los meses de abril y mayo con la intervención estatal, pero muchos trabajadores empezaron a apelar a la acción colectiva en la calle o en las terminales de colectivos, para reclamar medios y garantías para volver a sus hogares. En segundo lugar, de nuevo en sectores de trabajadores empleados en la agroindustria, existieron protestas ante el cierre de establecimientos. Sucede que como numerosas producciones no podían vender sus productos porque estaban cerrados los circuitos comerciales y a la vez el gobierno había prohibido los despidos mientras durara el aislamiento como parte de

---

trabajadores hípico denuncian estar encerrados hace tres meses” (Tiempo Argentino, 18/6/2020). <https://www.tiempoar.com.ar/informacion-general/unos-200-trabajadores-del-hipodromo-de-palermo-denuncian-estar-encerrados-hace-tres-meses/>

28 “En el sector industrial se registraron 37 conflictos (número similar al del primer semestre de 2019), poco más de 115 mil huelguistas (quintuplicando el registro del mismo período del año anterior) y cerca de 70 mil jornadas de paro (más que triplicando los valores de 2019). Las disputas se produjeron en variados sectores de la industria, destacándose alimentación y metalmecánica. En términos de huelguistas, la industria alimenticia fue la que aportó la mayor parte, seguida por la industria azucarera, cárnica, aceitera y metalmecánica. En el caso de las jornadas de paro, se destacaron también los sectores de la alimentación, metalmecánica y carnes.” *Conflictos Laborales. Primer Semestre 2020*. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, pág. 10.

29 “Tras la cuarentena, trabajadores rurales se encuentran varados en chacras de Río Negro, Neuquén y La Rioja” (ANRED, 27/3/2020). <https://www.anred.org/2020/03/27/tras-la-cuarentena-trabajadores-rurales-se-encuentran-varados-en-chacras-de-rio-negro-neuquen-y-la-rioja/>



las medidas de contención social en la pandemia, muchas empresas cerraron sus puertas como medida de extorsión, para habilitar desvinculaciones. Ante ese cierre de puertas hubo conflictos de trabajadores pidiendo la reapertura o la intervención del Estado para resolver esos conflictos.<sup>30</sup> Esto se dio en frigoríficos, pequeñas usinas lácteas, o establecimientos aceiteros – todos elaboradores de materia prima- y como parte de eso también estuvo la negociación acerca de cuánto dinero pondría el gobierno nacional para asistir a los trabajadores de este tipo de empresas.

Por último, sobre el final de 2020 y comienzos de 2021, sobrevinieron los conflictos por la puja distributiva. Aquí se puso de manifiesto que la lógica y los intereses del agronegocio –así como los del capitalismo en general- no se vieron modificados de por sí con la pandemia, sino que siguieron operando con las alteraciones del nuevo contexto. En este caso, la puja distributiva se vinculó con la distribución y el precio de los alimentos, y su relación con el precio de la fuerza de trabajo. En los primeros meses del aislamiento, los grandes intermediarios comerciales o productores concentrados especularon con el desabastecimiento y con la suba de precios. En el caso de trabajadores y trabajadoras sin ingresos –por el propio aislamiento- o con negociaciones salariales atrasadas, esto impactó fuertemente. El gobierno logró desarticular en alguna medida las maniobras de desabastecimiento y de suba desmedida de precios, pero la inflación de los dos últimos años terminó siendo relativamente alta, centrada precisamente en el rubro alimenticio.<sup>31</sup> Quedó claro que la comercialización alimenticia operó con la misma lógica de siempre y no replanteó sus esquemas de negocios en relación a la pandemia por ningún tipo de sensibilidad sanitaria ni social. Al contrario, si los replantearon, fue para sacar un mayor provecho de la crisis.

---

30 Algunos de los más resonantes en la zona sur del conurbano bonaerense fueron los del Frigorífico Penta (<https://www.baenegocios.com/economia/El-conflicto-del-frigorifico-Penta-sigue-sin-solucion-20200507-0120.html>) y el de la planta de mayonesa Dánica en Lavallol (<https://www.laizquierdadiario.com/Danica-va-por-todo-y-quiere-ser-ejemplo-en-el-ataque-a-los-trabajadores>)

31 La inflación de 2020 fue de 36% -disminuyendo 17 puntos en relación a 2019-, centrada en rubros sensibles al consumo popular que superaron el promedio, como la alimentación (42%) y la vestimenta (60%), cerrándose el año con una pérdida del salario real. Esta situación empeoró en 2021, tanto en el volumen total de la inflación como en su perfil cualitativo, aunque resta cerrar el balance sobre la medida en que los salarios recuperen o no su poder adquisitivo. En este libro, Bruno Capdevielle y Diego Fernández desarrollan más específicamente cómo y porqué se operaron estos aumentos en el caso de las carnes y los granos.

En este punto, las organizaciones de la agricultura familiar tuvieron reflejos como para ofrecerse ante la sociedad como un esquema alternativo de producción y distribución directa de alimentos. De hecho, cumplieron un rol importante siendo punto de apoyo de las políticas públicas para abastecer comedores populares o personas sin ingresos durante lo peor del aislamiento social y la crisis económica que generó la pandemia. Sin embargo, la agricultura familiar está muy lejos de poder proveer todos los rubros de la canasta alimentaria –en general quedan afuera productos en base a harinas y cereales, lácteos y derivados, carnes, huevos, azúcar, aceites y otros elaborados del consumo popular- y aún en los rubros que produce, ocupa segmentos relativamente pequeños del mercado y no deja de pasar por los filtros de las intermediaciones comerciales convencionales. En una palabra, los aportes de la agricultura familiar no llegaron a revertir la caída generalizada del salario real y el espiral inflacionario centrado en los alimentos.

Al suspenderse las negociaciones salariales durante todo el primer semestre de 2020 y dado que los precios no dejaron de subir, se concentró toda la tensión de la negociación salarial entre los trabajadores, el empresariado y la mediación del Estado entre el segundo semestre de 2020 y el primero de 2021. En este sentido, hubo conflictos salariales de los trabajadores lácteos, aceiteros, de los puertos, de la carne, e incluso –esta vez sí- de trabajadores agrarios en producciones intensivas como la fruticultura en el norte y el sur del país. No obstante, promediando el 2021, las y los trabajadores agrarios aún no recuperaron el poder adquisitivo perdido.

Por fuera del universo de las y los asalariados, la situación y las perspectivas de algún tipo de cuestionamiento o transformación importante no fue mejor. Quizá el conflicto más importante de 2020 en este plano sea el que giró precisamente alrededor de la posible expropiación de la quebrada cerealera Vicentín, y la consecuente presencia estatal en el mundo del comercio de granos y en la elaboración local de alimentos. La propuesta oficial ante la crisis de la firma fue retirada por el mismo gobierno nacional ante las presiones mediáticas, judiciales y de movilizaciones opositoras de representatividad discutible, que transformaron el hecho en una derrota importante, con resonancias mucho más allá de la cuestión de los sistemas agroalimentarios. A la inversa, a fines de 2020 el Consejo Agroindustrial Argentino –que reúne a lo más concentrado de las cadenas de valor agroindustriales del país- presentó un proyecto para lograr exenciones impositivas a cambio de más exportaciones (y promesas de dudosos puestos de trabajo), que el gobierno nacional hizo propio y envió como proyecto de Ley al Congreso en

2021. En paralelo, en octubre de 2020 se vislumbraron dos iniciativas disímiles provenientes de los movimientos de la agricultura familiar: una fue la presentación por tercera vez de un proyecto de “Ley de Acceso a la Tierra” en el Congreso, por parte de la Unión de Trabajadores de la Tierra, organización que siguió sosteniendo en 2021 medidas de lucha para lograr algún avance en el poder legislativo (que no muestra novedades); la otra iniciativa fue la transformación de un conflicto sucesorio entre los hermanos Dolores Etchevehere y Luis Etchevehere –este último ex presidente de la Sociedad Rural Argentina, ex Ministro de Agroindustria del gobierno de Cambiemos y poderoso terrateniente entrerriano- en un caso testigo sobre las posibilidades productivas y sociales del reparto de tierras a través de la toma de posesión de un predio de la familia por parte de un movimiento social aliado a la propia Dolores en esa puja. Se lo denominó “Proyecto Artigas” y fue organizado por el Movimiento de Trabajadores Excluidos – Rama Rural. A diferencia del proyecto legislativo de la UTT, se trató de un caso puntual, aunque con más resonancia política e ideológica. No obstante, la iniciativa fue aislada y derrotada con la misma contundencia, de modo que en el balance terminó agregando otro revés a los proyectos de transformaciones populares en el agro en 2020, y contando otra victoria para los intereses del *statu quo* en el contexto de la pandemia.

En suma, si bien la situación sigue en curso, generando reflexiones y experiencias que habrá que ver qué efectos arrojan a futuro en la praxis social, en principio cabría descartar aquella idea-escenario de un replanteo rotundo del sistema agroalimentario y las relaciones sociales bajo capitalismo a partir de la pandemia. Es cierto que en un principio abrió el escenario, pero a medida que el virus va controlándose, los flujos normales de la producción y la circulación del capital van volviendo a sus circuitos sin grandes cuestionamientos y en condiciones más adversas para los actores populares. Hasta ahora, si hubiera que arriesgar un balance rápido, podría decirse claramente que no vamos ganando: más bien cabría avalar la idea-escenario de un reforzamiento del *statu quo*: en lo económico, una pérdida del poder adquisitivo de los salarios, deterioro de las condiciones de trabajo, mantenimiento de la producción familiar en circuitos alternativos acotados, y un afianzamiento de la capacidad de negociación de las grandes empresas alimenticias; y en el plano político-ideológico, un fortalecimiento de referencias, ideas y proyectos vinculados a la lógica del sistema, que parten de la falsa premisa de que habríamos llegado a esta crisis no tanto por el imperio de la propiedad privada, el mercado, la centralidad del individuo o la des-

regulación estatal de los flujos, sino por una *violación* a esos principios, que debería ser defendida para retomar un orden virtuoso.

En pocas palabras, la situación hasta ahora indica un retroceso económico de los sectores populares ante el capital, y una incapacidad para generar –mucho menos para implementar– respuestas que trasciendan los límites de la producción mercantil y/o del trabajo asalariado, así como el sentido común dominante. ¿Cómo pensar y desde dónde realizar, entonces, transformaciones que superen las premisas que nos trajeron la pandemia, cuando la crisis hasta ahora ha fortalecido a los poderes que contribuyeron a generarla?



## Capítulo 2

# La agricultura pampeana en tiempos de pandemia: ganadores y perdedores

Diego Fernández

### 2.1. Introducción

Los años 2020 y 2021 quedarán marcados a fuego en nuestra memoria colectiva por la trágica pandemia de COVID-19, que al momento de escribir estas líneas se había cobrado la vida de más de 115.000 argentinos, tras infectar a un porcentaje superior al 10% de la población (según lo que se ha llegado a registrar). Si bien el virus se esparció por toda la geografía nacional, se verificó un lógico desarrollo en el que los contagios se masificaron especialmente en los conglomerados más densamente poblados, quedando las áreas rurales fuera, al menos, del ojo del huracán.

Por lo demás, desde el primer momento (decreto 297/20, del 19 de marzo), quedaron exceptuados “*del cumplimiento del ‘aislamiento social, preventivo y obligatorio’ y de la prohibición de circular*” las personas afectadas a “*actividades vinculadas con la producción, distribución y comercialización agropecuaria*”. A contramano del conjunto de la economía nacional, que se derrumbó de manera similar a lo acontecido en la gran crisis de 2001-2002, el “campo” no se detuvo un día.

En su quehacer cotidiano continuó generando sus riquezas, multiplicadas en lo tocante a la agricultura por una coyuntura internacional que comenzó a favorecerlo notablemente a través de excepcionales cotizaciones para sus principales productos. Sin embargo, no sólo riquezas se originan

en el sector agropecuario, sino que también se producen y reproducen problemas e inequidades: los excepcionales niveles de producción a los que se ha llegado han sido acompañados por procesos de concentración económica, de desigualdades en el reparto de los excedentes, de pauperización de la clase trabajadora rural... y esto sin adentrarnos en la cuestión ambiental o en la manera en que se han “pampeanizado” territorios del norte argentino, donde históricamente el avance de la frontera agroganadera característica de la pampa húmeda ha registrado no pocos episodios de descarnada violencia.

En este capítulo se abordan y analizan estadísticas que permiten reconstruir cómo han vivido estos años los distintos participantes de la producción agrícola pampeana. ¿Cómo se han movido las relaciones costo-beneficio en el campo durante la pandemia? ¿se han implementado políticas que pudieran atemperar las diferencias en los márgenes de concentradores y chacareros desplazados de la tierra? ¿ha “goteado” finalmente algo para los trabajadores agrícolas? ¿y los terratenientes? ¿en qué medida han capturado los ingresos extraordinarios de la campaña 2020/21?

Estas y otras preguntas se intentará contestar aquí, constituyendo un análisis de la coyuntura económica sectorial que, si acaso no brinda respuestas acabadas a los interrogantes planteados, al menos ofrece un amplio compendio de datos para que quien se interese en la problemática pueda extraer sus propias conclusiones.

## **2.2. La producción: la pandemia no hizo retroceder la siembra**

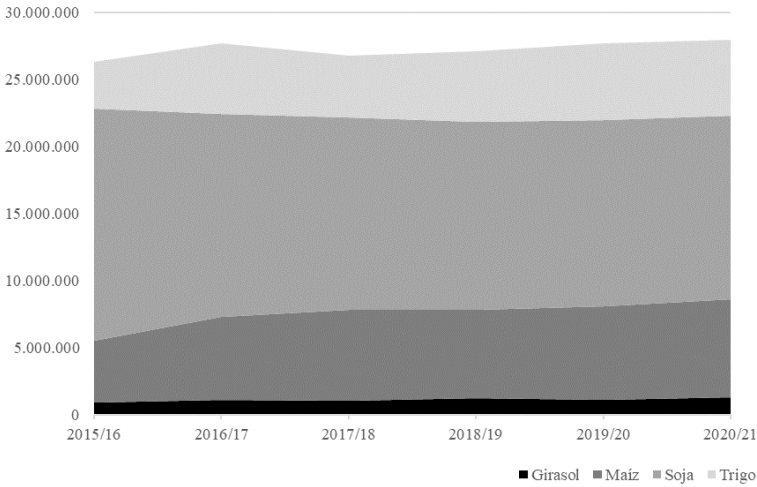
El gráfico 2.1 es por demás elocuente respecto al nulo parate de actividades durante la pandemia. En la región pampeana<sup>32</sup> se sembró el área que se venía trabajando en los últimos años, en torno a las 27-28 millones de hectáreas implantadas con soja, maíz, trigo y girasol, de hecho con una tendencia creciente en las campañas 2019/20 y 2020/21 respecto de la 2018/19. Sí hubo alguna reducción en el volumen total de producción, producto de menores rindes en soja en las últimas cosechas. El resultado de todo esto se corresponde con un crecimiento de la actividad en el total del producto (pasa del 9% al 9,6%), habida cuenta de que el PBI se derrumbó en 2020

---

32 A lo largo de todo este escrito, cuando se hace referencia a la Región Pampeana, se alude a la suma de las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.

un 10%, cifra similar a la que se registrara en la gran crisis de 2001-2002 (a la que por cierto también supo eludir la producción ganaria, que en aquellas campañas aumentaba su superficie de trabajo).

**Gráfico 2.1.** Área sembrada con los principales cultivos, región pampeana. 2015/16-2020/21



Fuente: elaboración propia en base a MAGyP

Por lo demás, todo indicador que uno pueda computar va en el mismo sentido que lo observado en el gráfico 2.1, como se observa en el cuadro 2.1, que muestra un marcado incremento en las ventas de maquinaria agrícola y de consumo productivo de fertilizantes.

**Cuadro 2.1.** Ventas de maquinaria agrícola y de fertilizantes, mercado argentino. 2018-2020

Año	Ventas de maquinaria agrícola (unidades)				Fertilizantes (000 t)
	Cosechadoras	Tractores	Sembradoras	Implementos	
2018	789	6.226	1.765	7.160	4.305
2019	861	6.264	2.010	7.635	s/d
2020	843	6.532	2.511	10.014	5.286*

\* Tres primeros trimestres. Fuente: elaboración propia en base a INDEC, Fertilizar AC.



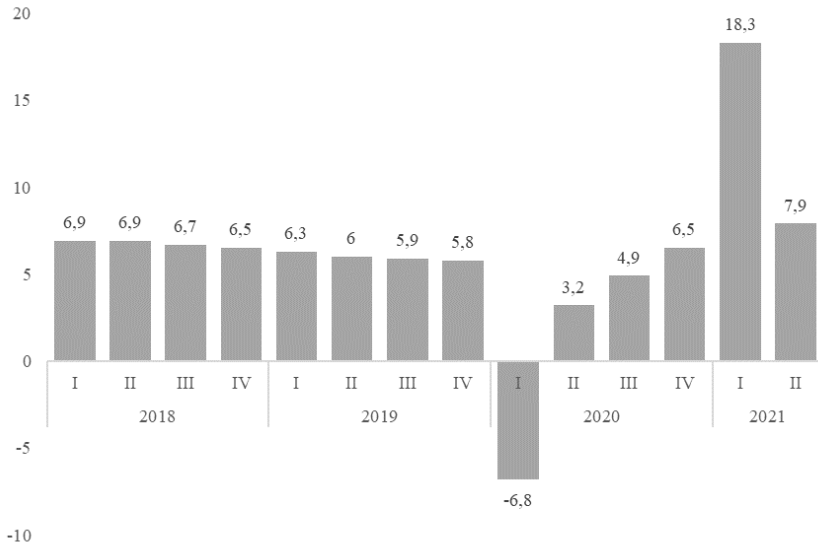
Sobre esta base, que constata el no retroceso de la producción en los años críticos analizados, es que se parte en el estudio de la coyuntura agraria.

### **2.3. Los precios de los principales productos pampeanos**

El comercio internacional acusó el golpe de la crisis económica que generó el coronavirus. El impacto se verificó en la primera mitad del año 2020, con centro en su segundo trimestre: según las estadísticas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el primer cuarto de 2020 el total de exportaciones mundiales (medidas en valor) cayó un 6,6%, interanual, para derrumbarse un 21,3% i.a. en el segundo. Esto fue consecuencia tanto de la caída en volumen del comercio como de los precios medios de las mercaderías transadas. Sin embargo, ya para el tercer trimestre de 2020 la baja en la actividad comercial acusaría un retroceso mucho menor (-4,1% i.a.), para comenzar un importante ascenso a partir de allí. El último trimestre del año cerró con un crecimiento interanual del 3,1% (esto es, superior al último registro prepandemia), para saltar un 16,2% en el primer trimestre de 2021. La medición del segundo trimestre (que compara con el pico de la crisis en el intercambio internacional) promete ser más fuerte aún.

Buena parte de este repunte es explicado por la rápida respuesta de China que, al margen de la credibilidad de sus números sobre infectados y fallecidos por COVID-19, muestra un crecimiento económico pujante, que muy velozmente la va a llevar a salir del bache que le generó el comienzo de la pandemia (gráfico 2.2): sólo registra una caída de su PBI en el primer trimestre de 2020, para ya recuperar terreno -si bien a mitad del paso al que venía creciendo- en el segundo, encaminado el proceso a dar un rotundo salto en 2021.

**Gráfico 2.2.** Crecimiento porcentual del PBI chino, interanual. Serie trimestral, 2018-2021

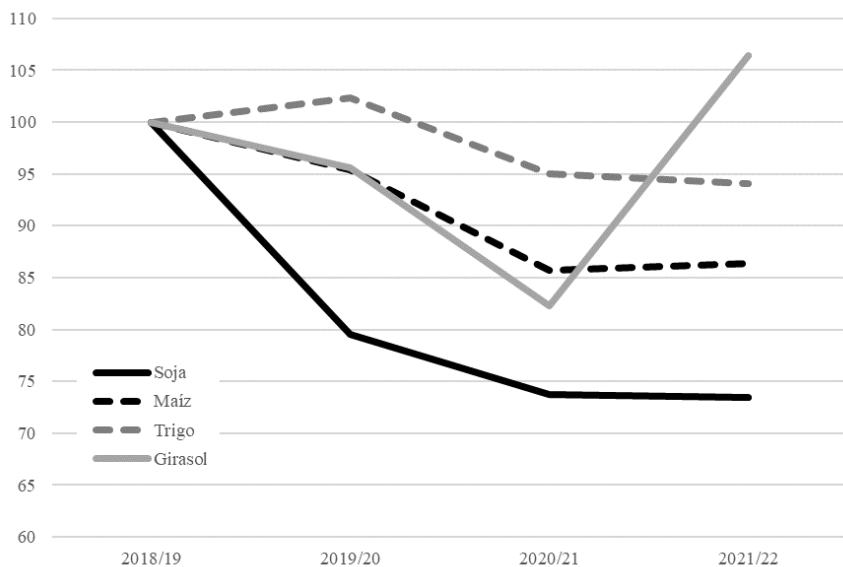


Fuente: elaboración propia en base a datosmacro.com

Esto incidió sobre otra realidad, que es la situación en las relaciones “stock/consumo” de los granos. China incrementó fuertemente sus importaciones, hecho no solamente traccionado por el crecimiento de su PBI, sino que también específicamente ligado a sus éxitos parciales en la recuperación de su ganadería porcina, que venía muy afectada por la epidemia de otro virus -el de la gripe porcina africana-, presionando especialmente (dado que se registraron problemas de cosecha en Brasil) sobre los *stocks* norteamericanos. Así, las relaciones “stock/consumo” de la soja y el maíz se ubicaron en situaciones críticamente bajas, como se puede apreciar en el gráfico 2.3.<sup>33</sup>

33 Y sobre llovido, mojado: el período coincide con el particular momento de un determinante clave a la hora de analizar el nivel de los precios de los *commodities*, que es la fortaleza del dólar en los mercados de cambio internacionales. La recesión norteamericana por el coronavirus disparó un proceso de depreciación del dólar (contra una canasta de monedas internacional), lo que constituye un combustible para el alza de los precios de las materias primas.

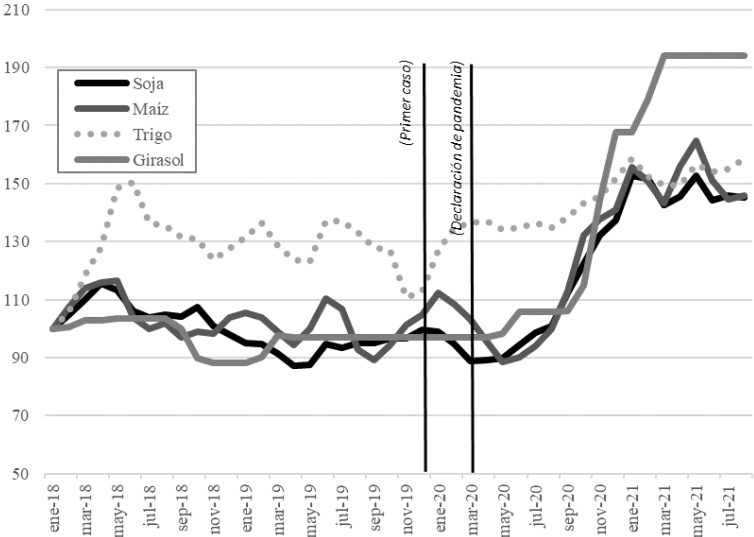
**Gráfico 2.3.** Relación stock/consumo mundial de los principales granos (2018/19=100), por campaña agraria. 2018/19-2021/22



Fuente: elaboración propia en base a USDA

La mayor demanda de mercaderías que va marcando la salida de la emergencia se expresó asimismo en un repunte de los precios de los bienes comercializados. Sin embargo, esta suba resulta muy dispar, en claro provecho de las cuentas exteriores argentinas (y, como se verá, de las de algunos argentinos en particular). El gráfico 2.4 expone la evolución de los precios de los principales granos de exportación pampeanos. A partir del piso de mayo de 2020, la marcha ascendente resulta fulgurante y casi ininterrumpida: en el mayo siguiente, la soja se encontraba en un nivel un 70% superior. Algo similar ocurre para el resto de los principales granos pampeanos, con excepción del trigo, de evolución más moderada (“sólo” sube un 17% en el período mencionado).

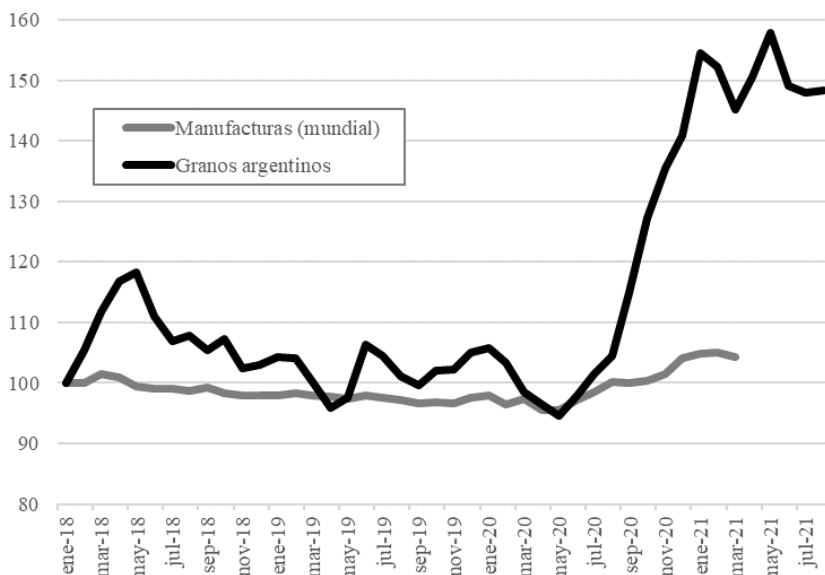
**Gráfico 2.4.** Precios FOB (en dólares) de los principales cultivos pampeanos (ene 2018=100). 2018-2021



**Fuente:** Elaboración propia basado en MAGyP

El gráfico 2.5 expone el contraste que se dio entre sectores. El mismo incorpora un indicador sintético de lo expuesto en el gráfico 2.4, un precio promedio ponderado (de acuerdo a la producción en toneladas en cada campaña) de los cuatro cultivos mencionados y el índice de precios del comercio internacional de bienes manufacturados (elaborado por la OMC). Este último también hace un piso en mayo de 2020 para recuperarse a partir de allí, con la salvedad de que, mientras el indicador de los precios de las exportaciones de bienes manufacturados crece un 9,2% entre mayo de 2020 y marzo de 2021 (último dato disponible), el promedio de los precios de los granos FOB puertos argentinos se incrementa un 53,5%, configurando una coyuntura realmente notable para un país que, como la Argentina, sostiene precariamente su macroeconomía con los ingresos derivados de este tipo de exportaciones, y ciertamente favorable para el “sector” en particular, como se desarrollará en los siguientes puntos.

**Gráfico 2.5.** Precios del comercio internacional, según tipo de mercadería (ene 2018 = 100). 2018-2021



Fuente: elaboración propia en base a OMC y MAGyP

En resumen, se observa a partir de mayo de 2020 un despegue de los precios internacionales de los principales granos de exportación pampeanos que los lleva a niveles sumamente elevados al momento en que se escribe este texto. ¿en qué medida esto se ha trasladado a la producción agrícola y más en general a la cadena agroindustrial? Se estudiará esto a continuación, considerando los dos grandes correctores locales de los precios internacionales: las retenciones y el tipo de cambio.

## 2.4. Las retenciones

Cuando el 10 de diciembre de 2019, en una situación de crisis económica aguda, asume el gobierno presidido por Alberto Fernández, encuentra un esquema de retenciones relativamente bajo en la comparación

histórica. El gobierno de Macri,<sup>34</sup> que había disminuido sostenidamente los derechos de exportación desde su comienzo -llevándolos a 0 para todo lo que no fuera soja- finalmente había debido arriar esa bandera para restituirlos o incrementarlos en septiembre de 2018. Instrumentó esta política de una manera nunca antes vista: le puso un límite máximo de 4 pesos por dólar exportado,<sup>35</sup> lo que en los hechos configuraba unas “retenciones móviles invertidas”: en cuanto más se devaluara la moneda, menor porcentualmente sería la carga tributaria. “*Esto prueba su carácter transitorio*”, declaró entonces el ministro Nicolás Dujovne, sin hacer referencia a los incentivos en materia de retención de cosecha que puede generar una norma con tales características, cosa que de hecho se manifestaría al año siguiente, en el que pese a un tipo de cambio bastante elevado se registró un notorio acaparamiento. Y dicho y hecho: el impuesto quedó relativamente licuado tras la nueva devaluación que al llevar el dólar a las inmediaciones de los 60 pesos rebajó el coeficiente propio de las “neo-retenciones” de cerca del 10% a alrededor del 6,7%. Es por esto que la suba de los derechos de exportación que implementa por decreto Fernández a los pocos días de asumir fue presentada como una “adecuación”: al dejar sin efecto el límite de los 4 pesos por dólar los impuestos se ubicaron en las cercanías de los vigentes en septiembre de 2018.

Poco tiempo después, a comienzos de marzo de 2020, el gobierno presentó un plan más integral sobre el nivel y las características que iban a tener las retenciones. Luego de autolimitarse mediante el artículo 52 de la “Ley de solidaridad social y reactivación productiva en el marco de la emergencia pública” (27.541) -ley marco que signó la primera etapa del gobierno-, que establece un máximo del 33% de retenciones a la soja y un 15% a la exportación de los demás granos, elevó en tres puntos el gravamen a la exportación de la principal oleaginosa, a la vez que recortó el a la de girasol (junto con las de otro conjunto de cultivos que aquí no se analiza), manteniendo en el 12% la alícuota que grava a los cereales. Lo más interesante en este punto fue el anuncio de una segmentación vía un reintegro a los productores sojeros pequeños y medianos, tema sobre el que se volverá en un momento. Así definido, este esquema solamente tuvo una alteración poste-

---

34 Eduardo Azcuy Ameghino y Gabriela Martínez Dougnac, “De Menem a Macri: el agro pampeano”. En *Realidad Económica*, 312, Noviembre-Diciembre 2017.

35 Cuatro pesos por dólar o el 12% del precio FOB, lo que resultare menor. Para el caso particular de la soja, este componente del impuesto se sumaba a un 18% que tenía como piso según normativas anteriores.

rior, cuando ante la escasez en la liquidación de granos del año 2020 el gobierno concedió un incentivo reduciendo temporalmente en algunos puntos el impuesto a las ventas exteriores de soja.

**Cuadro 2.2.** Evolución de las alícuotas de retenciones (porcentaje sobre precio FOB) que afectan a los principales cultivos. 9 de diciembre de 2019/31 de julio de 2021

Fecha	Soja	Maíz	Trigo	Girasol
09-dic-19	24,7%	6,7%	6,7%	6,7%
14-dic-19	30,0%	12,0%	12,0%	12,0%
04-mar-20*	33,0%	12,0%	12,0%	7,0%
01-oct-20**	30,0%	12,0%	12,0%	7,0%
01-ene-21	33,0%	12,0%	12,0%	7,0%

\*El cambio en las retenciones coincidió con el anuncio del programa de devolución a los productores pequeños y medianos de soja. \*\*La baja en la alícuota de retenciones a la soja se estipuló decreciente por tres meses. En octubre de 2020 se tributaría un 30%, en noviembre un 31% y en diciembre un 32%.

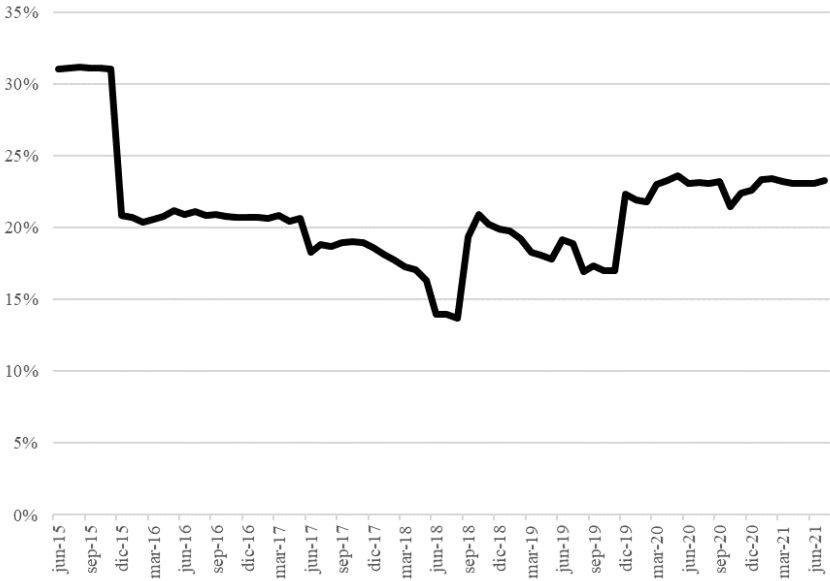
**Fuente:** elaboración propia en base a Infoleg

En resumidas cuentas, ¿implicó un cambio importante en materia de derechos de exportación lo operado por el gobierno asumido a fines de 2019? El gráfico 2.6 ilustra una comparación histórica de más largo plazo. En el mismo se muestra la evolución de un índice de derechos de exportación de conjunto (considerando los cuatro principales granos pampeanos), que se construye mediante el promedio de las alícuotas que afectan a la soja, el maíz, el trigo y el girasol, ponderadas de acuerdo al peso de cada grano en el total del valor de la producción de los cuatro. De esta manera, resulta en un indicador del porcentaje tributado globalmente, de la “presión fiscal” que ejerce sobre la agricultura pampeana el Estado vía retenciones. Debe decirse por cierto que los fenómenos producción/alícuota de retenciones media no son independientes: las grandes rebajas a los cereales que se producen a partir de la asunción de Macri se tradujeron en un incremento de la superficie sembrada de estos -en buena medida, en detrimento del área sojera- con lo que es mayor la ponderación de un componente con menor carga tributaria.

Pueden apreciarse dos hechos salientes. En primer lugar, que el gobierno de Fernández tendió a recomponer el porcentaje de exacción sobre el valor bruto de producción de la agricultura pampeana, llevando la recaudación un poco más arriba incluso que los máximos valores que se habían alcanzado durante la administración de *Cambiamos*. En segundo término, que estos porcentajes son notablemente inferiores a los que caracterizaron a las pasadas experiencias kirchneristas. En efecto, y luego de superada la crisis de la resolución 125 de 2008, el gobierno cristalizó los derechos de exportación en el 35% para la soja, el 32% para el girasol, el 23% para el trigo, y el 20% para el maíz, en un esquema en el que por cierto pesaba más el cultivo más gravado. Al día de hoy todos esos valores se encuentran claramente disminuidos, operando sobre un *mix* en el que ponderan más los cereales.

El resultado general es que la presión fiscal que ejercían las retenciones en noviembre de 2015 era un 33% mayor que en junio de 2021.

**Gráfico 2.6.** Índice de derechos de exportación a los principales granos pampeanos, mensual. jun/15-jul/21



Fuente: elaboración propia en base a MAGyP e Infoleg



La gran novedad de los cambios en esta materia de marzo de 2020, como se adelantó, tuvo que ver con el anuncio del lanzamiento de un programa para cumplimentar con otro artículo de la citada ley 27.541 (el 53), que declaraba que *“el Poder Ejecutivo nacional deberá establecer mecanismos de segmentación y estímulo tendientes a mejorar la rentabilidad y competitividad de los pequeños productores y cooperativas cuyas actividades se encuentren alcanzadas por el eventual aumento de la alícuota de los derechos de exportación”*.

A la par que subió del 30 al 33% las retenciones a la soja, se creó el *Programa de compensación y estímulo para pequeños productores de soja y cooperativas*, que prometió una devolución segmentada del tributo, de acuerdo al volumen de producción de soja. El esquema propuesto se resume en el cuadro 2.3, que prometía una rebaja de retenciones (respecto del 30% antes vigente) para los productores de menos de 500 toneladas de soja (que constituyen el 64% del total) y la mantención en el nivel que regía para los de entre 500 y 1.000 toneladas; con lo que el aumento de los tres puntos porcentuales sólo afectaría al 26% de las EAP con soja implantada, subconjunto que controla el 77% de la producción (según el cálculo que hiciera el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca en base a sus estadísticas sobre comercialización de granos).

El cuadro así formalizado era mucho menos generoso que aquel que en una primera instancia -en los debates iniciales de la ley 27.541- habían girado desde casa Rosada, que preveía una segmentación no exclusivamente a las ventas de soja sino también al maíz, al trigo y al girasol, que incluía la devolución del 100% de las retenciones a quienes produjeran hasta 600 toneladas de cualquier grano (más en el caso del maíz); y alcanzaba hasta aquellos que vendieran 2.500 toneladas. Por otra parte era asimismo más beneficioso en cuanto a los plazos: aquella idea originaria pactaba el giro del reintegro en el mes de venta del grano, mientras que lo finalmente programado fue una devolución en pagos diferidos. El depósito se haría en dos cuotas (50% del monto en cada una) en los meses de noviembre y diciembre de 2020 para aquellas ventas realizadas hasta el 30 de septiembre de 2020. Operaciones posteriores a esa fecha verían el reintegro en los meses de enero de 2021 (40% del monto total), febrero (otro 40%) y marzo (20%).

**Cuadro 2.3.** Esquema de segmentación de retenciones presentado en marzo de 2020. Alícuota a cobrarse y porcentaje de productores por estrato

	Toneladas de soja producidas						
	100 o menos	101-200	201-300	301-400	401-500	501-1.000	Más de 1.000
Retenciones	20%	23%	26%	28%	29%	30%	33%
Productores	21%	17%	12%	8%	6%	10%	26%

Fuente: MAGyP

Lo más curioso fue que esto último es lo único que quedó formalmente en pie del formato tan minuciosamente propuesto. El esquema de devolución de retenciones acabó siendo bastante diferente cuando finalmente comenzó a ejecutarse el programa, hacia noviembre de 2020. En los hechos lo que se hizo fue una división por estratos según la superficie cultivada, con un tope (para la región pampeana, pues el reintegro se subdividió ofreciendo una compensación mayor en el caso en que la explotación se ubicara en provincias no pampeanas) de 2,9 toneladas por hectárea. El cuadro 2.4 muestra cuál fue materialmente en pesos el subsidio a cada tonelada producida.

**Cuadro 2.4.** Esquema de la aplicación efectiva de la segmentación de retenciones en 2020/21 (para la región pampeana)

Superficie (ha)	Toneladas (max)	Reintegro (\$/t)
1 a 100	de 2,9 a 290	1.543,50
101 a 200	de 292,9 a 580	1.102,50
201 a 300	de 582,9 a 870	661,50
301 a 400	de 872,9 a 1.160	441

Fuente: elaboración propia en base a Infoleg

En un apartado posterior se evaluará el impacto en los diferenciales de márgenes que pudo aportar esta interesante política. Se avanzará ahora evaluando comparativamente al programa analizado respecto de otro momento

en que también se propuso instaurar un esquema progresivo: la Resolución -simpácticamente- numerada 126 de marzo del año 2015, que también planteó un subsidio a los productores de menor escala.<sup>36</sup>

La misma se estructuró en torno a una estratificación según volumen de producción que, tras algunas modificaciones respecto a su planteamiento original, acabó beneficiando a las unidades con producción declarada de hasta 1.000 toneladas de los principales cuatro granos (el doble en el caso del maíz). Esto generó cierta distorsión, dado que en algunos -resonantes- casos grandes estancias ganaderas tenían una producción agrícola secundaria que encuadraba en los criterios del subsidio, con lo que podían cobrarlo (y no se conocen casos de renuncia voluntaria entre semejantes derecho-habientes).

En el programa lanzado en 2020 tal situación se corrigió al poner límites a los posibles beneficiarios: no haber sembrado más de 400 hectáreas en 2020 y no haber percibido ingresos por más de 20 millones de pesos por todo concepto a lo largo de 2019. El cuadro 2.5 expone los montos por tonelada a ser acreditados a los productores, llevados a valores de noviembre de 2020, momento en el que se establecen sus sucesores del *Programa de compensación y estímulo para pequeños productores de soja*. Asimismo se adecuan de forma aproximada las estratificaciones, para que los datos sean directamente comparables con los expuestos en el cuadro 2.4.

Se percibe un sesgo diferente en la transferencia de fondos. El programa de 2020 implica, en su comparación con el de 2015, un recorte importante al monto por tonelada asignado a los productores de menor escala. El de 2015 involucraba, para las explotaciones de hasta 100 hectáreas, una devolución mayor en más de un 50%. Por otra parte, el programa de 2015 centraba la compensación precisamente en este estrato, siendo que los montos involucrados (debidamente deflactados por IPC) caían mucho más verticalmente al avanzarse en la escala productiva; al punto de que para el resto de las EAP beneficiarias el monto que se otorga en 2020 resulta marcadamente mayor: un 56% al considerar el caso de las EAP de entre 100 y 200 ha, y un 96% en las que siembran hasta 400 ha.

**Cuadro 2.5.** Formato de la resolución 126/15. Planteo original y adaptada para permitir comparaciones con el Programa de Compensación y Estímulo para pequeños productores de soja

---

36 Debe señalarse que dado el marco general en el que se intentan introducir estas políticas, la herramienta del subsidio es la única viable. El argumento que reza que “es muy burocrático,

Toneladas	Devolución (\$/t)	Devolución (\$ <sub>nov20</sub> /t)	Escala de superficie aprox. (ha)	Devolución (\$nov20/t)
Hasta 100	450	2.813		
101 a 200	383	2.394	1 a 100	2.346
201 a 300	293	1.831		
301 a 400	180	1.125		
401 a 500	90	563	101 a 200	706
501 a 600	69	431		
601 a 1.000	45	281	201 a 400	281

Fuente: elaboración propia en base a infoleg, INDEC, GERES

Además de proteger de forma diferente a los estratos más pequeños de productores, debe decirse que el programa actual fomenta ciertamente la tendencia al monocultivo sojero entre ellos. En 2015 la segmentación aplicaba sobre los cuatro principales granos. En 2020 sólo sobre la soja, con lo que un productor agrícola de, supóngase, 150 hectáreas, puede ver al programa como uno en que recibe un subsidio de 480.000 pesos simplemente por optar producir soja la campaña en cuestión, circunstancia que necesita ser revisada imperiosamente.

Finalmente, es pertinente releer los datos de los cuadros 2.4 y 2.5 en términos relativos. Cuando en marzo de 2015 se lanzara el proyecto de segmentación de las retenciones, la soja cotizaba a 404 dólares. Considerando el tipo de cambio oficial de 8,82 pesos por dólar vigente a ese momento, se tiene que la devolución que se registró fue de un 10,5% del precio FOB de la oleaginosa para los productores de hasta 100 ha, y de 3,2% para aquellos de entre 100 y 200 ha. En marzo de 2020, al momento de planificar la nueva segmentación, la soja cotizaba a 324 dólares (20.900 pesos a un tipo de cambio de 64,47), con lo que aquellos guarismos se habían transformado en el 7,4% y el 5,2% respectivamente.

---

para qué cobrarlo y devolverlo, directamente que no sea cobrado” resulta ajeno a las posibilidades reales del Estado en este contexto. Las retenciones son cobradas no al productor directamente, sino a la empresa agroexportadora, cuando esta ya se ha provisto de la mercadería gravada, con lo que mal en ese momento puede establecerse una política de precios diferenciales. La única vía es percibir allí la alícuota más alta y posteriormente devolver contra facturas de las ventas originales. El procedimiento sólo podría ser distinto en un contexto en que desde el sector público se adquiriera la cosecha.

Un nivel de reintegro se podría decir de un orden similar, con la peculiaridad ya señalada, de que en 2015 se hacía más énfasis en los productores más chicos de entre los chicos. Sin embargo, al momento de reglamentarse y empezar a ejecutarse el cobro, se ha visto ya que en los mercados se había producido un vuelco dramático. En noviembre de 2020 el precio de la soja había subido a tanto como 482 dólares. Considerando un tipo de cambio que también había escalado (81,31 pesos por dólar marcó ese mes), se tiene que la devolución de retenciones estaba representando solamente un 3,9% del precio FOB para el productor de hasta 100 ha, y el 2,8% para el de entre 100 y 200 ha. Lógicamente esta relación con el precio del grano es muy importante, dado que expresa la real magnitud e incidencia de la política de segmentación.

Por otra parte, y vinculado a esto último, al calor del crecimiento de los márgenes (que puede darse por el aumento en los precios internacionales de los *commodities* agrarios o por otras causas, como una devaluación del peso) suele potenciarse la idea de que resulta impropio devolver impuestos. ¿Es esto lo que está detrás de las grandes demoras en la liquidación de la transferencia que se difunden en la prensa especializada? ¿Es lo que ha hecho que no se haya renovado por un nuevo período el programa de segmentación de retenciones?

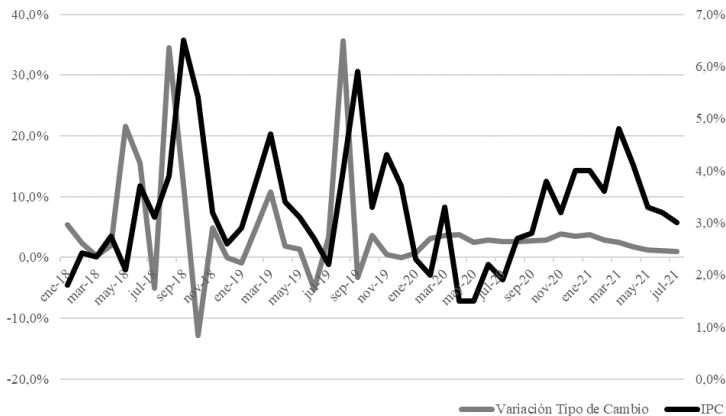
La realidad es que *lo que le da combustible al proceso de concentración productiva son los diferenciales en los márgenes*, en una situación que no cambia cualitativamente según la coyuntura: pese al alza en los excedentes, allí siguen, generando sus nocivos efectos sobre la estructura socioeconómica pampeana. Si la política quiere compatibilizar dos hechos: una mayor recaudación en momentos como este por un lado, y el aportar una contribución al sostenimiento de los chacareros y demás pequeñas y medianas explotaciones rurales por otro, debe en todo caso avanzar más a fondo, incrementando las alícuotas a la producción en mayor escala. Siempre con la consciencia de que ese grupo minoritario concentra en la actualidad cerca del 80% de los granos comercializados, con lo que la segmentación no tiene por qué implicar realmente una pérdida fiscal de ningún tipo.

## 2.5. El proceso devaluatorio y los precios de los granos

El gráfico 2.7, al cuantificar las variaciones del tipo de cambio mensuales, expone cómo con el gobierno de Fernández se distancia de (al menos hasta el momento en que se escriben estas páginas) la brusquedad de las devaluaciones que caracterizó la última parte de la administración Macri, que registró picos en los que el tipo de cambio (ARS/USD) se incrementó en un 30% en comparación con el mes previo. No obstante esto, no es verdadero que el proceso de devaluación del peso haya cesado, ni mucho menos. Si bien desacelerando (especialmente a partir del segundo trimestre de 2021), desde diciembre de 2019 el alza del tipo de cambio oficial promedia un 2,4% mensual, acumulando así una suba del 61% hasta julio de 2021, guarismo de una envergadura que exige de mayores comentarios.

El gráfico 2.7 asimismo ilustra sobre la Relación que existe entre la devaluación del peso y la inflación en el país. En una economía dependiente, en tantos puntos clave, de los mercados exteriores, el alza del dólar puede entenderse como la bandera de largada de consecuentes aumentos en el Índice de Precios al Consumidor. Así, la inflación no dio respiro tampoco durante el subperíodo en el cual ya estaba en funciones el *Frente de Todos*: en el período diciembre de 2019-julio de 2021 acumula 75 puntos porcentuales. Ahora bien, ¿qué resulta de la comparación “precios de los granos en pesos versus inflación”?

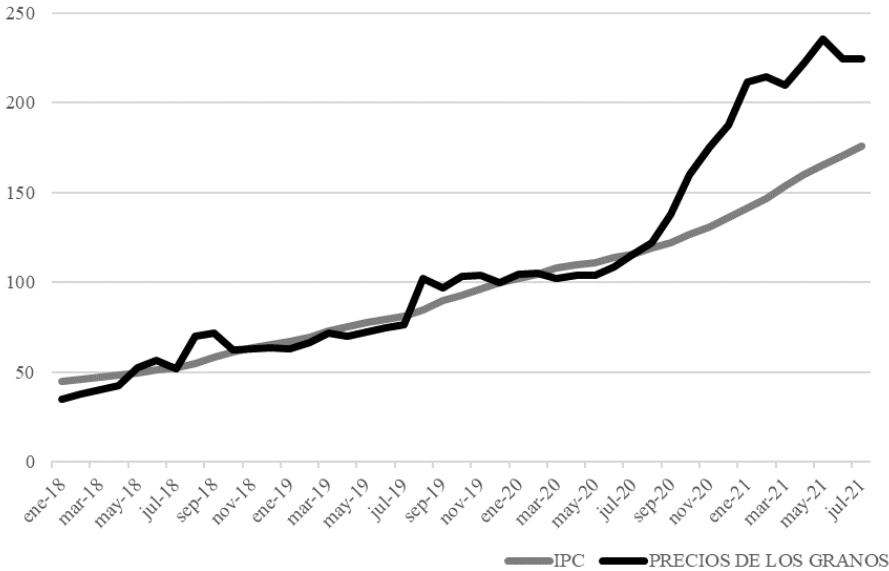
**Gráfico 2.7.** Variación del tipo de cambio (ARS/USD) e inflación (IPC), serie mensual. ene18-jul21



Fuente: elaboración propia en base a BCRA e INDEC

Esta comparación se ilustra en el gráfico 2.8. Para construir el indicador se agrupan los precios de los granos, pasados a pesos al cambio oficial y descontadas las retenciones, de acuerdo a un ponderador de producción. Como puede apreciarse, pese al incremento que se registrara en las retenciones a partir del gobierno de Fernández, el precio de pizarra de los granos pampeanos de exportación se movió de forma mucho más dinámica que lo que pasara con el conjunto de los bienes de la economía nacional, al menos a partir del despegue en el mes de junio de 2020 que se observara previamente. Esto fue motorizado por una combinación de nulo incremento de retenciones -incluso se dio, se ha señalado, una circunstancial baja- y el crecimiento de los precios internacionales. El tipo de cambio aportó lo suyo hasta el primer trimestre de 2021, momento a partir del cual el gobierno comienza a anclarlo en términos relativos, en un típico comportamiento político de años *impares*.

**Gráfico 2.8.** Índice de precios de los granos (en pesos, descontadas las retenciones) e IPC, mensual, dic 2019=100. ene18-jul21



Fuente: elaboración propia en base a MAGyP, BCRA e INDEC

## 2.6. Relaciones Insumo/Producto

En este breve acápite se explorará qué es lo que ha ocurrido con el precio de los insumos al agro, en relación a la dinámica de los precios percibidos por el productor (esto es, traducidos al tipo de cambio y neteados de retenciones) analizada hasta ahora. ¿Han tenido los bienes de consumo intermedio un movimiento capaz de contrarrestar la tendencia alcista que experimentan las cotizaciones de los granos?

La respuesta final a esta pregunta se desarrollará en el punto 2.8, donde se analizan específicamente los márgenes agrícolas. Aquí lo que se tiene es un adelanto mediante indicadores rápidos como son relaciones insumo producto seleccionadas (de acuerdo a su relevancia) para los cuatro principales cultivos. Las mismas se construyen dividiendo el precio de determinado insumo por el del grano que se quiera analizar, de forma tal que su cuantificación es “en toneladas de grano por unidad del insumo”. Luego de calculadas, se exponen en el cuadro 2.6.

**Cuadro 2.6.** Relaciones Insumo/Producto (toneladas de grano por unidad de insumo), valores efectivamente observados y 2019=100. 2019-may 2021

Relación Insumo/Producto	Toneladas de grano por unidad			Toneladas de grano por unidad (2019 = 100)		
	2019	2020	May 2021	2019	2020	May 2021
Urea (t)/Maíz	3,1	2,7	2,5	100	89	81
Semilla (b)/Maíz	0,9	0,9	0,6	100	97	74
UTA/Maíz	0,19	0,20	0,15	100	103	79
Glifosato (l)/Soja	0,018	0,017	0,015	100	96	85
Fosfato Diamónico (t)/Soja	2,3	1,9	2,3	100	83	99
UTA/Soja	0,12	0,11	0,10	100	99	88
Urea (t)/Trigo	2,2	2,1	2,5	100	94	113
Gasoil (100l)/Trigo	0,48	0,42	0,42	100	87	88
UTA/Trigo	0,139	0,150	0,154	100	108	111
2 4 D (l)/Girasol	0,03	0,08	0,01	100	283	55
Fosfato Diamónico (t)/Girasol	2,4	1,8	1,7	100	76	72
Glifosato (l)/Girasol	0,018	0,016	0,011	100	88	61

Fuente: elaboración propia en base a Márgenes Agropecuarios



Como puede apreciarse, y exceptuando el caso del trigo, cultivo que como se viera fue relativamente ajeno a la bonanza de precios que se verificara a partir de mediados de 2020, las relaciones Insumo/Producto tienden a descender en el período 2019-2021. Cada vez son necesarios menos quintales del producto para aprovisionarse de los insumos y servicios necesarios para la producción, con lo que ese sólo efecto da la pauta de márgenes incrementados. Observando las series de precios de base sobre las cuales se construyó el cuadro 2.6 puede afirmarse que este desarrollo ocurrió en un contexto en el cual los valores de venta de insumos y servicios a las explotaciones han aumentado medidos en dólares. Sin embargo, en la generalidad de los casos dichas variaciones fueron inferiores a las que registraron las cotizaciones de los granos.

Haciendo un puente con la sección siguiente, se destaca el hecho de que -excepto para el trigo- la Unidad de Trabajo Agrícola (histórica medida sectorial equivalente en dinero a la contratación de una pasada de arado) pierde terreno en relación al precio del producto en todos los granos. Es en este componente en el que participa la cuantificación del costo de la fuerza de trabajo, sobre el que se ahondará a continuación.

## 2.7. El empleo y los salarios de los obreros rurales

En un trabajo previo, que el autor elaborara con Juan Manuel Villulla y Bruno Capdevielle,<sup>37</sup> se analizó la dinámica más a largo plazo del empleo en el sector agropecuario, examinando dentro de éste el específicamente agrícola. Se encontró que esta actividad es, en un contexto de crecimiento de las cosechas, expulsora de mano de obra en términos absolutos. Como se ve en el cuadro 2.7, que contabiliza a los ocupados registrados en la actividad, la rebaja o supresión de las retenciones durante buena parte del gobierno de *Cambiamos* no tuvo el efecto de revertir esta tendencia, mostrando durante el período 2016-2019 cifras de ocupación inferiores a las vigentes durante 2015, tanto en la región pampeana como a nivel país.

Definitivamente esta nula creación de empleo durante la experiencia macrista (siendo generosos, ya que en realidad hay nuevamente destrucción neta

---

37 Juan Manuel Villulla, Diego Fernández y Bruno Capdevielle. *Los números rojos de la Argentina verde. El campo entre el conflicto por las retenciones y la gestión de Cambiamos*. Buenos Aires, FCE-UBA.

de puestos de trabajo) debiera hacer reflexionar a quienes ven en la política impositiva un freno al potencial de la actividad agroexportadora argentina: ocurre que estas producciones en el país (o, al menos en la región pampeana) operan sobre un fenómeno de renta más que apreciable: si ya se está verificando una importante ganancia extraordinaria, cuesta ver cómo falten incentivos a la producción granaria. Bajar impuestos es, al menos cuando se acomoden los tantos, simplemente elevar la renta agraria percibida por los dueños de los campos (siempre, claro, en disputa con el capitalista que organiza la producción), masa de valor que no está compelida, ni mucho menos, a la inversión y por ende a una ampliación de la demanda laboral; excepto lo que pueda acontecer en las áreas extrapampeanas (caracterizadas -por la calidad de sus tierras, su régimen climático o su distante ubicación- por ofrecer rentabilidades inferiores), o por cuestiones técnicas derivadas de la sustitución de cultivos.

¿Qué ocurrió con el total de empleo agrícola (de granos pampeanos de exportación) en los tiempos de pandemia? Desgraciadamente no es posible responder acabadamente tal pregunta, desde el momento en que no existen datos muy fehacientes sobre el empleo “en negro”, especialmente en ese rubro. Se cuenta, como para el período previo, con la información para el trabajo asalariado registrado, entendiendo puede orientar en cuanto a la tendencia general. Pero, se enfatiza, exclusivamente a esta: los datos a analizar muestran los valores promedio de la actividad seleccionada (masa total de remuneraciones/total empleados), con lo que se mezclan trabajadores de todo el “escalafón”, siendo que existen importantes diferencias salariales al interior del mismo que no serán analizadas. Otra cosa a lamentar es que al momento de escribir este texto aún el *Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial* (OEDE, dependiente del Ministerio de trabajo de la Nación) no había publicado datos para 2021. Sí se dispone completa de la información sobre 2020, que se expone en el cuadro 2.7.

Como puede apreciarse, el número de trabajadores registrados varía de forma casi imperceptible respecto de 2019, aumentando ligeramente (un 1,2%) en la región pampeana y disminuyendo en el resto del país (1,7%). Cabe destacar que estas fueron actividades declaradas *esenciales* desde el inicio mismo de las medidas de aislamiento, sin perder esta condición ni en los momentos más álgidos de las cuarentenas en contra de la propagación del COVID-19. Resulta entonces una cifra estable, algunos miles de ocupados inferior a los relevados en el año 2015, cuando el volumen de producción era bastante menor que en la actualidad.

**Cuadro 2.7.** Asalariados registrados del sector privado en el rubro “Cultivo de Cereales, oleaginosas y forrajeras”, promedio anual, total país. 2015-2020

Año	Región Pampeana	Resto del país	Total
2015	47.917	19.148	67.065
2016	46.862	17.911	64.773
2017	47.110	18.694	65.804
2018	46.471	17.268	63.738
2019	46.993	18.245	65.238
2020	47.574	17.938	65.512

Fuente: elaboración propia en base a OEDE

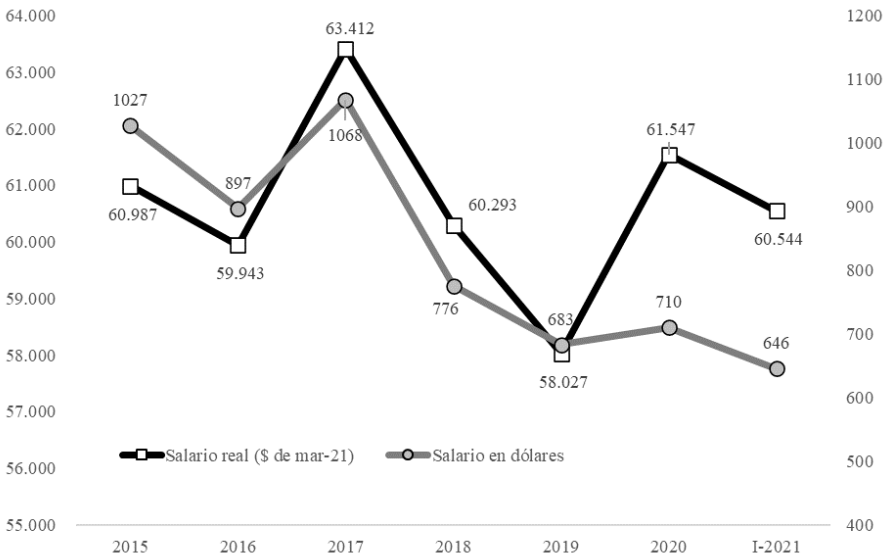
Con el indicador entonces mostrando cierta estabilidad en el empleo en 2020, la masa salarial insumida aparece directamente vinculada al nivel de los sueldos en la actividad. Se considerarán nuevamente los datos referidos a los asalariados *registrados*, provenientes del OEDE. Las remuneraciones nominales, en constante ascenso en esta economía inflacionaria, se relacionarán a dos variables para proceder a su análisis. En primer lugar, con el IPC, que dará una medida de la evolución del salario real. En segundo término, se considera el tipo de cambio oficial para examinar el valor del salario en dólares.

El gráfico 2.9 ilustra ambas series para el período posterior a 2015. Se observa como, a contrapelo de lo ocurrido en el conjunto de la economía nacional, en la que en 2020 el salario real fue una variable de ajuste, en la actividad agrícola se registra una recuperación apreciable: el poder adquisitivo del salario promedio anual se incrementa un 6,1%. Esto sin embargo constituye una recuperación que aún no alcanza al momento previo al derrumbe que se da en los últimos años de la presidencia de Macri. Luego de un 2017 en el que ni siquiera se firmó un acuerdo paritario para la actividad, el salario real descendió durante dos años consecutivos: promediando en 2019 un valor un 8,5% inferior.

Los primeros meses de 2021 quiebran aquella recuperación, pues el salario real retrocede un escalón, para estacionarse en torno a los 60.500 pesos de sueldo bruto *registrado* pagado por todo concepto (de tal forma que deben restarse todos los aportes para llegar al salario de bolsillo), dato que

ciertamente ayuda a desestimar cierta idea que existe sobre supuestas remuneraciones muy elevadas en la agricultura pampeana. Según se ha estudiado, la incorporación de premios pagados por fuera de todo registro (es clásico en tiempos de cosecha la implementación de pagos de este tipo a destajo, a porcentaje del grano cosechado) no distorsiona significativamente esta conclusión al medir el salario por hora de trabajo.<sup>38</sup>

**Gráfico 2.9.** Evolución del salario bruto mensual para trabajadores registrados del rubro “Cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras”. Valores promedio anuales\* del salario real (\$ de mar-21) y del salario en dólares. 2015-2021



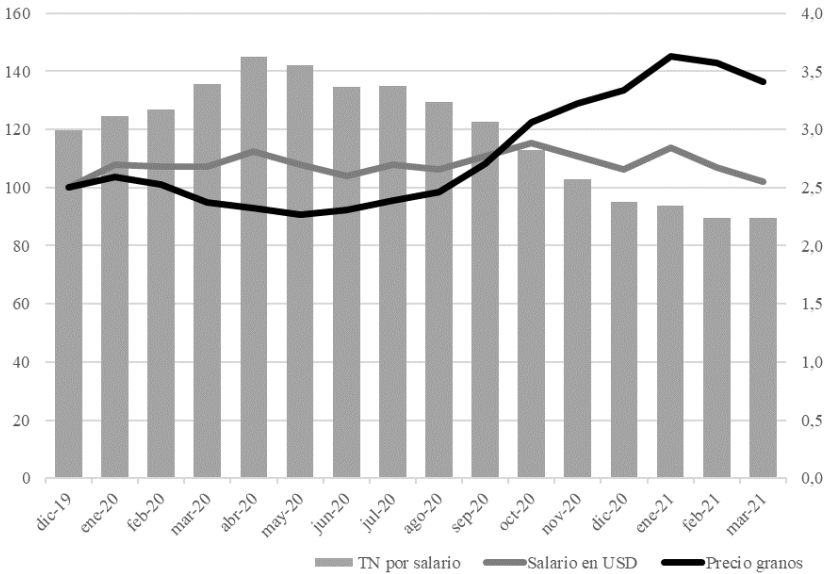
\* No incluye SAC. Fuente: elaboración propia en base a datos de OEDE, INDEC y BCRA

El cuadro empeora al medir el salario en dólares del trabajador agrícola (cosa por supuesto no exclusiva de esta actividad). El derrumbe a partir de 2017 es notablemente más pronunciado y duradero, dado que la recuperación que se registra en 2020 es mucho más moderada (3,9%), pero operando sobre una caída muy superior: mientras que, considerando promedios

38 Juan Manuel Villulla. *Las cosechas son ajenas*. Buenos Aires, Cienflores, 2015.

anuales, entre 2017 y 2019 el salario real había caído, se ha dicho, un 8,5%, el salario medido en dólares retrocedió en el mismo período, al calor de profundas devaluaciones, un 36%. En 2021 (primer trimestre) el indicador va a volver a disminuir, de tal manera que el salario bruto solamente representaba 646 dólares (al cambio oficial). El análisis de los salarios en dólares no viene a cuento de ningún fetichismo de quien escribe por la divisa norteamericana, sino por el hecho de que el producto generado por estos trabajadores la tiene como referencia crucial. En el gráfico 2.10 se amplifica el período correspondiente al gobierno asumido en diciembre de 2019.

**Gráfico 2.10.** Evolución del precio de los granos y del salario, en dólares, mensual. Dic.19-mar.21



**Fuente:** elaboración propia en base a OED, MAGyP, Infoleg

Se puede apreciar como cierta estabilidad declinante en el nivel del salario en dólares del trabajador agrícola contrastó con la dinámica creciente del nivel de precios de los principales granos pampeanos (aquí se considera el valor en dólares neto de retenciones, ponderando los cuatro principales granos de acuerdo a su participación en la producción conjunta). El resul-

tado de esto también se ilustra en el gráfico 2.10: en el período analizado, cada vez fueron necesarias menos toneladas de grano para pagar el salario mensual bruto del trabajador. Si se considera como base el período dic-19/may-20, momento a partir del cual, ya se mostró, empiezan a escalar los precios de las materias primas agrarias, se puede observar que el indicador “toneladas de grano por mes de salario” cae un 32,4%, de 3,3 toneladas a 2,2 en marzo de 2021 (último dato).

## 2.8. Productores grandes y chicos: el proceso de concentración

Los recientes datos del Censo Nacional Agropecuario de 2018 (CNA18) permitieron certificar lo que ya resultaba claramente visible y que cuantificaban algunas encuestas y trabajos de campo: el proceso de concentración económica en el agro pampeano, que se exacerbó en la década de 1990, continuó sin pausa durante el siglo XXI.<sup>39</sup> Si bien habría que relativizar un poco el número considerando cierto déficit de cobertura del último operativo censal, se puede observar que, en comparación con el relevamiento de 2002, el CNA18 contabiliza la eliminación de 35.400 explotaciones agropecuarias en la región pampeana, el 28% del total preexistente, a razón de 6 cierres (netos) cada día.

La superficie que ceden las explotaciones de tamaño pequeño o mediano es capturada por las EAP de mayores dimensiones, que continúan creciendo en el período, aprovechando fundamentalmente la fuerza competitiva que le dan las economías de escala a las que son capaces de acceder y que, por cierto, se tonifican al aumentar la cantidad de tierra de la que disponen. En este apartado se hace un estudio de los márgenes diferenciales que caracterizan a distinto tipo de explotaciones, considerando los datos de costos, ingresos y márgenes de una explotación de 2.500 hectáreas y los de una de 150 hectáreas. Para no hacer innecesariamente extenso el punto se tomará solamente el cultivo de soja, el que por cierto, además de ser el más profusamente difundido, es aquel al que se aplicó, sobre la cosecha 2019/20, la mentada segmentación tributaria (que implicó un reintegro a cobrarse a partir de noviembre de 2020).

---

39 Eduardo Azcuy Ameghino y Diego Fernández, “El Censo Nacional Agropecuario 2018”, en Susana Soverna (Coord.), *La Argentina agropecuaria vista desde las provincias: un análisis de los resultados preliminares del CNA 2018*. Buenos Aires, IADE, 2021.

Todas las variables que se han venido analizando participan de la conformación de los márgenes de rentabilidad de las distintas explotaciones agropecuarias, y de una forma u otra participan del cuadro 2.8. Las diferencias en los costos por hectárea comparando los dos tipos de explotaciones se dan en varios planos. Por una parte, la gran explotación, al ofrecer una mayor superficie de trabajo y por ende contribuir a que se garantice una más correcta amortización de la maquinaria, tiende a lograr que las labores de siembra y cosecha se realicen en los momentos óptimos, obteniendo así un pequeño diferencial en los rindes (al que también aporta la contratación de maquinarias más modernas). Esto al margen de un menor precio en la contratación de servicios, que aquí se ha computado en un 15%.

Es en el aprovisionamiento de insumos, de todos modos, donde las economías de escala por compra en mayores volúmenes se hacen más notorias. Se ha imputado un 22% de descuento por este tipo de ahorros, a veces llamados “economías de escala pecuniarias”. Economías que también se verifican en el acceso al crédito. Se ha considerado la tasa de interés en dólares promedio para personas físicas para la explotación de menores dimensiones y la correspondiente a personas jurídicas para el gran capital agrario como una aproximación al fenómeno (la última es, anualmente, un 33% inferior en 2020 y un 40% en 2021), a riesgo de subestimar las diferencias existentes, pues algunas empresas grandes del agro se fondean directamente con instrumentos propios en el mercado de capitales, a tasas aún más convenientes. También se incorpora un beneficio en la colocación del producto, dado que los operadores comerciales son proclives a bonificar un poco el precio a fin de captar a grandes proveedores.

Finalmente existe una gran diferencia en los costos de estructura. Pese a que en todos sus rubros la pequeña explotación tiene costos menores en términos absolutos (tarea de asesoría contable muy simplificada, movilidad hacia y en el campo que se imputa en un tercio de la que requiere la empresa grande), la distribución en el total de hectáreas arroja un beneficio más que claro para el gran capital.

**Cuadro 2.8.** Ingresos, costos y márgenes de EAP de diferente escala. 2019/20-2020/21

Ingresos/Costos	Unidad	Chacarero (150 ha)			EAP de 2.500 ha	
		2019/20 sin segmentar	2019/20 con segmentar	2020/21	2019/20	2020/21
Rinde	Tn/ha	3,11	3,11	3,11	3,28	3,28
Precio FOB	USD/tn	328	328	557	328	557
Tipo de cambio	ARS/USD	68,54	68,54	94,73	68,54	94,73
Retenciones	% FOB	33%	33%	33%	33%	33%
Gastos portuarios	USD/tn	13,2	13,2	16,9	13,2	16,9
Segmentación	USD/tn	0	13,6	0	0	0
Bonificación ventas	USD/tn	0	0	0	7,1	7,1
Precio FAS conformado	USD/tn	206,6	220,2	356,3	213,7	363,4
(I) Ingresos	USD/ha	642,4	684,7	1108,1	700,8	1192,0
(II) Costos de Producción	USD/ha	234,7	234,7	239,6	187,5	192,0
Labores	USD/ha	63,2	63,2	73,1	53,7	62,1
Semilla	USD/ha	55,5	55,5	55,5	43,3	43,3
Fertilizantes	USD/ha	16,4	16,4	24,4	12,8	19,0
Agrotóxicos	USD/ha	99,6	99,6	86,6	77,7	67,6
(III) Costos de Comercialización	USD/ha	136,8	136,8	156,5	135,1	154,3
Silobolsa	USD/ha	13,2	13,2	13,9	11,8	12,4
Secado	USD/ha	28,0	28,0	28,0	29,5	29,5
Otros	USD/ha	28,4	28,4	33,6	29,9	35,4
Fletes	USD/ha	67,3	67,3	81,1	63,9	77,0
(IV) Cosecha	USD/ha	48,2	48,2	77,6	43,2	69,5
(V) Costos de Estructura	USD/ha	29,2	29,2	28,6	5,1	5,0
(VI) Intereses	USD/ha	12,6	12,6	13,6	8,2	8,6
(VII) Costos Totales (II+III+IV+V+VI)	USD/ha	461,5	461,5	515,9	379,1	429,4
(VIII) Margen Bruto (I-VII)	USD/ha	180,9	223,2	592,2	321,7	762,6
Renta 30%/35%	USD/ha	198,3	198,3	399,0	198,3	399,0
Margen arrendatario	USD/ha	-17,4	24,9	193,1	123,4	363,5



Impuesto a las ganancias teórico	USD/ha	53,9	68,7	198,0	96,5	228,8
Margen bruto total en pesos	ARS	1.859.489	2.294.334	8.414.451	55.129.900	180.597.255

**Fuente:** elaboración propia en base a Secretaría de Agroindustria, CBOT, BNA, BCRA, Infoleg, Revista Márgenes Agropecuarios, CPBA, Cabrini, Llovet, Paollili, Fillat y Bitar, “Márgenes brutos de las principales actividades agrícolas Campaña 2019/2020, Pergamino, INTA, 2019, y Cabrini, Llovet, Paollili, Fillat y Bitar, “Márgenes brutos de las principales actividades agrícolas, campaña 2020/2021”, Pergamino, INTA, 2020.

Las diferencias señaladas impactan tanto en los ingresos como sobre los costos, configurando márgenes brutos más abultados para el gran capital agrario. Estos se convierten en el arma con la que éste disputa el suelo con las explotaciones de menor tamaño, al ubicarlo en posición de pagar un poco más por el alquiler (y aún así ser rentables) y obturar la posibilidad de crecimiento, e incluso de armar planteos económicamente viables, de los chacareros.<sup>40</sup> Lo cual, en un extremo para nada infrecuente, puede llevar también a la disputa por la tierra que estos tienen como propiedad.

Comenzando por la campaña 2019/20, se observan dos situaciones. En primer término la “contrafáctica”, que no considera la implementación de la “devolución de retenciones” (o no tan contrafáctica: hay varias denuncias de explotaciones que no pudieron cobrar el subsidio, o de que lo cobraron sólo parcialmente), y en una segunda columna los valores imputando los efectos de dicha política de segmentación. Como puede apreciarse, dado el monto devuelto en cuestión -que equivalió a 13,6 dólares por tonelada- nunca estuvo pensado que se pudieran revertir las diferencias entre grandes y pequeños productores. El margen bruto por hectárea de estos últimos, en el más favorable de los casos, superó al de un productor de 150 ha en un 44%, equivalentes a casi 100 USD/ha: atemperó la distancia -sin el subsidio, el diferencial treparía al 77%, 140 USD/ha-, pero lejos estuvo de eliminarla.

Lo más interesante del caso se da cuando se considera lo que acontece con el margen propio del arrendatario, esto es, descontando el canon del arriendo del campo (se verifique efectivamente éste o sea simplemente, caso de productores propietarios, un costo de oportunidad). Tomando, algo arbitrariamente, una renta del 30% del producto medio de la campaña (considerando un rinde de 3,2 tn/ha), se observa para el caso sin política

40 Diego Fernández, *El desierto verde*. Buenos Aires, Imago Mundi, 2018.

de segmentación un margen negativo. Esto es: lo que obtiene un productor de 150 ha por hectárea trabajada resulta inferior a lo que se paga como renta por esa hectárea en su zona. Esto por supuesto inviabiliza cualquier posibilidad de expansión -sería alquilar superficie para perder dinero-, pero además resulta un incentivo a la salida de la producción y la conversión en “mini-rentista” del agente en cuestión. El propietario tiene un margen positivo -que no es despreciable, son 180,9 dólares por hectárea-, con lo que está facultado para efectuar una “estrategia de pervivencia” como productor que consista en ignorar el costo de oportunidad y resignar parte de la renta agraria que pudiera tener... pero el incentivo que presentaría una campaña con estos números es al abandono de la actividad, cediendo el campo a un productor que así expande sus operaciones.

Se observa no obstante que en el caso en que el productor haya percibido el dinero correspondiente a la devolución de retenciones, la situación puede en cierta medida evadirse: el margen bruto excede al canon de renta propuesto, quedando así en mejores condiciones en la competencia por el uso del suelo.

En la campaña más reciente, 2020/21, *no se dio continuidad* a la política de segmentación, con lo que no existió ese apoyo atemperador de los márgenes. Los mismos se caracterizan por un comportamiento dispar en la comparación con la campaña previa, por motivo del cambio en los precios relativos -en favor del valor de la producción- que se ha venido analizando en secciones previas. En términos absolutos, se han incrementado los márgenes brutos en 440 dólares (considerando la empresa grande, pues se pasa de 321,7 USD/ha a 762,6 USD/ha), lo que supone aumentar la masa de excedente en un 130%. También creció la masa en que se expresa la diferencia en los márgenes entre el grande y los pequeños. La misma era de 98,6 USD/ha en la campaña 2019/20 -incorporando aquí el subsidio al pequeño productor sojero-; y pasa a ser de 170,4 USD/ha en 2021 (un 72% más). Pero, por otra parte, por obra de los cambios en relaciones insumo producto, se ha angostado como porcentaje esta diferencia de márgenes brutos entre ambos tipos de explotaciones. En 2020/21 es de “solamente” el 29%, puesto que al incrementarse tan fuertemente el valor del producto en relación a los costos de todo tipo en planteos sojeros, lo que crece son (en simultáneo) los excedentes de todo tipo de productores, tendiendo así a hacerse más semejantes. Tendencias similares pueden encontrarse al analizar la producción maicera.

Ello no obsta por supuesto a que los diferenciales existan y se expresen de la forma que se ha marcado en la competencia por el mercado de campos, aunque puede arriesgarse la hipótesis de que el auge de precios puso a los productores pequeños algo a salvo de sus efectos más categóricos: incrementando la renta al 35% del total del ingreso (como se propone en el cuadro 2.8), el margen arrendatario para el pequeño es fuertemente positivo.

Ahora bien, dado el crecimiento de los precios de las *commodities*, teóricamente la renta está habilitada para incrementarse mucho más que a un 35%. Pero recién si la renta implicase una aparcería con el 52% del ingreso bruto para el dueño del campo se encontrarían márgenes negativos para el arrendatario en el caso de la explotación de 150 ha.

¿Hasta qué punto realmente ha avanzado el canon de arrendamiento, en tierras como la del ejemplo, de 32 QQ de soja? Es ese lamentablemente un punto ciego de este escrito, que queda pendiente de resolver. Por lo pronto la publicación *Márgenes Agropecuarios* contabiliza ejemplos con hasta un 45% para el terrateniente. En la medida en que ese tipo de acuerdos se hayan instrumentado, nos encontramos de nuevo en la posición inicial, con márgenes de arrendatario para la empresa pequeña muy reducidos.

Un último punto sobre el que se quería llamar la atención, es el de la relativa intrascendencia como factor que nivele las diferencias del impuesto a las ganancias. En el ejemplo del cuadro 2.8 la empresa grande se encuentra afectada por este tributo de acuerdo al régimen de personas jurídicas, mientras que la chacarera está enrolada como persona física. Este último tipo de contribuyentes debe pagar de acuerdo a una tabla progresiva -mientras que las empresas pagan en el período una tasa fija del 30%- , que tiene lamentablemente una larga historia de desactualizaciones con respecto a la inflación, lo que ha generado que los contribuyentes se agolpen en los peldaños superiores del esquema, caracterizado por las alícuotas más elevadas. Más elevadas incluso que la tasa del 30% vigente para las empresas, la que surge de una rebaja impositiva que se instrumentó durante el gobierno de Macri, que recién comenzó a ser modificada a mediados de 2021. La (lamentable, en opinión de quien suscribe) conclusión de ambos fenómenos -tasas rebajadas para las empresas y desactualización de las escalas para las personas físicas- es que en la campaña 2019/20 tanto el productor de 150 ha, con un margen bruto de alrededor de 2 millones de pesos, como la EAP de 2.500 ha, cuyo margen ascendió a 55 millones de pesos, pagaron exactamente la misma tasa respecto de sus excedentes: un 30%. Y peor aún en la campaña 2020/21: la EAP de 150 ha debería tributar el 33% sobre los 8,4 millo-

nes de pesos que pasó a obtener, mientras que la de 2.500 sólo el 30% sobre sus márgenes de 180 millones de pesos. El gravamen directamente pasaría a ser regresivo... si bien es necesario señalar en este punto que el impuesto a las ganancias en general, y en el sector agropecuario en particular, tiene un pobre desempeño en materia de su recaudación efectiva, registrándose una brecha importante en cuanto al monto que teóricamente debería ingresar a las arcas fiscales y el que en la práctica se paga.

## 2.9. La renta del suelo

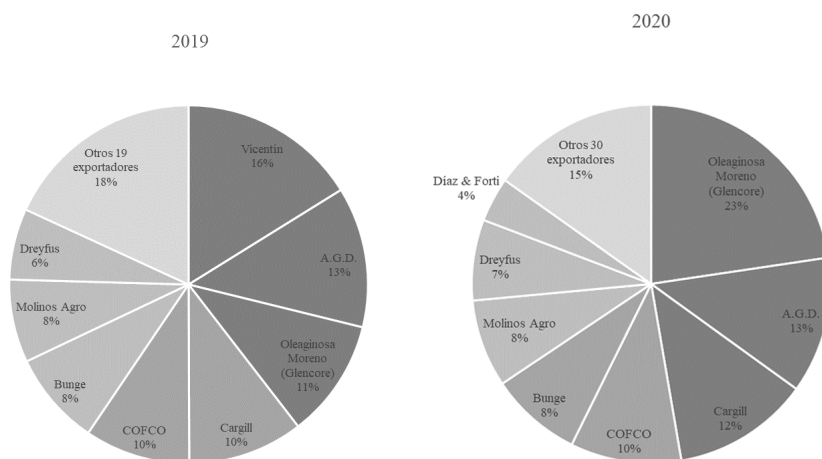
Del cuadro 2.8 es posible darse una buena idea de cuanto ha crecido la renta del suelo en el contexto del alza de los precios de los granos.

Se tiene que, para una hectárea de rinde promedio, considerando un 30% para el propietario del campo en la campaña 2019/20, la renta fue equivalente a 198,3 dólares. Para la campaña siguiente, se halla que el monto se ha exactamente duplicado medido en esa moneda, trepando a los 399 USD/ha. Y esto considerando una renta del 35%, porcentaje francamente conservador puesto que, como se aprecia en el cuadro 2.8, está dejando un margen capitalista muy holgado como ser 363 dólares por hectárea. Tranquilamente es posible postular arrendamientos del 45% para el campo en zonas de rinde medio, con lo que el arrendamiento llegaría a los 513 USD por hectárea. De esta forma, se puede computar que un terrateniente que alquile 1.000 hectáreas de estas características medias está embolsando en esta campaña 2020/21 un total de entre 38 y 48 millones de pesos, ingreso que capta por el mero hecho de ser propietario del suelo sobre el cual otros laboran (y otros organizan la producción y asumen el grueso de los riesgos comerciales). Más notable aún es la comparación con la campaña previa: los ingresos para ese mismo terrateniente eran de “solamente” 13,6 millones de pesos.

## 2.10. Vicentín: un paso adelante en la concentración del eslabón agroexportador

En diciembre de 2019 la compañía Vicentín anunció la cesación de pagos a sus acreedores. Al menos, a la mayoría de ellos: dos días antes de tomar esta determinación, abonó sus deudas comerciales a Glencore mediante la transferencia del 16,67% de su tenencia accionaria en Renova SA, convirtiendo así a Glencore en su principal accionista (Renova es la principal subsidiaria de Vicentín, contando con una planta que tiene capacidad de moler 30.000 toneladas diarias de soja y un puerto de dos muelles con capacidad de embarque de t 13.000.000 al año). Este trato preferencial al capital suizo se hizo claramente en desmedro de sus restantes 2.600 acreedores, entre los que se destaca la banca pública argentina (y, dentro de ella, el Banco de la Nación, a quien le debía 18.500 millones de pesos), con quienes se contabilizaron deudas por un total del orden de los 100.000 millones de pesos, incorporando acreedores internacionales, deudas fiscales y comerciales con proveedores de granos (siendo individualmente aquí ACA la empresa más perjudicada por el *default*). Vicentín se presentó finalmente a concurso en febrero de 2020, y a partir de allí comenzó una disputa sobre el destino de la firma que incluyó el dictado en junio del decreto 522/20 por parte del presidente -y firmado por la totalidad del gabinete de ministros- que disponía la intervención estatal de la empresa, con el declarado objetivo de evitar su cese de actividades y el apoderamiento de sus activos por parte de capitales extranjeros, así como proteger a sus acreedores, entre los cuales se destacaba el propio Estado. La intervención por otra parte hubiera cumplido un papel adicional, quizá más importante: comenzar a cambiar las reglas de juego en el opaco mercado agroexportador argentino, teniendo el gobierno una empresa testigo de porte con la cual intervenir en la compraventa de granos y en la determinación de los precios. En efecto, el peso de Vicentín no era nada menor: hacia 2019 se había convertido en la principal exportadora de granos de soja y sus derivados, con 7,4 millones de toneladas, el 16% del total (gráfico 2.11)

**Gráfico 2.11.** Principales exportadores de soja y sus derivados (pellets, harinas y aceite), participación en el total de toneladas exportadas, 2019-2020.



**Fuente:** elaboración propia en base a MAGyP

Sin embargo, ante ciertas movilizaciones (en especial, en la ciudad sede de la empresa), negativas por parte del juez interviniente y encuestas de opinión interesadas, el gobierno finalmente retrocedió, anuló su decreto y se retiró tempranamente de la pelea a fines del mes de julio, con lo que efectivamente se produjo lo que temían los considerandos del decreto: ante la crisis de Vicentín dieron un paso al frente los fenómenos de concentración y extranjerización del sector exportador de granos.<sup>41</sup> Esto se aprecia en el gráfico 2.11, donde se observa que Glencore ha sido la gran ganadora en el desguace de las actividades de Vicentín, y en el cuadro 2.9, que da cuenta del avance en el acaparamiento de los granos por parte de los principales operadores. Esto hablando de oleaginosas, que es donde operaba fundamentalmente Vicentín; en cereales -donde esta empresa explicaba un porcenta-

41 Un panorama histórico de este fenómeno en Fernando Romero, *El imperialismo y el agro pampeano*. Buenos Aires: CICCUS, 2015.

je menos importante del total exportado en 2019, el 5%- no se registra un salto en estos parámetros de concentración entre un año y otro.

**Cuadro 2.9.** Participación en la exportación de granos y sus derivados por parte de las principales empresas del sector. 2017-2020

Cúpula	Oleaginosas			
	2017	2018	2019	2020
Primeros 3 exportadores	42,1%	42,3%	39,5%	47,3%
Primeros 5 exportadores	63,6%	62,3%	59,4%	63,5%
Primeros 8 exportadores	88,9%	87,0%	81,9%	84,8%
	Cereales			
Primeros 3 exportadores	37,3%	47,9%	47,9%	47,4%
Primeros 5 exportadores	56,3%	67,6%	66,9%	67,1%
Primeros 8 exportadores	77,0%	82,6%	85,0%	85,8%

Fuente: elaboración propia en base a MAGyP

## 2.11. Conclusiones

A lo largo de estas páginas se ha pretendido realizar un análisis de la coyuntura económica de la agricultura argentina en estos años de pandemia. Por supuesto que la realidad es cambiante, con lo que el estudio deberá proyectarse hacia un futuro en el cual aparentemente los precios de los granos ya habrán dejado de ser tan altos como los que caracterizaron a la campaña 2020/21.

¿Y qué es lo que se puede afirmar ha acontecido en el período bajo análisis? Todo lo tiñe el aumento en los precios internacionales de los *commodities* agropecuarios. En un contexto ciertamente inflacionario a nivel mundial, la evolución de las cotizaciones de la soja, el maíz y el girasol (en menor medida, también la del trigo) ha superado por varios cuerpos al crecimiento de los precios del común de las manufacturas (incluyendo a aquellas que resultan ser los insumos principales para el cultivo: las relaciones insumo/producto han variado favorablemente para quien produce granos), generando un vuelco más que apreciable en las rentabilidades del sector, en especial en lo que toca a su componente rentístico. Rentas y ganancias que,

en efecto, se han multiplicado adicionalmente al calor de la devaluación del peso que (aunque hasta el momento sin saltos muy bruscos) ha continuado a buen paso durante el gobierno de Alberto Fernández. Mientras este desarrollo ha favorecido a los terratenientes y organizadores de la producción en su conjunto (enseguida se reparará, de acuerdo a la escala de cada uno), poco y nada ha “goteado” para los trabajadores rurales, a los que les han tocado en suerte salarios devaluados y corroídos por una inflación galopante: cada vez fueron necesarias menos toneladas de grano para cubrir estas modestas remuneraciones.

Los márgenes se incrementaron, pero la bonanza favoreció más al gran capital, que con las economías de escala que logra desarrollar obtuvo mejores tasas de rentabilidad. Márgenes más abultados que son la base del proceso de concentración productiva, al permitirle disputar con mayor holgura en el mercado de alquiler de campos, ofreciendo arriendos mayores que los que pueden pagar chacareros y demás PyMEs agrarias sin caer en quebrantos. En este plano, se pondera una medida progresiva, que fue la implementación de una segmentación fiscal en 2020, “devolviendo parte de lo cobrado en impuestos” a los productores de soja de menores dimensiones. Si bien es de lamentar que tal subsidio se haya instrumentado exclusivamente sobre la producción sojera (lo que es ciertamente un contrasentido), debe decirse también que el monto involucrado, pese a no ser determinante y poder anular las diferencias de ganancias, sí contribuyó a evitar márgenes capitalistas negativos sobre superficie alquilada por pequeños productores. Ahora bien, al margen de problemas en su implementación y cobro efectivo, el gran déficit del programa ha sido su discontinuidad. Probablemente por percibirse (por parte de las autoridades) que el crecimiento de los precios internacionales de los granos resulta incompatible con acciones de fomento, la medida no fue renovada para la última campaña. Hay aquí un error de concepto: en los buenos tiempos también la concentración avanza, no es un proceso que se verifique solamente en las crisis. La propuesta superadora es *profundizar* la segmentación, aumentando la presión tributaria a los grandes, y no decretar su abandono.

Finalmente, tampoco se avanzó de forma consecuente en el “caso Vicentín”: pese a una buena lectura inicial -con una propuesta que protegía los intereses de miles de acreedores pequeños y del Estado, evitaba una mayor concentración y extranjerización del complejo agroexportador y proveía a la sociedad en su conjunto de un instrumento que iluminaría un poco el muy oscuro proceso de formación de los precios de exportación-, el go-



bierno decidió retroceder, desencantando a propios y fortaleciendo las posiciones contrarias a una mayor soberanía sobre el principal flujo de divisas que conecta al país con el mundo.

Son, en fin, cuentas pendientes que deberán saldarse más temprano que tarde si se quiere avanzar hacia un funcionamiento de nuestro sector agropecuario que no acumule riquezas en una cúpula de agentes improductivos a la par que recompensa escasamente a los verdaderos generadores de sus riquezas, que no excluya a los chacareros que podrían estar dándole una fisonomía completamente diferente al tejido social rural (en lugar de este *desierto verde* que se está configurando) y que se inserte en el mundo de una forma soberana.

## Capítulo 3

### V de Vacuna: carne, exportaciones y pandemia sobre la mesa argentina

Bruno Capdevielle

#### 3.1. Introducción

Sería difícil contestar si Argentina es más conocida por ser un gran productor de carne o por ser el país del asado. Esta pregunta, que pone a pelear a las vacas con la parrilla, volvió a las primeras planas en la pandemia y abre un debate que ni Google se atreve a contestar. Si la realidad nos apura podemos decir que, en principio, ambas respuestas son correctas: producimos y consumimos mucha carne vacuna. Desde el *mata-hambre* del gaucho a la faldita de obra, pasando por el vacío en Navidad, el consumo popular de carne bovina en nuestro país tiene el mismo grado de importancia que las millones de vacas, terneros y novillos que han dado escena a la pampa argentina. Sin embargo, a este panorama resta integrar un tercer punto, la carne argentina en “el mundo”, ese que antes se reducía centralmente Inglaterra y ahora parece acotarse a China. Esta tríada, que ha mostrado múltiples formas y sentidos desde que llegó el primer barco frigorífico, tomó gravitación y volvió a tensionarse en el marco actual de COVID-19, reorganización geopolítica, escasez de divisas, polémicas en torno las formas de producción y el déficit alimentario nacional. Partiendo de esta tríada, producción interna-consumo local-exportaciones, y considerando su relevancia histórica nacional, es que nos preguntamos en este capítulo qué

pasó con la ganadería bovina y la demanda de carne vacuna en las últimas décadas, haciendo foco en el período pandémico.

En nuestro recorrido iremos de lo general a lo particular en el análisis. Como punto de partida para ello pondremos sobre la mesa la relación entre demanda y producción bovina con el PBI, de forma de cristalizar vinculaciones estructurales entre estas variables. Desde este panorama, y en segundo lugar, profundizaremos en la composición de la demanda de carne bovina, diferenciando mercado interno y exportaciones. En tercer lugar, sobre un breve marco histórico, analizaremos la importancia del sector ganadero en las exportaciones argentinas en el siglo XXI. En cuarto y quinto lugar, se estudiará la dinámica de las exportaciones y de los precios de la hacienda de 2018 a esta parte, poniendo en debate el alcance y la temporalidad donde se dan las medidas tomadas por el gobierno de Alberto Fernández. Por último, considerando estos cinco puntos nos propusimos abrir una de las dimensiones de polémica alrededor de los precios de la carne y las exportaciones: la concentración territorial y económica de la cadena cárnica. En los apartados de este punto profundizaremos en las formas y grados de concentración en la producción primaria, la intermediación, el procesamiento y la comercialización, en relación a la formación de precios. En conjunto, este capítulo recorre la actualidad y la historia reciente del desarrollo ganadero, enfocado en la demanda y los debates alrededor de dónde y quienes comen la carne argentina.

### **3.2. Ciclo económico local y las variables ganaderas: ¿Juntos a la par?**

Uno de los grandes *slogans* replicados desde las usinas del agronegocio es la relación entre el crecimiento económico y la producción agropecuaria; pero no sólo de la producción, sino en particular de la exportación. Este juego discursivo, que asocia linealmente las variables, es el que queremos revisar aquí.

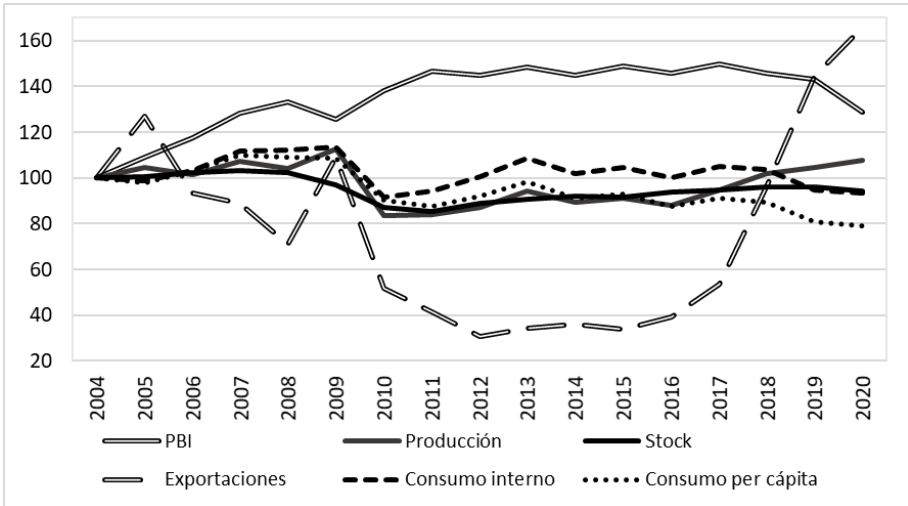
El gráfico 3.1 muestra el escenario de los últimos años. En él podemos ver las trayectorias del PBI,<sup>42</sup> el stock bovino, la producción de carne, las exportaciones cárnicas y el consumo interno total y per cápita de carne bovina.

---

42 PBI a precios constantes 2004.

A simple vista, si tomamos el inicio y el final de la serie, aislando las trayectorias, sólo el PBI y las exportaciones crecieron de forma considerable. A la vez, en términos de comportamiento y variabilidad, el stock, la producción y la demanda interna total se encuentran estables, sosteniéndose o estancándose, según cómo las evaluemos.<sup>43</sup>

**Gráfico 3.1.** Evolución de índices de PBI, producción y comercialización de carne bovina argentina (100=2004), 2004-2020.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC, IPCVA y SENASA.

Hilando más fino y bajo esta multiplicidad de variables se desatacan algunos aspectos. En primer lugar, el comportamiento del PBI y el consumo interno total se movieron de manera similar en la serie, salvo el ciclo 2009/10 donde se dio la liquidación bovina más grande de las últimas 3 décadas -de

43 Si evaluamos a la ganadería como sector aislado podríamos decir que nada cambió y la producción se encuentra estancada con el mercado interno. Si lo consideramos integralmente, en el marco de la expansión agrícola-sojera y la pérdida espacio disponible para la producción, la ganadería más que estancarse se sostuvo y transformó en el marco de la aguda competencia por el uso de la tierra.

alrededor de unas 10 millones de cabezas- y el mercado interno baja un escalón que no volverá a subir. En segundo lugar, el stock y la producción replican el sentido de las variaciones del mercado interno, pero con algunas rupturas: la más clara se da entre 2017 y 2020, donde las ventas externas traccionan ese desvío. En tercer lugar, la inestabilidad de las exportaciones está signada por las intervenciones sobre la comercialización externa realizadas a partir de 2005, durante la etapa kirchnerista. Desde dicho año, las exportaciones tienden a reducirse y estancarse en el ciclo 2010-2016, para después despegar a partir de 2017. Por último, que la única variable que muestra una contundente tendencia a la caída es el consumo de kilos por habitante por año (consumo per cápita).

Retomado el foco global, vemos que la gran variabilidad de las exportaciones de carne bovina frente a la estabilidad que muestran las otras variables nos da una pista sobre la reducida influencia que han tenido las primeras en relación a la producción y el consumo de forma general. De forma análoga, pero invirtiendo el argumento, si las exportaciones tuviesen una relevancia predominante, sus variaciones habrían modificado significativamente la producción, el consumo y hasta el mismo PBI. En nuestro siglo, el porcentaje del producto interno que representa la ganadería en su etapa primaria en 2020 fue de 1,9% del total y el 20% del PBI Agropecuario.<sup>44</sup> Desde este punto, lo que emerge es que el sector, más que una locomotora es un vagón que marcha al ritmo del crecimiento interno. Bajo este panorama, integrando el desarrollo ganadero en la estructura económica nacional, encontramos una relativa independencia de las exportaciones respecto del PBI y la producción de carne. La contracara de esto es la estrecha relación que durante este siglo tiene el devenir ganadero con la trayectoria del consumo interno. De forma de profundizar en este escenario revisaremos a continuación la evolución de la composición de la demanda.

### **.3. El debate sobre la demanda: ¿dónde va la carne en el siglo XXI?**

Planteado el escenario histórico reciente nos proponemos analizar cuánto de la carne vacuna argentina comimos nosotros o cuánta se fue afuera. Este interrogante que parece simple guarda en principio una pregunta his-

---

<sup>44</sup> PBI Agropecuario (Agricultura, ganadería, caza y silvicultura) en 2020 representó el 9,5% del PBI total.

tórica. Es decir, no es lo mismo preguntarnos para dónde va la carne en el marco del inicio del frigorífico y el predominio inglés, que en la era de internet y la emergencia de la China potencia. Esta perspectiva es necesaria toda vez que tiende a desnaturalizar los marcos y tener en cuenta las características contemporáneas donde se disputa la cuestión de la carne.<sup>45</sup> Para nuestro caso, lo que interesa resaltar es, por un lado, la ya tradicional imposibilidad de exportar carne a EE.UU. y las restricciones todavía vigentes sobre el mercado europeo. Por otro, la emergencia de China como palanca de la demanda global de carnes. Este país se posicionó como principal comprador de carne bovina a nivel mundial a partir de triplicar el volumen importado entre 2015 y 2019.<sup>46</sup> En este sentido, además de ser un jugador importante en el comercio de granos y oleaginosas, el gigante oriental no sólo aumentó el consumo bovinos sino el de todas las carnes, dando cuenta de haber dado un giro estratégico en pos de ser una verdadera aspiradora de carnes. Para nuestro país, según datos del IPCVA, China representa en lo que va del 2021 el 74% de las exportaciones de carne vacuna, porcentaje que se viene sosteniendo hace por lo menos 3 años.<sup>47</sup> Este rol en relación a nuestro país parece replicar la dinámica de complementariedad subordinada otrora tenida con Inglaterra. La carne, bajo esta demanda concentrada, se suma en este vínculo a la venta de oleaginosas y aceites, la asistencia financiera dada por los *swaps* y el desarrollo de infraestructura y la más reciente provisión de las vacunas.

Considerando este marco internacional volvemos a la pista del apartado anterior, las trayectorias similares entre el PBI, la producción y el consumo interno, para adentrarnos en la composición de la demanda cárnica contemporánea. Como vemos en el gráfico siguiente, en los 20 años que van del siglo XXI, el mercado interno consumió siempre más del 70% de la producción de carne bovina. Esta participación de la demanda local no

---

45 Entre estas podemos notar los cambios en la demanda mundial de carne, las tecnologías utilizadas en la producción y comercialización mundial, los controles arancelarios y sanitarios, la forma de inserción del país a nivel comercial, las alianzas geopolíticas, el rol de los sectores dominantes, entre otros.

46 CFI, *Mercado de carne bovina en China*, 2020; y MAGyP, *Estudio exploratorio del mercado de Carnes de China*, septiembre de 2019.

47 A modo comparativo, es interesante marcar que en Uruguay los envíos externos de carne a China representan el 64% en lo que va de 2021, un 10% menos de lo que se observa en nuestro país. INAC, *Exportaciones. Informe Semanal*. Montevideo, Instituto Nacional de las Carnes, Octubre de 2021, disponible en <https://www.inac.uy/innovaportal/file/18791/1/exportaciones-por-destino-23-10-2021.pdf>.

es nueva, sino que el destino local representa *como mínimo* el 70% desde la segunda mitad de la década de 1930. La contracara de este predominio interno se grafica a la vez en que la última vez que las exportaciones fueron mayoritarias fue promediando la década del '20 del siglo pasado, hace casi 100 años.<sup>48</sup> En este sentido, con posterioridad al auge exportador, algunos autores relacionan el proceso industrializador y este descenso exportador con el estancamiento productivo del sector agropecuario.<sup>49</sup> Sin embargo, Arceo marca un contrapunto a partir de mostrar un relación positiva entre la producción ganadera y el consumo interno al analizar la segunda parte de la industrialización sustitutiva. El autor muestra que entre 1958 y 1977 el *stock* bovino tiene el período mayor crecimiento de la historia.<sup>50</sup> Desde este punto, será la política económica y la reforma financiera impulsadas por la última dictadura cívico-militar y Martínez de Hoz la que inaugurará la decadencia ganadera y la liquidación de bovinos más grande de nuestra historia, que se extenderá hasta el final de los '80.

Ahora bien, entrando en la historia reciente, y considerando la centralidad estructural del mercado interno, vayamos al gráfico 3.2. En el mismo se observan con líneas las participaciones relativas de cada demanda -interna y externa- y en áreas las cantidades de estas. Los datos revelan que en las dos décadas transcurridas (2000-2020) el mercado interno representó en promedio el 86% y las exportaciones el 14% restante. En cantidades, el primero contabiliza una media cercana a los 2 millones y medio de toneladas y las segundas 425 mil. Afirmando la tendencia mercado internista, durante el siglo XXI lo consumido localmente fue más de 5 veces lo exportado.

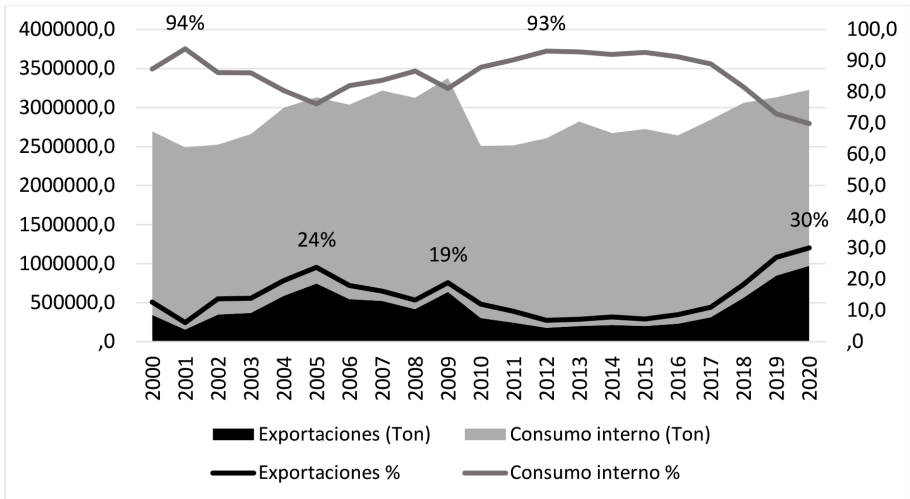
---

48 Eduardo Azcuy Ameghino, *La carne vacuna argentina: Historia, actualidad y problemas de una agroindustria tradicional*. Buenos Aires, Imago Mundi, 2007.

49 Roy Hora, "La evolución del sector agroexportador argentino en el largo plazo, 1880-2010". En *Historia agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 58, 2012; José Pizarro, "La evolución de la producción agropecuaria pampeana en la segunda mitad del siglo XX". En *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 18, 2003.

50 Según Arceo, este período contabiliza un 2,08% de incremento anual acumulado en las existencias bovinas, superando el dado en el propio período agroexportador. Específicamente, el *stock* paso de poco más de 41 millones de cabezas bovinas en 1958 más de 61 millones en 1977. Nicolás Arceo, "La evolución del ciclo ganadero argentino en la segunda fase del modelo sustitutivo de importaciones". En *América Latina en la historia económica*, 24 (3), 2017.

**Gráfico 3.2.** Evolución de exportaciones y consumo local de carne bovina, en cantidad y participación en la producción, 2000-2020.



Fuente: elaboración propia en base a IPCVA e INDEC.

En términos más precisos, podemos llamar la atención sobre 5 puntos. En primer lugar, el mínimo absoluto y relativo de la exportaciones se dio en 2001 a partir del brote de aftosa. En segundo lugar, la caída en la oferta de 2009/10 afecta en términos absolutos a ambos tipos de demanda. En la salida de esta fase de liquidación del ciclo, la composición del destino final se centraliza aún más en el mercado interno, retornando cerca de los picos máximos de la historia. En tercer lugar, el quiebre en 2005 de la expansión exportadora estuvo dado por la restricción puesta por el gobierno de turno en el marco de la recomposición económica local.<sup>51</sup> En cuarto lugar, en el gráfico se observa un relativo sostenimiento en las cantidades del mercado local como un todo; sin embargo, no se visualiza la caída del consumo per cápita de carne vacuna que sí notamos anteriormente. En este sentido, globalmente se mueve alrededor de las 2 millones y medio de toneladas a la vez

51 Para profundizar el proceso y los hechos de 2005 se recomienda leer a Eduardo Azcuy Ameghino, *La carne vacuna argentina...*



que pasa de 64 kg/hab/año en el 2000 a 50 kg/hab/año en 2020, con un pico intermedio de 69 kg/hab/año en 2007.<sup>52</sup> Por último, a partir de 2016 las exportaciones comienzan a crecer sostenidamente, pasando de 230.000 toneladas anuales a más de 900.000 en 2020, alcanzando una participación cercana al 30%.

Recapitulando parcialmente encontramos que el escenario de la historia reciente presenta un sector ganadero que tiene como centro económico y de reproducción el mercado interno. Esta centralidad no se acota a la historia reciente, sino que hace casi 90 años que el mercado local predomina ampliamente en la demanda. En este sentido, más allá de las restricciones al mercado externo dadas por las barreras sanitarias y las restricciones a la ventas tomadas por el gobierno Kirchnerista, la ganadería bovina pudo sostenerse en el marco de la expansión agrícola en base al piso de demanda que pone la mesa argentina. Esto resulta fundamental, ya que subestimar y rechazar el rol de la demanda local, que cae per cápita pero se mantiene en el total, en pos de una ciega “inserción en el mundo” puede tener para el sector consecuencias que aún ni siquiera están sobre el tapete.

### 3.3.1. Carne, leche y cuero en dólares: la ganadería bovina en las exportaciones

El inicio de la segunda mitad del siglo XX, en pleno desarrollo de la industrialización sustitutiva, los datos existentes muestran que las exportaciones ganaderas todavía representaban el 50% del total envíos externos y la carne vacuna el 25%. Esta relevancia que marca el peso de la ganadería, y su cúpula, en la restricción externa se mantendrá por lo menos hasta inicios de los años '70.<sup>53</sup> En el cuadro siguiente es posible ver cómo en dos décadas se reduce a un tercio la relevancia de los productos ganaderos y la carne vacuna en los envíos externos.

---

52 En lo que va de 2021, se alcanzó el mínimo histórico de consumo per cápita de carne bovina, 45 kg/hab/año.

53 Eduardo Azcuy Ameghino, *La carne vacuna argentina...*

**Cuadro 3.1.** Participación de productos ganaderos y carne vacuna en exportaciones totales de Argentina según decenios, en porcentajes. 1960/1989

Periodo	1960/69	1970/79	1980/89
Productos ganaderos	45%	29%	15%
Carne vacuna	21%	14%	7%

**Fuente:** elaboración propia en base a Azcuy Ameghino, "La carne vacuna argentina".

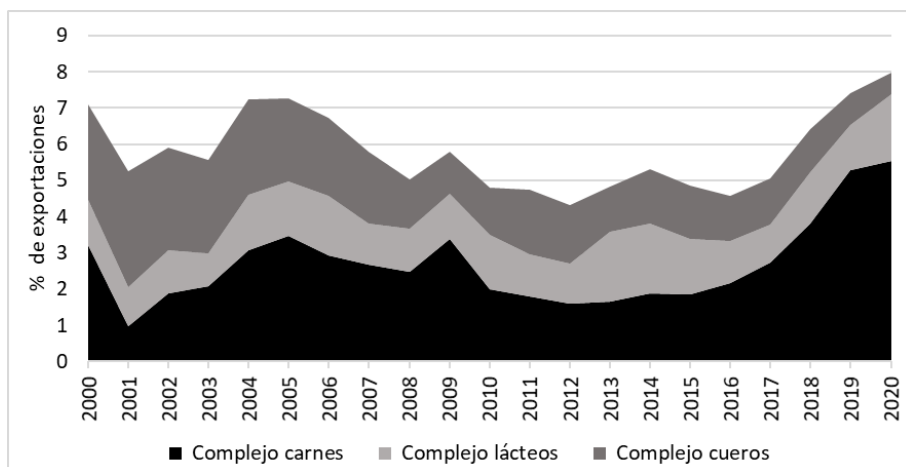
Si bien existen múltiples causas de esta retracción, todas se encuentran vinculadas integralmente a dos procesos. Por un lado, a la reducción de Inglaterra como importador de carnes argentinas y la implementación en 1969 de la Política Agraria Común (PAC) europea, que se proponía el autoabastecimiento y la colocación de aranceles. La integración inglesa a la Comunidad Europea en 1973 hace que estos lineamientos sean incorporados por el principal mercado destinatario de carnes argentinas.<sup>54</sup> Este cambio da la puntada final a la centralidad de Inglaterra como país importador de carne vacuna, pasando de representar el 77% de la demanda mundial antes de la II Guerra a concentrar el 10% en la década del setenta.<sup>55</sup> Por otro, a la generación de mercados con y sin aftosa, quedando Argentina en el primero, de menor dinamismo y precios. En ambos fenómenos, el cambio no se debió a una decisión soberana, sino a la exclusión de nuestro país del comercio de carne por parte de terceros países. Este punto es crucial para reflexionar sobre el actual escenario construido alrededor de la demanda china. Es decir, con tal grado de concentración de mercado, no resultan neutrales las características que presenta China en términos de planificación y control estatal.

Ya en la antesala del presente siglo, en la década del '90, se rompe el piso de dos dígitos y las exportaciones ganaderas pasan a representar menos del 10% del valor exportado, tocando un piso de 5% en 2001. Es en este año donde los envíos externos de carne llegan a su mínimo histórico, 1%. Esto puede verse en el inicio del gráfico 3.3, en el que se exponen los últimos 20 años y diferenciamos la evolución de la carne, la leche y el cuero.

54 La Cuota Hilton a la que tiene derecho Argentina es resultado del conflicto comercial surgido desde las medidas tomadas por Europa en el momento citado.

55 Nicolás Arceo, *La evolución del ciclo ganadero argentino en la segunda fase del modelo sustitutivo de importaciones...*

**Gráfico 3.3.** Participación de las exportaciones ganaderas y sus complejos productivos en total exportador, 2000-2020.



**Fuente:** elaboración propia en base a INDEC.

A nivel sectorial, desde 2001 el sector crece hasta 2004, para después caer tres años y estabilizarse hasta 2016. En el tramo final de la serie se abre un nuevo proceso de crecimiento de exportaciones del complejo ganadero que casi alcanza el 8% en 2020, superando al sector automotriz y quedando como tercer sector exportador.<sup>56</sup>

En cuanto a la carne, desde el 1% en el marco de aquel brote aftósico, comienza una recuperación que dura hasta 2005 y llega a una participación del 3,5%. Es en ese momento donde el gobierno que tenía a Néstor Kirchner a la cabeza decide restringir las exportaciones de carne por el crecimiento de la inflación doméstica. A partir de ese año y hasta 2012/13 los envíos cárnicos tendieron a reducir su peso en el total, llegando al mínimo de 1,6%. Posteriormente en la serie, la carne crece al interior del sector y del total, alcanzando a representar el 5,5% del total exportado.

<sup>56</sup> Según datos de INDEC, la suma de los sectores cerealeros y oleaginosos suman el 44% de las exportaciones en 2020.

Quitando el foco de la carne, las exportaciones lácteas y de cuero mostraron su propia dinámica. En este sentido, se observa claramente el deterioro del complejo de cueros, que disminuyó significativamente su participación en 25 años, pasando del 5% al 0,5% del total de envíos externos<sup>57</sup>. En cuanto al sector lácteo, su rol se sostuvo relativamente en este siglo, oscilando alrededor del 1,3% del total de exportaciones.

Parados en los números de 2020, la escena aparenta mostrar una reincorporación de la ganadería bovina al podio exportador. Sin embargo, debemos poner sobre la mesa el contexto pandémico. Es decir, los sectores que superó la ganadería en 2020, como el complejo minero-metalífero, el petrolero-petroquímico y el automotriz, redujeron sus exportaciones en 2019 y 2020 entre un 20 y 40%, mientras el sector aquí tratado las incrementó. En esta línea, si revisamos el primer semestre de 2021, donde la restricción a la exportaciones cárnicas aún no había jugado un rol central, la ganadería volvió a bajar del podio, posicionándose detrás del sector automotriz y a la par de los otros dos nombrados en torno al 6% del total, cada uno. De esta manera, si bien en 2020 hubo un incremento absoluto de las exportaciones, el posicionamiento y aumento relativo al interior de la composición de exportaciones totales dista de ser estable. De forma simple, en 2020 la carne entró en el podio exportador más por la caída exportadora de otros sectores producida por las restricciones nacionales e internacionales ligadas a la pandemia que por su crecimiento autónomo. Esto toma mayor tenor si retomamos lo visto en el capítulo 2, donde vemos que el impacto del COVID-19 sobre la economía china, y su demanda importadora de alimentos, se acotó sólo al primer cuatrimestre de 2020.

Saliendo un poco de los números, y mirando las tendencias expresadas en el gráfico 3.3, vemos que en este siglo hay dos períodos (2001-2005 y 2015-2020) de crecimiento acelerado de las exportaciones del complejo ganadero motorizado por la carne. En ambos casos, el despegue exportador (ligado a la expansión de los precios y las cantidades del mercado externo) llevó a que en 2005 y 2021 se tomen medidas de control y restricción exportadora. Estas medidas se anexaron a las retenciones ya existentes y se centraron en controlar las cantidades exportadas como forma de reducir el incremento del precio interno de la carne y morigerar la competencia interno-externo. Es interesante en este sentido reflexionar en cómo una mercancía

---

57 La decadencia de la comercialización y exportaciones del cuero no es una variable menor ya que representa unos de los principales subproductos del procesamiento y la industria.

-o un set de mercancías- con un peso minoritario en la exportaciones totales, juega un rol central en torno a la dinámica social y económica, ya sea por la presión sobre el índice de precios o por sus características culturales.

Presentado así, pueden buscarse analogías entre uno y otro período. Sin embargo, la mayor diferencia a considerar es que la presión sobre los precios vista en la actualidad se da en un marco de recesión y crisis económica profunda y no de recuperación como en 2005. En este sentido, y como ya lo notamos con el mínimo de consumo por habitante, sería esperable que la demanda de carne a nivel local tienda a incrementarse (o por lo menos deje de caer) si la actividad económica se recompone de la crisis en el poder adquisitivo del salario iniciada en el período macrista y profundizada durante el gobierno actual.

Ensayando una síntesis del apartado, desde los años '70 las exportaciones de carne dejan de ser centrales en la balanza comercial argentina. Como ya fue estudiado, esto se debió más a la exclusión vía barreras arancelarias y paraarancelarias de los países compradores que una decisión soberana, dejando entrever la relativa dependencia que estos vínculos comerciales implicaban. En este marco, la ganadería y la carne en franco descenso exportador llegan a niveles de un dígito en la década del '90. Ya en nuestro siglo, la intervención estatal pondrá un tope al repunte iniciado post 2001 y abrirá un proceso de estancamiento que durará hasta 2016. Desde este último año, las exportaciones ganaderas crecerán en el ranking sectorial exportador llegando al 8% del total y al *top 3* en 2020. Con esos valores que parecen mostrar el nuevo aire de la ganadería analizamos las exportaciones de 2021 y vimos que este posicionamiento relativo del sector estaba sobrestimado por la circunstancia de la pandemia y el descenso de otros rubros que tras su normalización hicieron retroceder a la ganadería y compartir el cuarto puesto con dos sectores más.

### 3.3.2. Exportaciones y pandemia: el boom, el "cepo" y la restricción a medias

Como observamos, desde 2016 hasta inicios de este año el peso de las exportaciones de carne en la demanda global y en el total de exportaciones ha crecido de forma considerable, dejando entrever un cambio que no es sólo cuantitativo sino también cualitativo. Esta última modificación no estuvo dada sólo por la política de apertura comercial del macrismo sino cen-

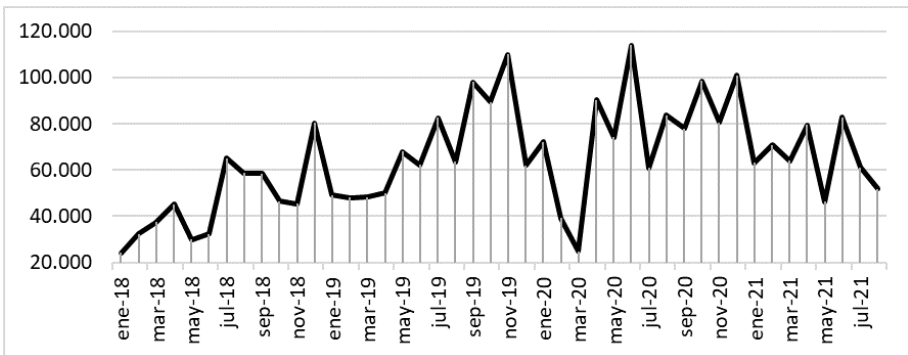
tralmente por la emergencia expuesta de China, que acapara en los últimos años 3 de cada 4 kilos de carne argentina enviados al exterior.

Partiendo de 2018, donde el peso de la exportaciones ya se acerca al 20% de la demanda total, acercamos la lupa a la evolución de las exportaciones mensuales y nos aproximarnos al conflicto todavía en curso alrededor de las exportaciones y el precio de la carne.

Como puede verse en el gráfico siguiente, la senda de expansión exportadora de los últimos años sólo se frenó en el inicio de la pandemia, allá por marzo-abril de 2020. Este crecimiento con cierto grado de volatilidad supera en noviembre de 2019 las 100.000 toneladas de res con hueso (r/h). Meses después de este pico, el inicio de la pandemia producirá un descenso de los envíos externos que hace retroceder en pocos meses lo acumulado. Sin embargo, un punto curioso es que el piso pandémico de marzo de 2020 no llegó a ser menor que lo exportado a inicios de 2018. Esto certifica que ni la pandemia modificó el avance exportador motorizado por China.

Como vimos en el capítulo anterior, el retiro del país asiático fue breve, haciendo que su demanda de granos y también de carne repunte con rapidez. Esto tuvo su correlato en el nuevo récord exportador dado en junio de 2020, el valor más alto de toda la serie. Es decir, en medio de la pandemia, los envíos externos vuelven a superar las cien mil toneladas mensuales y llegan a representar en ese mes el 42% de la producción.

**Gráfico 3.4.** Exportaciones mensuales de carne bovina, toneladas de res con hueso, enero 2018-agosto 2021.



Fuente: elaboración propia en base a CICCRA.

En la transición entre julio de 2020 y junio de 2021 el volumen exportado se mueve alrededor de las 80 mil toneladas mensuales, representando en promedio un valor similar al anual, el 29% de la oferta de carne. Así, transcurridos los primeros meses de 2021, y en la previa de la “segunda ola” de COVID-19, esta tendencia repunta. En paralelo a esta trayectoria, y adelantando lo que veremos a continuación, se da desde mediados de 2020 una aceleración del incremento de los precios locales de la hacienda y de la carne que tiene un segundo aire en el inicio de 2021. Bajo estas circunstancias, en mayo el gobierno vincula el incremento de precios internos de la carne con el crecimiento absoluto y relativo de las exportaciones bovinas y anuncia el cierre de las mismas por 30 días. Luego de la comunicación sin demasiadas especificaciones se excluye a la cuota Hilton y se enfoca la restricción en los embarques a China. Esta medida desencadenó críticas, allanamientos a frigoríficos y debates televisivos varios. Dichas circunstancias, donde se da el anuncio del primer control exportador, coinciden con el endurecimiento temporal de las restricciones a la circulación en pleno auge de la “segunda ola” de COVID-19 vivida en el país, donde se llegó a superar los 40 mil contagios por día.

Pasado el mes de cierre *total*, el gobierno habilita la exportación del 50% de lo exportado en 2020, pero mantiene el cierre total para la media res completa y algunos cortes parrilleros hasta agosto, para luego extenderlo dos meses más.<sup>58</sup> Al respecto, cabe decir que, si observamos detenidamente la serie, el llamado *cepo a la carne* calculado sobre lo exportado en 2020 significa más que lo exportado en 2018, donde los envíos a China ya eran importantes vistos en clave histórica. En este sentido, aún con las restricciones tomadas, el volumen de exportaciones de carne acumulada en los primeros 8 meses del año es mayor en 2021 que en 2019 y 2018.

Considerando esto, el cupo de 50% que rigió entre julio y septiembre fijado en relación a 2020 no tuvo en términos históricos un alcance que signifique la “destrucción del sector”. Es decir, además de que esto no es posible por el grado de centralidad que tuvo y tiene el mercado interno, lo que ve-

---

58 La sucesión de hechos con mayor profundidad puede consultarse en Bruno Capdevielle, “Los tiempos de las vacas, los chinos y las viejas mañas: una aproximación al precio de la carne abriendo la coyuntura”. En *El precio de los alimentos: dinámicas globales y soluciones locales*, de Fernando González, Patricio Vértiz, y José Seoane. Tricontinental, Buenos Aires, 2021. Disponible en [https://thetricontinental.org/wp-content/uploads/2021/10/20211029\\_Colectivo-Socioambiental\\_Alimentos\\_Web-1.pdf](https://thetricontinental.org/wp-content/uploads/2021/10/20211029_Colectivo-Socioambiental_Alimentos_Web-1.pdf).

mos es que, con restricciones y todo, *2021 cerrará como uno de los años con mayor exportaciones del siglo XXI.*

Ahora bien, remarcando que los niveles exportados se sostuvieron en volúmenes altos históricamente, lo que sí implicaron las medidas fue un corte a la tendencia creciente del peso relativo y la cantidad enviada al exterior. En este sentido, las críticas a la medidas pueden tener varias vertientes. Por un lado, una base objetiva donde se destaca a nivel sectorial la necesidad de contar con una planificación productiva en un proceso que dura en total tres años si consideramos un productor de ciclo completo. Esto hace que, más allá de la política específica, la producción ganadera en un marco capitalista necesita definiciones de políticas no eclécticas. Es decir, el problema quizás no sea tanto la medida sino la inestabilidad en relación a la política sectorial. A esto se agrega que la restricción a la vaca de descarte, o *vaca china*, pegó específicamente en el segmento de criadores, que en los últimos años encontraron un mercado que incrementó sus ingresos demandando una categoría que en el mercado local no tiene dinamismo. Este último aspecto, con cambio de ministro de Agricultura de por medio, fue flexibilizado en el mes de octubre, habilitándose hasta fin de año un cupo de 140.000 vacas de baja categoría hacia China.<sup>59</sup> Por otro lado, una serie de críticas realizadas desde posiciones opuestas política e ideológicamente al gobierno en un contexto de crisis económica y elecciones. En este sentido, para hallar salidas razonables, lo más sensato y a la vez difícil sería separar la paja del trigo teniendo en cuenta, a la vez, que toda medida económica de este tipo implica una posición y un proyecto político.<sup>60</sup>

Tenemos entonces que desde 2018 a esta parte las exportaciones vistas por volumen y por mes tienen una tendencia creciente. En el medio, dos picos en noviembre de 2019 y junio de 2020 que llevaron a las toneladas exportadas por encima de las 100.000 y a los envíos externos mensuales a representar más del 40% de la producción. Entre estos techos, un caída abrupta

---

59 Estas categorías de vacas liberadas (D-regular y E-inferior), popularizada como la *vaca china*, son el descarte del proceso de cría y representan una parte relevante del ingreso de los criadores bovinos. Asimismo, estas categorías no se consumen internamente, salvo para salchichas y carnes cocidas.

60 Las políticas relacionadas al comercio exterior de carne tienen una larga trayectoria en Argentina. Desde pactos entreguista, como el Roca-Runciman, hasta vedas de venta en el mercado local, pasando por cupos. Este derrotero ha sido profundizado por diferentes autores como Horacio Giberti en *Historia económica de la ganadería argentina*, HYS-PAMERICA, Buenos Aires, 1985; Azcuy Ameghino en *La carne vacuna argentina...*; y Teresa Raccolin, María Inés Fernández, Horacio Gaggero y Hugo Quinterro, *Las penas y las vaquitas*. Teseo, Buenos Aires, 2012.



por el inicio de la pandemia de COVID-19 que, sin embargo, tuvo su piso en valores mayores al mínimo de 2018. Es decir, la pandemia no hizo retroceder la tendencia exportadora. Entre el fin de 2020 e inicios de 2021 el volumen se estabilizó hasta la segunda ola local y las restricciones tomadas por el gobierno de Alberto Fernández. En este sentido, marcamos que el *cepo* puesto en base al 50% de lo exportado en 2020 significó un corte al ascenso de la exportaciones, pero mantuvo volúmenes similares, o superiores según el mes, a los de 2018 y 2019. De otra forma, al poner la restricción en relación a un año récord, más que la ruina de la ganadería impuso un límite al crecimiento exportador. Para seguir desentrañando estos sucesos y dar mayor consistencia resta, sin embargo, revisar los precios. A eso nos dedicaremos en el próximo acápite.

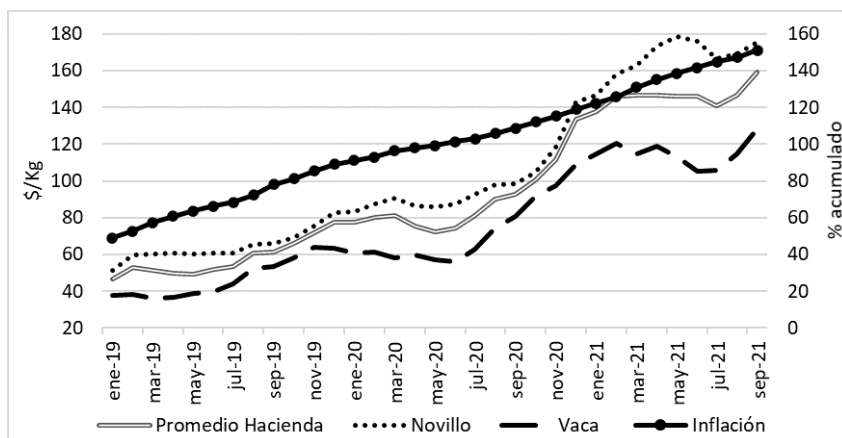
### 3.3.3. El garrón caro: Precios, inflación y competencia por cantidades.

No podemos saber qué habría pasado si al incremento exportador no le hubiese seguido un incremento de los precios. Replicando el análisis mensual desde 2018, nos interesa poner en juego en el gráfico 3.5 la trayectoria de los precios de la hacienda y la inflación acumulada.<sup>61</sup> Esto nos permitió integrar lo que ya analizamos con la dinámica de precios. Ahora bien, si vamos al gráfico podemos ver que la inflación tiene un ritmo relativamente constante, mientras los precios de la hacienda se estancan y aceleran según las etapas.

---

61 Para esta última, se partió del valor interanual de enero 2018 y se fue sumando la inflación mensual hasta septiembre de 2021.

**Gráfico 3.5.** Evolución mensual de precios hacienda en pie (\$/kg) e inflación acumulada, enero 2019-septiembre 2021.



Fuente: elaboración propia en base a CICCRA e INDEC

Si comparamos las variaciones entre el inicio y el final de la serie tomada encontramos que el promedio de las categorías bovinas creció un 570%, el novillo 595% y la vaca 613%, mientras la inflación acumulada fue de 662%. De esto surge que los precios de la hacienda crecieron menos que la inflación de 2018 a este tiempo (septiembre). Sin embargo, este resultado, como se ve claramente en el gráfico, no fue lineal. En este sentido, la mayor distancia relativa y el retraso en términos de precios reales más grande se dio en mayo de 2020, en pleno auge de restricciones a la circulación. En ese momento, comparado con enero de 2018, los precios de la hacienda habían crecido 250% mientras la inflación acumulada era de 458%.

La cara inversa de esta diferencia se da entre enero y marzo de 2021, donde la aceleración de los precios dada desde el julio anterior lleva a que la variación en valor de la vaca supere la inflación acumulada<sup>62</sup> y en marzo/abril el crecimiento comprado del precio del novillo empate virtualmente la inflación acumulada.<sup>63</sup> En este sentido, no sólo se incrementa de forma acelerada el precio de la vaca, el novillo, el índice total de hacienda; sino que también lo hace el de la carne en mostrador. A modo de ejemplo, según el IPC abierto del INDEC, de noviembre a diciembre de 2020 la carne pica-

62 Entre enero de 2018 y febrero de 2021, la vaca promedio aumentó 578% y la inflación acumulada fue de 562%.

63 Entre enero de 2018 y abril de 2021, el incremento del precio del kilo vivo de novillo fue de 605% y la inflación acumulada de 612%.

da en GBA aumentó un 11% y la categoría *Carnes y derivados* lo hizo un 13%. Este incremento se dio mientras el valor de la hacienda creció un 20% intermensual. Asimismo, de febrero a marzo de este año, la carne picada aumenta 8,5% y la casilla de carnes un 6,8%. Es sobre esta base de recuperación en términos reales del precio de la hacienda donde se toman las medidas que restringen las exportaciones.

Con posterioridad este repunte y rigiendo la restricción exportadora los precios de la hacienda se estancan y caen en términos nominales, fenómeno extraño en un marco inflacionario. Lo que más va a descender será la vaca, que entre mayo y junio pierde 7% del precio. Por su parte, según datos del INDEC, en el mostrador la carne picada bajó entre julio y agosto un 3,5%. Pasado el cierre total de sexto mes y avanzando la flexibilización, el crecimiento de los precios retoma la senda alcista alcanzando un aumento mensual de 8% promedio entre categorías, que fue protagonizado por el aumento del 11% de la vacas.

De esta manera, si analizamos el devenir del precio de la hacienda en relación a la inflación tenemos que la primer ola marcó el mayor retraso real en los precios del kilo vivo y la segunda ola marcó lo opuesto. En el medio se operó un crecimiento acelerado de los precios bovinos que impactaron no sólo en el precio de la carne sino también en el IPC. Con los valores en la mano vemos que, ya sea por contingencia o previsión, la restricción a la exportaciones no se da en el momento donde la variación nominal del precio de la hacienda y la carne es mayor, sino en el período donde el expansión acumulada tiende a superar a la inflación y el precio real de la hacienda crece. En estos términos la restricción hizo que el incremento se desacelere por unos meses y la hacienda pierda posiciones en términos reales, siendo la vaca la categoría que reduce más su precio. Sin embargo, flexibilizado el *cepo a la carne*, los precios retomaron el rumbo alcista. El interrogante actual es si esto continuará y se debe al escenario de recuperación económica local y encuentros sociales postpandemia o a la misma flexibilización. En otras palabras, si es por presión del consumo local o de la demanda externa en el marco de crecimiento inflacionario general.

Ahora, saliendo de la coyuntura de precios e integrando el escenario de las exportaciones con el de los precios internos notamos algunos aspectos. Por un lado, que el aumento de los precios se da en el marco de una suba de las exportaciones y caída del consumo interno per cápita y total, por lo que es descartada la idea de que la inflación cárnica provenga de una elevada presión de la demanda local, que aún se encuentra sumergida en una

crisis económica fuerte. Descartada esta alternativa emergió a nivel público una variedad de explicaciones y causas del incremento donde algunas picaron en punta. Entre ellas, la competencia por cantidades entre el mercado local y el externo, la traslación de precios internacionales, el ajuste de costos al dólar paralelo, el contrabando y subdeclaración de exportaciones, la concentración y el poder de mercado en la cadena, entre otras.

Si nos abstraemos del agua corrida debajo del puente y miramos los datos presentados en los gráficos 3.4 y 3.5, encontramos que los valores observados guardan por lo menos una relación intuitiva entre el crecimiento exportador y el precio de la hacienda. La misma, sin embargo, no es simple ni tan directa. Sintetizando una publicación reciente<sup>64</sup> y varias notas difundidas<sup>65</sup> en medio del conflicto, podemos plantear que la limitación de relacionar linealmente la cantidad exportada y el precio interno de la carne está dada centralmente por la diferencia de categorías vacunas, mercados y cortes de carne. Esto hace que a nivel superficial no haya competencia entre la demanda externa e interna. Sin embargo, como también se marcó, no es posible negar la relación entre el mercado interno y el externo en términos de competencia. Dicho vínculo esta trazado, por un lado, por el predominio de comercialización de la carne en media res que caracteriza a nuestro país, por otro, por la existencia de categorías y cortes donde sí hay competencia entre mercados y, por último, a que las evoluciones de los precios de las categorías bovinas enviadas a faena no son independientes entre sí y tienden a traccionarse.

Lo expuesto hasta aquí nos pone en relieve que el incremento de precios de la carne parte de un retraso real de los precios de la hacienda muy importante en la primera ola del COVID-19 que fue seguido de un incremento acelerado que impactó en los precios de la carne y el IPC general. Es entre febrero y mayo donde se da el segundo aire de este repunte, haciendo que el valor del kilo vivo de la hacienda se acerque, y sobrepase en el caso de la vaca, la inflación acumulada. En este escenario el gobierno cierra totalmente las exportaciones para después abrirlas parcialmente y consigue frenar el alza y hasta reducir nominalmente los precios de la hacienda y la carne. Estos sucesos se dan en un escenario donde, como ya mencionamos, la relación precio interno y cantidades exportadas no es lineal y se inserta

---

64 Bruno Capdevielle, *Los tiempos de las vacas, los chinos y las viejas mañas...*

65 Puede consultarse <https://agenciaterraviva.com.ar/carne-vacuna-nuevas-medidas-para-exportar-y-promesas-de-baja-de-precios/>  
<https://agenciaterraviva.com.ar/cierre-de-exportaciones-para-que-pais-queremos-carne/>

en una trama compleja de mercados, cortes y eslabones de una cadena productiva opaca y heterogénea. A analizar las características de este eslabonamiento en relación a los precios, la concentración y el poder de mercado nos abocaremos lo que resta del capítulo.

### 3.4. Dónde y quienes manejan la carne: despostando la hipótesis de la concentración.

La pregunta sobre *qué pasa con la carne* nos lleva en nuestro país, quizás como en ningún otro, a preguntar por dónde están y quienes tienen las vacas. Este interrogante, cargado de historia y con un anclaje político innegable, toma realidad tanto en disputas simbólicas sobre la nacionalidad, en el bolsillo de los que andamos a pie y en la soberanía alimentaria. Es sobre esta base que pretendemos ahondar en la distribución de la propiedad y la localización de los medios de producción en el sector cárnico bovino. O de otra forma, dónde y cómo está repartidas las vaquitas, la carne y los negocios.

#### 3.4.1. Localización y relocalización ganadera: ¿una producción federal?

Históricamente la etapa primaria de la producción de carne bovina ha estado concentrada territorialmente en la región pampeana.<sup>66</sup> Esta configuración ha mostrado cambios en las últimas décadas a partir del crecimiento de la frontera ganadera y la posibilidad de realizar el engorde bovino a partir del confinamiento parcial o total. Este proceso de desplazamiento y relocalización a zonas menos fértiles de la región pampeana y regiones como el NEA y el NOA guarda por los menos tres grandes transformaciones productivas. Por un lado, la difusión del uso de forrajes *megatérmicos* que incrementan la carga animal potencial a partir de aumentar la capacidad forrajera de zonas más cálidas. Por otro lado, el crecimiento de la presencia de bovinos de razas híbridas-sintéticas con mayor adaptación a las zonas mencionadas, como Brangus y Braford. Por último, la expansión el *feedlot* y la suplementación alimenticia, permitiendo despegar la producción de la fertilidad de la tierra. Es así como la localización del engorde a corral pasa a depender más de la cercanía a insumos, como el maíz, o a centros de consumo.

---

66 Azcuy Ameghino, *La carne vacuna argentina...*; Giberti, *Historia económica de la ganadería argentina...*

En términos históricos, si revisamos las participaciones regionales en los últimos tres censos agropecuarios (cuadro 3.2), observamos que hay un descenso relativo de la centralidad pampeana, pero que esta caída no modifica cualitativamente la configuración tradicional de la ganadería. Si realizáramos una discriminación más detallada por partidos/comunas, la relevancia predominante se mantendría.<sup>67</sup> Esto no quita, por otra parte, que las transformaciones en las zonas donde se expandió la ganadería hayan sufrido modificaciones cualitativamente significativas.<sup>68</sup>

**Cuadro 3.2.** Distribución del stock bovino según región, en porcentajes, 1988, 2002 y 2018.

Región	CNA 1988	CNA 2002	CNA 2018
Pampeana	77,63	74,90	70,69
NEA	13,79	15,00	16,31
NOA	3,38	4,02	5,47
Cuyo	3,53	4,20	5,12
Patagonia	1,68	1,80	2,40

**Fuente:** Elaboración propia en base a INDEC (Censos Nacionales Agropecuarios).

Ahora bien, si a este reparto geográfico de los animales le agregamos el *quiénes* podemos ver que las explotaciones se encuentran más dispersamente localizadas.

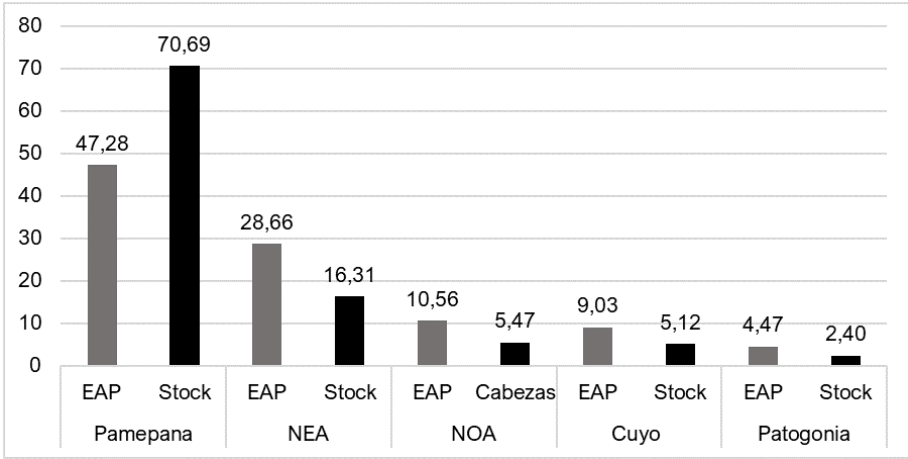
Como se nota en el gráfico 3.6, la región pampeana sigue siendo la más importante de forma unitaria. Sin embargo, si bien contiene la mayor parte de los bovinos, no contiene la mayoría de las establecimientos ganaderos. Lo que queda en evidencia es que la mayor parte de la explotaciones (el 53%) se encuentran fuera de la región pampeana, y estas contienen sólo el 30%

67 Esta metodología puede revisarse en los estudios de Daniel Rearte, *Distribución territorial de la ganadería vacuna*. Buenos Aires, INTA-EEA Balcarce, 2007.

68 Entre las referencias a estos cambios Aguilar *et al.* marcan el desplazamiento de pequeños productores Santiago del Estero mientras Hocsmán y Preda describen un proceso de *bovinización* y pérdida de superficie disponible para ganado menor en Córdoba. Aguilar, Texeira, Paruelo, y Román, “Conflictos por tenencia de la tierra en la provincia de Santiago del Estero. Su relación con los cambios en el uso de la tierra”. En *Transformaciones agrarias argentinas durante las últimas dos décadas. Una visión desde Santiago del Estero y Buenos Aires*, de Marcela Román y María del Carmen González. Buenos Aires, FAUBA, 2016. Hocsmán y Graciela. “Desarrollo agrario, estructura parcelaria y economía familiar en la provincia de Córdoba”. Ponencia presentada en las *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Universidad de Buenos Aires, 2005.

de la producción. Así, en primer instancia, la distribución a nivel territorial guarda una configuración desigual en términos de concentración económica. Es decir, existe una diferencia entre la distribución social (productores) y la distribución productiva (bovinos) de la ganadería vacuna, donde la región pampeana presenta una mayor concentración relativa.

**Gráfico 3.6.** Distribución de stock y de establecimientos ganaderos, según región, 2018.



Fuente: elaboración propia en base a CNA 2018.

De esta manera, si reflexionamos alrededor del federalismo quizás sea necesario preguntarnos si para evaluar el grado de igualdad entre provincias y regiones nos basamos en la distribución social o la productiva. En todo caso, y más allá de la dinámica discursiva, esta distribución doblemente desequilibrada propone que la implementación de políticas tendrá forma y consecuencias diferentes según se tenga un foco sobre la distribución social o la productiva y contemple a las regiones en su particularidad. La consideración de estos aspectos no sólo podrá intervenir sobre estas diferencias en la etapa primaria, sino también afectar el desarrollo de eslabones superiores y la formación de los precios al consumidor. En este sentido, el *Plan Ganadero*<sup>69</sup> presentado recientemente por el poder ejecutivo, en el marco

69 Ministerio de Desarrollo Productivo y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, *Plan Ganadero Nacional. Una propuesta federal para el desarrollo de la ganadería bovina*, agosto de 2021.

del conflicto por las exportaciones, recoge estas consideraciones y las toma a partir de diferenciar necesidades, financiamiento, capacitación, ordenamiento sanitario entre regiones y provincias. La incógnita queda librada al tiempo y a la acción efectiva que tenga el plan.

Si salimos del campo y pasamos a la etapa de *procesamiento*, encontramos que la región pampeana concentró el 83% de la faena de bovinos en 2020. A esta le sigue el NOA, con el 6% de la faena total. Como se nota el cuadro 3.3, el predominio de la región central del país esta motorizado por la relevancia de Buenos Aires.

**Cuadro 3.3.** Distribución territorial de faena bovina en las diez principales provincias, 2020.

Provincia	Participación en total de faena
Buenos Aires	51,1%
Santa Fe	17,2%
Córdoba	7,3%
Entre Ríos	3,9%
La Pampa	3,1%
Mendoza	2,6%
Tucumán	2,5%
San Luis	1,6%
Salta	1,4%
Stgo. del Estero y Chaco	1,3%

**Fuente:** elaboración propia en base a MAGyP

Un aproximación rápida a los valores relaciona que esta distribución a la fertilidad de los suelos y los centros de consumo. Sin embargo, estas características no serían necesarias técnicamente para la localización de frigoríficos o *feedlots*. Aun considerando esto, como vemos el cuadro 3.4, las existencias bovinas se encuentran más concentradas territorialmente que la población y la faena aún más que las anteriores. La porción diferencial entonces puede ser relacionada a la ubicación pluvial y la salida exportadora, enfocada hacia el Atlántico y enraizada en las cuencas de los ríos Paraná y De La Plata. Este punto se clarifica, por ejemplo, en la localización de las



empresas del Consorcio ABC.<sup>70</sup> De esta entidad, 21 de 22 empresas tienen sus plantas en Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y La Pampa. Asimismo, entre los primeros 20 establecimientos de faena de 2021 sólo hay dos fuera de la región pampeana: el Frigorífico Forres-Beltrín S.A. en Santiago del Estero y uno de los establecimientos de MARFRIG, ubicado en San Luis. Podemos entrever bajo estos valores que la concentración territorial dada en la etapa de procesamiento, y también de exportación, implica un sesgo en favor de la región pampeana.

**Cuadro 3.4.** Distribución regional de la población, stock y faena bovina, según regiones, 2018 (stock) y 2020 (población y faena)

Región	Población	Stock	Faena
Pampeana	65,36	70,69	82,59
NOA	10,73	5,47	5,31
NEA	9,24	16,31	3,60
Cuyo	9,01	5,12	5,89
Patagonia	5,66	2,40	2,60

**Fuente:** elaboración propia en base a INDEC y MAGYP.

Desde lo observado, podemos marcar que la distribución territorial de la etapa primaria y de la secundaria de la cadena bovina se encuentra concentrada en la región pampeana, y lo hace en mayor grado que el nivel de aglomeración poblacional. En este sentido, si lo pensamos en términos de consumo-producción, la región pampeana es superavitaria y las demás deficitarias. Por otro lado, la diferencia entre el *stock* y la faena da cuenta de la separación regional de la etapa de cría del engorde-procesamiento, así como la ventaja exportadora de las provincias con puertos internacionales.<sup>71</sup>

Sobre esta base de concentración territorial de la producción cabe cuestionar hasta dónde es realista la idea de la ganadería como una producción de carácter federal. Este cuestionamiento no se da por desconocer la presencia efectiva de bovinos y productores ganaderos en todo el país, sino de señalar que este imaginario puede tender a invisibilizar la diversidad en un

70 Como veremos más adelante el Consorcio ABC concentra la mayor parte de las exportaciones de carne bovina de nuestro país.

71 Otra causa podría residir en una distribución desigual del consumo por habitante por región. Sin embargo, por falta de datos no se pudo profundizar en este sentido.

sector donde predominan los intereses de la región pampeana, que concentra económicamente la cadena. Dicho de otra forma, si bien es cierto que hay vacas en todo el país, que la mayor parte de las explotaciones ganaderas están fuera de la región pampeana, que se han implementado planes ganaderos en muchas provincias<sup>72</sup> y que los cambios productivos permiten ampliar esta dispersión, no debemos dejar de lado que los intereses ganaderos se encuentran territorialmente condensados en 3 o 4 provincias, con un rol protagónico de Buenos Aires y sus productores.

Considerar estas diferencias entre la distribución social y económica de las etapas ganadera hace ganar complejidad a la hora de pensar políticas tanto en términos de consumo como de producción, implicando que, de mínima, tengamos que reconocer las relaciones que se dan entre las diferentes regiones y el predominio pampeano. Como ya notamos, el *Plan Ganadero* recientemente difundido y que apunta a ser aplicado desde las provincias resulta prometedor en los papeles. Resta esperar para comprobar si la implementación se concreta en términos de ampliar el federalismo ganadero o si es un reconocimiento formal de la diversidad en pos de profundizar el ya tradicional predominio pampeano.

#### 3.4.2. Más allá del dónde: la pregunta sobre la concentración económica.

Habiendo revisado la configuración territorial de la producción, es necesario profundizar en cómo es la distribución en términos de la concentración económica de los distintos eslabones de la cadena cárnica bovina. Revisar este aspecto puede ser importante para pensar el poder de mercado, los precios y las disputas intracadena al interior de la producción y comercialización de la carne bovina. Bajo esta lupa podemos discriminar por lo menos cuatro partes, la etapa primaria, la comercialización de hacienda, el procesamiento y la comercialización de carne.

##### Etapa primaria:

Comenzando por el principio, la etapa primaria abarca todo el proceso en “el campo” en sus diferentes formas productivas. En este caso, para evaluar la concentración, no discriminaremos por etapas (cría, recría e invernada) ya que no existen datos que permitan esa desagregación y, aún si

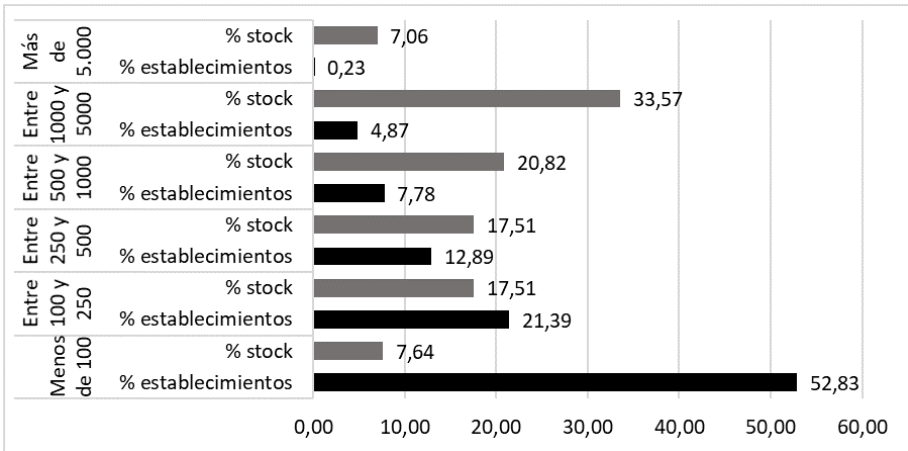
---

72 Un ejemplo relevante es el clúster ganadero en Mendoza.

existieran, la heterogeneidad de combinaciones entre formas y etapas al interior de la fase primaria complejizaría considerablemente el análisis buscado.

Bajo esta perspectiva entonces, podemos ver el gráfico siguiente, donde se observa la distribución de existencias bovinas (% *stock*) y establecimientos ganaderos (% *est.*) por estrato de rodeo.

**Gráfico 3.7.** Distribución de establecimientos ganaderos y stock según estrato de tamaño de rodeo a nivel nacional, marzo 2020.



**Fuente:** elaboración propia en base a datos de SENASA.

Si sintetizamos el escenario en tres grupos, podemos notar que la mayoría de los establecimientos son los pequeños ganaderos, el 53%, y contienen menos del 8% del total de bovinos. En el otro extremo, los grandes, con más de 1.000 cabezas, son el 5% y controlan más del 40% del *stock* total. Este bloque está constituido por un total de 10.372 explotaciones que promedian 2 mil cabezas cada uno. Por último, los establecimientos medios, medios-pequeños y medios-grandes, representan el 42% de los productores y registran el 52% de los bovinos. De esta manera, el grupo mediano es el más relevante en términos productivos, seguido de cerca por los grandes. Asimismo, este predominio débil de las capas medias permite que a la vez se verifique una polarización considerable en tanto los establecimientos más

grandes, que son 464 (el 0,23%, contienen la misma cantidad de bovinos que los 107.000 establecimientos más pequeños, que representan el 52%.

Si a esta estratificación de establecimientos la cruzamos con la distribución territorial revisada se verifica la heterogeneidad que venimos marcando. En esta línea, encontramos que tampoco al interior de las regiones existen estructuras sociales ganaderas similares. Si podemos marcar, sin embargo, tres grupos de provincias que presentan en estos términos escenarios cercanos. En primer lugar, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe son las provincias donde los estratos medios ocupan la mayoría de las explotaciones y el *stock*. Tucumán, Misiones y Jujuy son las provincias donde más relevancia social y productiva tienen los establecimientos de menores dimensiones. En estas los pequeños son arriba del 80% de las unidades y el tienen el 30% de los bovinos. Entre las de mayor concentración están Corrientes, Salta y San Luis. Aquí la primer provincia es la de mayor la centralización de la producción: los establecimientos mayores de 1.000 cabezas son el 7% y controlan más del 60% de los bovinos.

De esta manera, si analizamos el *stock* según los estratos de tamaño de rodeo es posible plantear que existe un grado de concentración tal que el 5% de los establecimientos contienen el 40% de los bovinos, coexistiendo con un peso importante de los sectores medios ganaderos, que detentan poco más de 50% del rodeo nacional. Esto se da centralmente por el peso y la composición de la estructura de la región pampeana, donde los establecimientos medios juegan un papel mayoritario. Asimismo, en algunas provincias de menor relevancia en el total, pero de centralidad regional como Corrientes (NEA) y Salta (NOA), los grandes productores tienen predominio de las existencias vacunas.

### Comercialización de hacienda

El segundo eslabón a tratar, en su carácter de intermediario, no siempre forma parte necesaria de la cadena ya que es posible realizar ventas directas a la etapa de procesamiento y comercialización de carne. Sin embargo, en nuestro país esta intermediación compuesta por remates feria, consignatarios y mercados centralizadores tiene un peso histórico importante, amplia presencia territorial y funciones específicas. En términos de números, la referencia más sencilla la hallamos en la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado (CACG), que nuclea casi 200 intermediarios. Hacia su interior es posible hallar una alta heterogeneidad y dispersión, resultando complejo establecer do-

minancias claras. Considerando esto, podemos afirmar que existen grupos diferenciados en competencia donde se hallan, por un lado, las firmas antiguas y tradicionales mientras que, por otro, una constelación de consignatarias pequeñas, pero de fuerte presencia en sus localidades de cercanía.

A esta diferenciación de grandes y no tan grandes consignatarios podemos agregarle el rol de los mercados centralizadores y de referencia, donde los anteriores participan de forma activa. Si bien existen distintos a nivel regional, caben destacar dos: el Mercado de Liniers y el Rosgan. El primero, que concentra el 20% de lo faenado a nivel nacional y el 50% de lo consumido en AMBA, es la mayor referencia en términos de precios de la hacienda. Además, es donde se establece el *Índice Novillo*, comúnmente utilizado en los contratos de alquiler para establecer el valor de los arrendamientos. Este mercado concentrador, otrora estatal, es manejado desde su privatización en los años '90 por una sociedad anónima compuesta originalmente por 100 firmas consignatarias. En la actualidad, la empresa Mercado de Liniers S.A. está compuesta de 50 firmas consignatarias y a la vez se encuentran desarrollando el nuevo Mercado Agroganadero de Cañuelas. Si realizáramos un rastreo de los principales consignatarios es posible que encontremos algunas de las históricas familias terratenientes de la provincia de Buenos Aires y el país.<sup>73</sup> En segundo lugar, la firma Mercado Ganadero S.A. que controla el Rosgan se formó entre la Bolsa de Comercio de Rosario y tres firmas consignatarias importantes de la región central en 2008.<sup>74</sup> Desde su fundación, este mercado realiza operaciones de cría e invernada y fue creciendo, llegando a 11 la cantidad de consignatarios que lo titularizan. Además de manejar un volumen de operaciones considerable, el mismo fue el primer mercado en incorporar ampliamente los nuevos y no tan nuevos medios de comunicación para realizar la comercialización. Si bien las operaciones del Mercado de Liniers son televisadas en el Canal Rural<sup>75</sup> y muchos medios diariamente, el Rosgan es el primero en realizar ventas por televisión (también en el Canal Rural) y ahora en *streaming*, logrando una influencia y alcance territorial superior que permite incrementar el grado de deslocalización de las operaciones de hacienda, entre otras cosas. Además de estas nuevas formas de intermediación, desde este mercado se desarrolló un

---

73 Santamarina, Alzaga, Unzue, Lalor, Bullrich, entre otros. Fuente: <http://www.mercadodeliniers.com.ar/indexnuevo.htm>

74 Reggi y Cía., Ildarraz Hnos. y Etchevehere Rural. Fuente: <https://www.rosgan.com.ar/integrantes-y-empresas/>

75 Canal Rural pertenece al grupo Clarín.

*Forward Ganadero*, el *Índice Terneros Rosgan* de referencia para el mercado de futuros Matba-Rofex.

Un último aspecto, de reciente suceso, es la comercialización digital total. El primero de septiembre se realizó la primer transacción virtual.<sup>76</sup> Esta se dio en el marco de la alianza de la billetera digital agropecuaria Agrofy Pay<sup>77</sup> y la primer plataforma digital -app- del mercado ganadero argentino, llamada Muu.<sup>78</sup> De esta primera transacción participó la consignataria Colombo y Colombo. Además de la virtualización de la comercialización, y desde el foco puesto en este apartado, la creación de Muu está movilizaba desde los consignatarios de hacienda, contando con 52 adhesiones, y Agrofy Pay, tiene como empresa fundadora a Cresud, del grupo Elstain.<sup>79</sup>

Esto, que aparenta ser una publicidad de los beneficios y el alcance del Mercado de Liniers y el Rosgan, intenta resaltar el rol de los intermediarios en la generación de expectativas, precios y tendencias alrededor del negocio ganadero en la Argentina. A la vez, poner el foco en quiénes son los principales operadores de estas plazas privadas que tienen información cuasiperfecta y barreras de entrada bajas para los productores (no así para otros intermediarios). Por último, dejar abierta la puerta de un eslabón donde es posible vislumbrar la persistencia e influencia de la otrora élite terrateniente-ganadera.

Resta como interrogante dilucidar cual es la capacidad efectiva de generar expectativas y tendencias de precios por parte de los intermediarios y operadores grandes que operan en esta plaza, donde a la vez se comprueba el acceso amplio y competitivo que efectivamente tiene este mercado.

### Etapa de procesamiento:

Este eslabón contiene centralmente el proceso dado entre la entrada del animal vivo al establecimiento productivo, su faena y su salida rumbo a la comercialización. Una característica principal de esta etapa es que la distri-

---

76 <https://news.agrofy.com.ar/noticia/195810/us-50000-se-concreto-primer-transaccion-y-pago-100-digital-hacienda>

77 <https://news.agrofy.com.ar/noticia/190662/llega-agrofy-pay-primer-plataforma-pagos-agro-latinoamerica>

78 <https://news.agrofy.com.ar/noticia/191225/muu-primer-app-que-reune-todas-consignatarias-hacienda-solo-lugar>

79 Vale decir, este grupo económico también es propietario del portal de noticias y cotizaciones citado en las referencias anteriores a estas.

bución de la faena se hace en un 60% en medias reses.<sup>80</sup> Bajo esta característica, la diversidad de formas y figuras presentes en este eslabón pueden clasificarse de distintas formas. Si nos centramos en la función productiva podemos marcar tres tipos de plantas:

- Ciclo I: Establecimientos que realizan la “etapa sucia” de la faena. Ésta comprende el sacrificio del animal, la separación de cuero, vísceras y carne, la división de la carcasa y obtención de la media res como producto final. Estos establecimientos cuentan con cámaras de frío y tienen como principal producto la media res. Desde este punto puede ser enviada a carnicerías o establecimientos de ciclo II.
- Ciclo II: Establecimientos que realizan la “etapa limpia” del proceso. Éstos reciben la media res, realizan el desposte, la separación de cortes, la obtención de subproductos y otros procesos vinculados en general al destino exportador.
- Ciclo completo: Establecimientos que realizan las etapas antes mencionadas, integrando la faena y el desposte a la vez que pueden realizar otros procesos como el termoprocesado de la carne.

Otra forma de categorización de los establecimientos puede realizarse según el tipo de habilitación de tránsito. Desde esta perspectiva, encontramos que el 41% tiene habilitación federal, 35% provincial y el 23% restante son mataderos municipales y rurales. A la vez, la primer categoría concentra la mayor parte del procesamiento, faenando en 2020 el 83% del total.

A esta se agrega la distinción entre los usuarios de faena. Por un lado, el esquema donde quien compra la hacienda y comercializa la carne es el propietario del establecimiento procesador. Por otro, donde quien compra

---

80 Ministerio de Desarrollo Productivo y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, *Plan Ganadero Nacional. Una propuesta federal para el desarrollo de la ganadería bovina*, 2021.

el ganado en pie no es quien realiza la faena y la terceriza como *servicio de faena*. Esta articulación hace que se amplíe a por lo menos dos actores este proceso, dejando un crisol de agentes entre los que aparecen consignatarios directos, mataderos rurales, matarifes abastecedores, matarifes carniceros, pequeños matarifes productores, etc.

De esta manera, hay tres formas de ver la concentración. La poca relevancia de los mataderos municipales y rurales hace que las diferenciaciones a relevar sean por establecimiento y por usuario. Si en primer lugar examinamos por establecimiento, o *razón social del frigorífico*, hallamos que, según datos de MAGyP, en 2020 operaron 364 establecimientos de faena. En términos de concentración, los primeros 10 realizaron el 18% de la faena y el top 20 contabilizó el 30%. Ahora bien, asumiendo que pueden existir más de un establecimiento de faena por empresa, encontramos que empresas importantes como Coto o Swift no superan en la operación más del 5% de la faena total.

Si por otro lado observamos quienes son dueños de la hacienda que se faena y la carne como producto, es decir, la empresas en función de la *razón social de usuario de faena*, vemos que el top 10 suma el 20% y el top 20 acumula el 30%. En el cuadro 3.5 podemos ver específicamente los primeros 15 establecimientos y empresas en faena.

Revisando los usuarios de faena, las empresas dueñas de los animales, hallamos que 12 de las 15 empresas en el ranking forman parte del Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas o *Consortio ABC*.<sup>81</sup> Esta entidad, con sus 22 empresas asociadas, concentró el 25% de la faena total y más del 90% de las exportaciones en 2020.<sup>82</sup> Por otro lado, las 3 empresas que no forman parte del consorcio exportador y participan del ranking presentado son las cadenas de supermercado Coto, Carrefour y Cencosud (Disco, Jumbo y VEA), representando 7,49%. Este nivel de integración vertical indica por lo menos el mínimo de comercialización que estos tienen.

---

81 El Consorcio ABC emerge de la Ex Asociación de Industrias Argentinas de Carnes (AIAC)

82 [https://www.eldiarioar.com/economia/duenos-carne-frigorificos-concentran-mercado-exportacion\\_1\\_7955610.html](https://www.eldiarioar.com/economia/duenos-carne-frigorificos-concentran-mercado-exportacion_1_7955610.html)



**Cuadro 3.5.** Ranking de los primeros 15 frigoríficos y usuarios de faena según cantidad de animales faenados y proporción, 2020.

Razón Social Frigorífico	Cabezas faenadas	% en total	Razón social de usuario de faena	Cabezas faenadas	% en total
Swift Argentina S.A.	378.042	2,70	Coto CISCOSA	488.064	3,48
Coto CISCOSA	335.788	2,40	Swift Argentina S.A. - JBS	425.056	3,03
Frigorífico Rioplatense	314.974	2,25	Frigorífico Gorina	341.687	2,44
Arre Beef S.A.	287.017	2,05	Arre Beef S.A.	287.488	2,05
Frigorífico Gorina	284.553	2,03	Friar S.A.	284.556	2,03
Compañía Bernal S.A.	224.099	1,60	S.A. Importadora y Exportadora de la Patagonia - La Anónima	262.848	1,88
Ecocarnes S.A.	196.334	1,40	Frigorífico Rioplatense	239.135	1,71
Friar S.A.	184.717	1,32	Compañía Bernal S.A.	224.099	1,60
SUBPGA LTDA	172.883	1,23	INC S.A. - Carrefour	175.217	1,25
Finlar S.A.	172.017	1,23	Marfrig Argentina S.A.	161.669	1,15
Frigorífico Forres-Beltrán S.A.	170.989	1,22	Frigolar S.A.	153.266	1,09
Matadero y Frigorífico Federal S.A.	170.684	1,22	Quickfood S.A	127.752	0,91
Frigorífico Visom S.A.	161.962	1,16	Cencosud S.A.	122.916	0,88
Marfrig Argentina S.A.	161.669	1,15	Frimsa SA	121.386	0,87
Frigolar S.A.	157.758	1,13	Rafaela Alimentos S.A.	120.363	0,86

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos SENASA.

En este escenario se da una condición ambigua. Por un lado, hay un predominio exportador del casi absoluto del Consorcio ABC. Por otro, y como ya vimos anteriormente, el mercado interno concentra más del 70% de la demanda de carne argentina, por lo que acaparar las exportaciones no implica concentrar la etapa industrial y el abastecimiento a nivel local. Una

forma de graficar esto puede ser observar la multiplicidad de instituciones existentes relacionadas a la etapa de procesamiento además del Consorcio ABC. Entre estas podemos nombrar:

- Unión de la Industria Cárnica Argentina (UNICA)
- Cámara Argentina de la Industria Frigorífica (CADIF)
- Federación de Industrias Frigoríficas Regionales Argentinas (FIFRA)
- Cámara de la Industria y el Comercio de Carnes y derivados de la República Argentina (CICCRA)
- Cámara Argentina de matarifes y abastecedores (CAMyA)
- Mesa de Frigoríficos Recuperados

De estas, el grado de representación y/o de articulación público-privado es también heterogéneo. En el caso del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA), todas las corporaciones menos CAMyA y la Mesa de Recuperados forman parte del Consejo de Representantes de esta institución central en la ganadería y la carne bovina a nivel nacional. En el caso del recientemente creado Consejo Agroindustrial Argentino (CAA), sólo ABC forma parte de su composición y, por lo tanto, de las negociaciones de las que CAA es parte. Este aspecto tomó relevancia en la dinámica de negociación y conflicto alrededor del precio de la carne y sus controles, donde el CAA es el interlocutor privado principal y más legitimado por el gobierno. Como ya observamos, si bien el Consorcio ABC cuasimonopoliza las exportaciones, se encuentra lejos de tener un control mayoritario del procesamiento de carnes interno.

Esta heterogeneidad institucional y participación da cuenta de las diferencias existentes entre diferentes actores de la industria, según tamaño, destino central de comercialización y regiones. En el marco de las medidas tomadas por el gobierno y las reuniones emergentes de los debates público-privado se hizo pública la disputa entre la dirección del Consorcio ABC

y la de CAMyA, enfrentadas a partir de que esta última fuese excluida de los acuerdos de precios y negociaciones para controlar el precio de la carne.<sup>83</sup>

De forma sintética, este eslabón se caracteriza por su heterogeneidad, tanto de actores como de tipos de establecimientos productivos. Esta dificultad de realizar un análisis monolítico no impide sin embargo plantear que, en 2020, las 10 empresas principales controlan el 20% de la faena y que el Consorcio ABC controla el 25% del total faenado y cerca del 90% de las exportaciones. Asimismo, los supermercados participan también del eslabón secundario, con un peso cercano al 10%. El interrogante más amplio queda planteado alrededor del 70% no incluido entre los 20 frigoríficos y empresas grandes, que a la vez se encuentran agremiados en distintas instituciones y poseen diversos permisos de tránsito. Queda configurada la etapa secundaria con una estructura dual, donde hay una marcada concentración en relación al mercado externo y una mayor dispersión y horizontalidad económica en la provisión al mercado interno.

#### Etapa de comercialización:

El último eslabón a nivel local es en la venta minorista, *el mostrador*. Como ya marcarnos, el mercado interno guarda supremacía hace muchas décadas como destino principal y tiene como característica particular que el 75% de la venta minorista de carne se realiza en las 9.000 carnicerías que existen a nivel nacional.<sup>84</sup> El resto es comercializado en super e hipermercados, donde Coto también juega un rol central como hipermercado con impronta carnicera. Si bien el supermercadismo presenta un grado de concentración importante, al contener el 25% de las ventas de carne en el mercado local no detentan la capacidad de controlar globalmente los precios. Profundizando lo planteado más arriba, el predominio de la venta en carnicerías explica en gran parte el escaso alcance y cobertura de los acuerdos de precios de la carne que se enfocan en los grandes hipermercados y frigoríficos exportadores.

Partiendo de que la mayoría de nosotros compramos carne en la carnicería del barrio se torna relevante que la dinámica sea la de comprar el animal faenado y limpio dividido en dos, para luego ser separado en los dis-

---

83 <https://camya.com.ar/una-vez-mas-la-carne-divide-las-aguas-del-agro/>

84 Ministerio de Desarrollo Productivo y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, *Plan Ganadero Nacional. Una propuesta federal para el desarrollo de la ganadería bovina*, agosto de 2021.

tintos cortes. Es decir, nos salteamos el Ciclo II y podemos visualizar Una clásica escena urbana: un camión blanco estaciona afuera de la carnicería, los trabajadores *bajan* la media res al hombro, otros trabajadores *despostan* adentro de la carnicería y quien esté en el mostrador, posiblemente otro trabajador asalariado, debe encargarse de vender todo. Esto hace que el negocio para el carnicero no sea por corte sino *por media res* y que el valor de esta sea la referencia de precios. Esta característica nos puede ayudar a comprender algunas cosas. Por un lado, que la mayor parte de la comercialización no se hace por cortes. Entonces, si hay cortes que se valorizan a nivel exportador no hay una discriminación antes del punto de venta, por lo que si un set de cortes aumenta tienden a traccionar la media res. Por otro, es la explicación de por qué entre carnicerías y barrios puede haber diferencias importantes entre los valores de los cortes. Este punto trae luz sobre el oficio del “lomero”, sujeto en extinción que compraba cortes caros, como el lomo, en carnicerías de barrios populares y las revendía en los barrios caros de Capital Federal.<sup>85</sup>

Bajo este escenario, lo que podemos llamar la *cuestión de las carnicerías* es un plano de disputas, donde históricamente los frigoríficos exportadores han planteado la necesidad de dejar de comercializar la medias res y pasar a distribuir desde los establecimientos de faena en piezas más reducidas. Es en este sentido que se busca modificar a partir de 2022 el peso máximo que pueden cargar los trabajadores que distribuyen de la carne. De forma simple, queda prohibido bajar la media res en la carnicería. Esta medida apunta formal y prácticamente a reducir el esfuerzo y mejorar las condiciones de trabajo de quienes hacen ese traslado. Sin embargo, la cuestión de fondo es que obliga el *troceo* o el *cuarteo*, llegando la media res cortada en tres partes como mínimo al punto de comercialización. De esta manera, el carnicero ya no puede comprar -ni tendrá que vender- la media res entera, sino que pasa a manejarse por cuartos o piezas, con menos cortes. Bajo este nuevo esquema se supone que será posible diferenciar los cortes y desacoplar de manera más sencilla las demandas en general, y específicamente la demanda externa de la interna. Un aspecto trivial que aquí toma fuerza es que la carne bovina no es como la soja u otros *commodities*. Es decir, si separamos dos kilos de soja<sup>86</sup> es probable que tengan las mismas características, mien-

---

85 Este particular actor se grafica en el documental “Todo sobre el asado”, de Mariano Cohn.

86 Hacemos referencia a las variantes de soja mayormente producidas y comercializadas en la actualidad.

tras que esto no sucede en la carne, ya sea por la categoría del animal, el corte específico, la raza, el sexo, la forma de alimentación, entre otros aspectos.

Esta modificación en la forma del traslado que parece una medida superficial y con cierta lógica obvia implica un cambio estructural. Sería forzado hablar de “el fin de las carnicerías” ... sin embargo, existen algunos puntos o “costos” que guarda implícita esta medida. En primer lugar, la cristalización de que la política de comercialización y distribución de carne pasa a estar maniobrada por los frigoríficos exportadores y sus intereses. En segundo lugar, que hay un cambio relevante en la demanda de trabajo. Sería esperable que las labores en la carnicería se reduzcan y en el frigorífico aumenten. Si bien el desposte es principalmente manual sea donde sea, la pregunta acá es cuál es el ámbito de mayor empleo y si en ese cambio queda gente afuera. En tercer lugar, los establecimientos de faena deben incorporar una etapa productiva a sus funciones y no es sólo decidir hacer más tareas sino contar con la infraestructura y equipos necesarios para esto. Para que se comprenda, no es lo mismo colgar y guardar un media res que partes y cortes. Este punto tampoco se reduce a una cuestión técnica, sino que implica la inversión de considerables sumas para reformar o renovar establecimientos. La pregunta, de nuevo, es cuántos quedarán afuera o pasarán a funcionar en la oscuridad si no hay posibilidades reales de financiamiento. Si esto no sucede, es esperable un acelerado proceso de concentración económica en la cadena, tanto en la comercialización como en la industria. Cabría preguntarse también si a nivel transporte no hay cambios en un sentido similar.

Ensayando una síntesis del presente capítulo, nos interesa remarcar tres aspectos. Por un lado, la multiplicidad de actores y la heterogeneidad en cada eslabón. Esta implica no sólo diversidad sino también disputas al interior de cada uno. Por otro, y ligado a lo anterior, si bien sería forzado hablar en términos generales de posiciones monopólicas o de gran poder de mercado resulta innegable que existen posiciones predominantes y actores que marcan la cancha por donde se mueve cada eslabón y la cadena en general. Esto puede notarse claramente en el control casi total del Consorcio ABC de las exportaciones y más relativamente en la influencia de los consignatarios tradicionales sobre los precios a partir de las distintas formas de comercialización de la hacienda. Por último, en la etapa primaria coexiste la concentración del 5% de las explotaciones con el predominio nacional de los sectores medios, con divergencias importantes al revisar en particular las provincias. Además, es necesario retomar que el sector de productores con menos de 100 bovinos, que son el 52% de los establecimientos, tienen

la misma cantidad de bovinos que los productores con más de 5.000 cabezas, que son el 0,23% del total social.

De esta manera, se propuso ordenar por etapas el debate sobre la concentración en la cadena cárnica y avanzar un casillero en los análisis posibles sobre este sector que guarda una complejidad casi tan amplia como su historia.

### **3.5. Ordenando el mostrador para ver qué comemos.**

El conflicto y los debates por el destino de la carne bovina producida en nuestro país es un tema que revive cada cierto tiempo cambiando los escenarios y los actores. El período de la pandemia, y en especial 2021, fue uno de esos tiempos.

Durante el desarrollo de este capítulo nos propusimos ir de lo general e intuitivo a lo particular y los datos. Con esta perspectiva observamos en primer lugar la evolución del PBI y las variables de oferta y demanda de la producción bovina. A partir de esto marcamos la relativa estabilidad de las relaciones entre el consumo interno total, la producción y el producto bruto interno. La contraparte de estas trayectorias fue la volatilidad de la exportaciones que entre sus crecimientos y caídas no modificó de forma relevante los volúmenes producidos.

En segundo lugar, nos adentramos a la composición de la demanda de carne bovina y comprobamos la primacía del mercado interno desde la década de 1930, siendo este destino consumidor del 70% o más de la carne argentina durante casi 90 años. Esto deja sobre la mesa la centralidad de la población nacional en la reproducción y rentabilidad de la producción de carne, marcando un contrapunto con las visiones que subestiman la base estable que implica este consumo en pos de las ventas externas dependientes de disputas geopolíticas, barreras al comercio y decisiones de terceros países.

En tercer lugar, revisamos el aporte histórico y contemporáneo de la ganadería a la balanza comercial. En este sentido, la carne se encuentra lejos de tener la importancia que detentaba hace 50 años y si bien en la pandemia entró en el podio de conglomerados exportadores fue más por la reducción de otros sectores por las restricciones internas y externas, que por el impulso propio.

En cuarto lugar, profundizamos la dinámica exportadora de carne en los últimos 3 años, observando que antes y después del inicio pandémico se dan los récord mensuales de volumen exportado. En medio de estas marcas, que superaron las 100.000 toneladas por mes, la emergencia

del COVID-19 lo hizo descender considerablemente. Sin embargo, en esta caída se mantuvieron los volúmenes por encima de lo exportado en algunos meses de 2018, mostrando una base exportadora más alta. En el mismo sentido, el inicio de las restricciones a las exportaciones dadas en junio de 2021 y flexibilizadas al 50% en relación a 2020 no significaron un derrumbe exportador. Al estar el *cepo* basado en uno de los años con mayores volúmenes exportados del siglo XXI, lo vendido al exterior mientras rigió la restricción mostró valores similares a los de 2019. Esto implicó cortar el crecimiento de las exportaciones antes que su derrumbe, contrastando con el tenor de los anuncios y debates de uno y otro lado de la grieta, que también sobrevivió a la pandemia. Ésta se mantuvo con vida en parte gracias al debate sobre el precio de la carne, aspecto que revisamos en quinto lugar y marcamos dos cuestiones. Por un lado, en cuanto a la diferencia entre la evolución de la inflación y los precios de la carne encontramos que el mayor retraso real del precio de la hacienda se dio en la primer ola pandémica, mientras previo a la entrada de la segunda ola los valores de la hacienda habían crecido al mismo nivel, o más en el caso de la vaca, que el incremento general de precios. Por otro, fue entre las dos olas, octubre y diciembre de 2020, donde los precios de la hacienda viva se aceleraron y transmitieron la suba a los mostradores de las carnicerías. Este aumento tuvo su segundo aire entre enero y marzo de año, llegando a abril con valores altos en términos reales. Sobre esta base, el gobierno de Fernández cerro las exportaciones por treinta días, para después reabrir las al 50%. Estas medidas lograron bajar en términos nominales y reales el precio de la carne a partir de una caída mayor de los valores de la hacienda hasta septiembre, cuando la tendencia alcista volvió a repuntar.

Por último, y en sexto lugar, pusimos el foco en la concentración territorial y económica, desglosando las diferentes partes de la cadena cárnica. En cuanto al aspecto territorial, marcamos que la mayor parte de las explotaciones ganaderas están fuera de la región pampeana, 53%, y contienen menos de un tercio del *stock* nacional. La contracara de este aspecto es que la región central contiene el resto de los bovinos, 70%. En cuanto a la etapa de procesamiento, el 82% de la faena se encuentra en la zona pampeana, por lo que la industrialización de la carne esta menos distribuida aún que el *stock*. Estos valores lo que nos permitieron es poner en debate el carácter federal que se supone tiene la ganadería bovina. Como ya dijimos, no porque sea falso que existan vacas en todo el país, sino porque asumir esto de forma absoluta oculta que los intereses mayoritarios replican la centralidad pam-

peana y bonaerense. Consideramos que este aspecto resulta relevante para pensar propuestas de política como el reciente *Plan Ganadero Federal*, que habrá que esperar para ver su real alcance e implementación. Posteriormente, reconociendo la multiplicidad de actores y la complejidad de la cadena, profundizamos el análisis de la estructura económica y social de los distintos eslabones. En cuanto a la etapa primaria hallamos que los establecimientos medios contienen la mayor proporción de animales, el 52%, mientras los grandes concentran el 40% y los chicos el 8%. Este predominio débil de la mediana producción convive con una polarización donde el 53% de los establecimientos, que son más de 100.000 y tienen menos de 100 cabezas, contabilizan la misma cantidad de bovinos que el 0,23%, que son 464 y tienen más de 5.000 cabezas. Por su parte, en la intermediación de hacienda, describimos la heterogeneidad y dispersión territorial que existe entre remates ferias, mercados centralizadores y nuevas formas de comercialización. Sin embargo, también hicimos referencia al rol del Mercado Central y el Rosgan, controlado por históricas casas consignatarias, como formador de expectativas sobre los precios. En la etapa de procesamiento marcamos las distintas formas de clasificar los establecimientos y encontramos que las primeras 20 empresas controlan el 30% de la faena. Esto daría una concentración leve en este eslabón. Sin embargo, observamos que la composición de los frigoríficos que exportan esta centralizada en el Consorcio ABC que, con sus 22 empresas integrantes, concentra el 25% de la faena nacional y el 90% de las exportaciones. A esta corporación se le agrega el rol de los supermercados que faenan cerca del 10% y también exportan su parte. Nos queda así un escenario concentrado en relación a las exportaciones y otro de mayor dispersión dedicado al mercado local. Llegando al final de la cadena, el mostrador, nos referimos al rol central y mayoritario que tienen las carnicerías y la comercialización de la media res. Como vimos, esta actividad es donde se unen los cabos y sobre la que se han propuesto cambios para *desacoplar* los precios internos de los externos.

Como interrogantes sin agregar a la parrilla podemos marcar las siguientes. Por un lado, de qué forma se espera aumentar la producción para satisfacer el mercado local y una demanda externa china que emerge como cuasi infinita. Por otro, quién gana y quién pierde en esta nueva dinámica exportadora y de precios al interior de la cadena cárnica. Y por último, en qué estrategia de desarrollo se integra el posible retorno de Argentina como jugador importante del mercado internacional de carne y del mapa de existencias vacunas que no son para el COVID-19.





## Conclusiones

En este breve libro los autores hemos propuesto un recorrido que pasa de una mirada global sobre la pandemia a análisis más concretos de lo ocurrido durante ella en las principales actividades agrícolas y ganaderas de la región pampeana. En estas páginas finales hacemos un repaso y síntesis de los puntos y resultados más destacados de cada uno de los tres capítulos que lo componen.

En primer lugar, entonces, hemos reflexionado sobre la vinculación entre la pandemia del COVID-19 y las particularidades de esta fase de desarrollo del capitalismo a escala mundial. Independientemente del origen específico del virus –natural o de laboratorio, diseminado adrede o por accidente–, hemos expuesto la hipótesis de que la rápida globalización del COVID-19 tuvo como condición de posibilidad la abigarrada interconexión planetaria de flujos económicos y de personas. Es decir, una verdadera *mundialización del capital* como arquitectura básica de las relaciones humanas. Por primera vez en la historia –posiblemente luego de una tortuosa transición entre las décadas de 1970 y 1990–, este sistema ha pasado a organizar en primera persona la producción y circulación de los bienes y servicios del conjunto de la humanidad, así como las pautas subjetivas y culturales que lo hacen posible. Hasta ese momento, distintas sociedades del planeta organizaban su reproducción a través de la combinación de diversos sistemas sociales: algunos eran anteriores al capitalismo; otros se concebían poscapitalistas, como el socialismo; y otros convivían con él de distinto modo, como la producción mercantil simple. A la vez, una gran masa campesina en los países del tercer mundo mantenía a buena parte de la población del globo relativamente abstraída de los circuitos de producción y consumo mediados por el mercado. Esto fragmentaba y ralentizaba los contactos entre diversos pueblos, dividía al mundo en diversos sistemas económicos eventualmente enfrentados entre sí, a la vez que mantenía los problemas sanitarios –incluyendo eventuales epidemias– encapsulados en la esfera nacional o regional. La globalización

del capital transformó esos supuestos. La población se ha más que duplicado desde fines del siglo XX; dejó de ser mayoritariamente campesina, concentrándose en ciudades sin medios de subsistencia o producción propios (proletarización, con o sin empleo en relación de dependencia); y cada persona pasó a integrarse a circuitos económicos mundiales como un engraje más de una complejísima división internacional del trabajo. Hasta un reciclador de cartón en una gran ciudad puede ser afectado –indirecta pero trascendentalmente– por un sacudón bursátil en la otra punta del globo. El virus nos mostró hasta qué punto nuestra economía doméstica estaba vinculada a flujos de capitales, bienes, servicios y personas a escala planetaria.

En segundo lugar, hemos reflexionado sobre la relación más específica de la pandemia con los agronegocios. Hemos visto que, más que un modelo especial de producción agropecuaria, era el conjunto del sistema lo que había contribuido a la difusión del virus y había trabado su abordaje, superando por mucho la cuestión agraria y/o la de los llamados sistemas agroalimentarios. Es más, es precisamente en la dinámica más general de esta fase del capitalismo global –aumento de la población, descampesinización, urbanización y mundialización de los flujos– en la que se inscribe el desarrollo de los complejos agroalimentarios como una necesidad y a la vez una posibilidad del sistema, tanto en términos técnicos como económico-sociales. Además, hemos visto que, a diferencia de períodos anteriores en la historia (y acaso futuros), tampoco existe hoy día un territorio significativo de globo que alimente a su población en base a otro sistema. Sí existen experiencias alternativas y sujetos subalternos –como las y los trabajadores asalariados, agricultores familiares, campesinos, pescadores, etc.–, pero no un sistema acabado de producción y distribución masiva de alimentos basado en otros parámetros. ¿Cómo podría haberlo si el conjunto de una economía, más allá de lo agrario, se rige por el modo de producción capitalista? ¿Puede haber un sistema agroalimentario comunitario y agroecológico en el marco de una economía de mercado? Es por esto que hemos reflexionado acerca de los alcances y limitaciones del concepto de “soberanía alimentaria” en este cuadro, y hemos propuesto pensar no sólo programas de máxima que suponen una profunda transformación social, sino también metas de corto y mediano plazo, que fundamentalmente garanticen el abastecimiento de alimentos en cantidad y calidad a las mayorías populares, a escala nacional, a través de la intervención estatal directa o indirecta en los mercados y en los procesos productivos, del campo a la mesa.

En ese sentido y a partir del caso argentino, en tercer lugar hemos intentado evaluar hasta qué punto el colapso que supuso la pandemia propició una crítica a este sistema o experiencias alternativas, y hasta qué punto fortaleció a los intereses y a los idearios beneficiarios del orden vigente. Contra lo que pudo esperarse en un principio, nuestro balance provisorio indica que las ideas y experiencias contrahegemónicas fueron derrotadas, y que se fortalecieron objetiva y subjetivamente los intereses y las ideologías dominantes. En otras palabras, más allá de las medidas de contención estatal, las y los asalariados de los complejos agroindustriales se expusieron al virus yendo a sus tareas como trabajadores “esenciales” en lo peor de la pandemia; a pesar de eso, quienes mantuvieron su empleo perdieron poder adquisitivo y en otros casos directamente perdieron sus puestos laborales; y por último, sus luchas no lograron revertir estas tendencias contra el trabajo ni a proponer alternativas superadoras al conjunto de la sociedad. Por el lado de la agricultura familiar, sus movimientos aprovecharon bien la situación para visibilizar su papel potencial como productores y comercializadores alternativos de alimentos, pero como sus circuitos se mantuvieron relativamente acotados –en alcance y abanico productivo- no lograron revertir las tendencias inflacionarias que se centraron en la canasta alimentaria de las mayorías populares entre 2020 y 2021, mientras que sus demandas tampoco fueron satisfechas y/o acompañadas suficientemente para desplegar todas sus posibilidades. En este mismo sentido, la controversia alrededor de la posible expropiación de la quebrada cerealera Vicentín funcionó como un caso testigo de cómo el poder concentrado de los agronegocios, aliado con los grandes medios de comunicación y parte del poder judicial, pudo doblegar una iniciativa sensata del poder ejecutivo, que se cobraba un fraude contra el Estado y miles de productores agropecuarios, y avanzaba en el sentido de alguna presencia estatal en el comercio de granos y la producción local de alimentos. En suma, entre 2020 y 2021, trabajadores, agricultores familiares e iniciativas gubernamentales progresivas quedaron en la lista de los perdedores. Por el contrario, tanto en el plano económico como en el debate público de ideas, los poderes concentrados de los sistemas de producción y comercialización de alimentos se vieron fortalecidos, tanto por las ganancias extraordinarias que obtuvieron a costa del bolsillo popular –a continuación resumiremos algunos datos al respecto-, como en su capacidad para instalar la falsa premisa de que la crisis económica ligada a la pandemia no se dio a causa del imperio de la propiedad privada, el mercado, la centralidad del individuo o la desregulación estatal de los flujos, sino por

una *violación* a esos principios, los cuales, por lo tanto, deberían ser defendidos para retomar un orden virtuoso. En pocas palabras, lejos de propiciar algún tipo de replanteo o transformación, durante este complejo proceso económico e ideológico que hemos vivido los últimos dos años, terminaron por fortalecerse precisamente las premisas, los intereses y las ideas que nos trajeron hasta aquí. ¿Cómo pensar, entonces, algún tipo de transformación que prevenga a futuro nuevos episodios como esta dolorosa pandemia?

Pasando de estas reflexiones más generales a puntualmente el análisis de la agricultura pampeana, en el segundo capítulo estudiamos una coyuntura que de forma clara está influenciada por el vuelco que dan los mercados internacionales, que empiezan a favorecer de manera notable a la producción de granos. Esta continuó sin sobresaltos en medio de las medidas de confinamiento que derrumbaron el PBI nacional, registrando un área sembrada creciente (llegando a las 28 millones de hectáreas) y récords de patentamiento de maquinarias y uso de insumos. En efecto, las cotizaciones de los granos pampeanos (soja, maíz, girasol y, en menor medida, trigo) aumentan un 53,5% entre mayo de 2020 y marzo de 2021, observándose para el común de las manufacturas en el mercado mundial una suba en sus precios de sólo el 9,2%. Esta disparidad de precios relativos se acentuó por la continuidad del proceso devaluatorio de la moneda nacional y por un incremento en los derechos de exportación que estuvo lejos de llevarlos a recuperar su nivel previo al gobierno de Macri (puede computarse están un 25% abajo). De esta manera, encontramos que traducidos a pesos argentinos, los precios de los granos de exportación se movieron superando largamente al IPC (desde mayo de 2020 y hasta julio de 2021, el IPC trepa un 58% y los valores de pizarra de los granos un 116%).

Esta bonanza que propician los mercados mundiales no fue distribuida de acuerdo al esfuerzo que costó generar la producción sino, al parecer, todo lo contrario. En el marco de un empleo agrícola -registrado- estable hace años en torno a los 65.000 trabajadores, los salarios reales apenas subieron un 4,3% respecto a 2019, año que por cierto se caracterizó por un derrumbe de la variable. Considerando 2018 como base de comparación, la variación es nula. De modo que, en pocas palabras, los trabajadores ocupados en el principal sector de exportación agraria de la Argentina, no vieron reflejado ni en sus salarios ni en sus empleos el *boom* de precios internacional, la baja de retenciones o los incrementos productivos. El derrame no existe.

También el auge de precios produjo efectos en los márgenes, llevando a que tanto las ganancias del capital como la renta de los propietarios de tie-

rras se más que dupliquen entre la campaña 2019/20 y la 2020/21. Ahora bien, esto no altera el hecho de que los diferenciales de costos -que se verifican tanto en las crisis como en las buenas coyunturas- entre grandes y pequeños productores se hayan mantenido operativos, alimentando el proceso de concentración productiva que marca la salida de producción de alrededor de 6 explotaciones agropecuarias al día. Dicho fenómeno social fue vacilantemente atendido mediante una segmentación fiscal que se implementó en 2020 en favor de los pequeños productores de soja. La misma permitió que en la campaña que afectara los márgenes de arrendatario de productores pequeños y medianos no se vuelvan negativos. Sin embargo, la medida perdió continuidad ante el cambio en la coyuntura de precios.

Finalmente, como conclusiones sintéticas al capítulo *V de Vacuna* podemos reponer las siguientes. En primer lugar, las variables de la oferta ganadera se movieron en el siglo XXI más al compás del consumo interno y del PBI que al de las exportaciones. En segundo lugar, marcamos que, con una participación de más del 70% desde hace noventa años, la demanda interna de carne es y ha sido el principal mercado que motoriza la producción ganadera. En tercer lugar, exploramos el creciente, pero todavía secundario, peso del complejo bovino y la carne en el total de las exportaciones nacionales. Esta relevancia tuvo su pico en 2020, cuando el sector entró en el podio sectorial al representar el 8% del total. Sin embargo, vimos también que esta importancia estuvo sobreestimada por la caída de otros sectores en el marco pandémico, ocupando la ganadería alrededor del 6% de los envíos externos en lo que va del 2021, con otros renglones de las exportaciones ya recuperados. Posteriormente, analizamos de forma mensual las exportaciones de carne y los precios de la hacienda entre 2018 y agosto de 2021. En cuanto a las primeras resaltamos que se encontraron motorizadas por la demanda china, que acapara entre el 75% y el 80% de las ventas al exterior, y que en algunos meses 2020 superaron volúmenes de 100.000 toneladas. También revisamos la evolución del complejo durante el llamado *cepo a la carne* y encontramos que, más que hundir al sector, la medida cortó el crecimiento de las exportaciones en el marco del aumento de precios de la hacienda, pero mantuvo sus proporciones altas como estaban. En efecto, los datos observados verifican que aún con la restricción del 50% respecto a 2020, en los primeros 8 meses de 2021 se exportó más que en los mismos de 2018 y 2019. En cuanto a los precios, marcamos también cómo, desde la “primer ola” de COVID-19, el aumento de los valores de la hacienda que se trasladó al precio de mostrador contuvo una recuperación real respec-

to de un importante retraso existente en relación a la inflación. Sin embargo, en los primeros meses de 2021 el aumento volvió a acelerarse y superó el incremento inflacionario. Sobre este escenario, marcamos que la intervención del poder ejecutivo sobre los precios consiguió, por lo menos temporalmente, frenar su crecimiento y hasta reducir los valores de la carne en góndola a costa del precio del kilo vivo.

Cuando analizamos la concentración notamos, por un lado, una considerable concentración territorial en de la cadena ganadera en la Región Pampeana -70% de la producción primaria y 82% del procesamiento- que pone en cuestión los alcances del carácter federal de la producción de carne. Por otro, registramos una heterogénea composición en los eslabones de la cadena con características relevantes en relación a la concentración económica. En primer lugar, la actividad primaria presenta la preeminencia productiva de las capas medias con una concentración considerable por parte de los productores grandes, siendo estos últimos el 5% de las explotaciones y controlando el 40% del stock. En segundo lugar, la etapa de procesamiento exhibe un diferenciado grado de concentración entre el aprovisionamiento local y el externo. En cuanto al primero, el *top 20* de empresas concentran el 30% de la producción, mientras en el segundo hay un solo conglomerado empresario acapara el 90% de las exportaciones. En tercer lugar, las especificidades que tiene la Argentina en la etapa de comercialización dominada por las carnicerías -75% de las ventas- y la media res.

En suma, habiendo recorrido las páginas de este libro esperamos los lectores y las lectoras hayan encontrado elementos para comprender cómo el sector agropecuario pampeano ha atravesado la pandemia, y sus efectos sobre la dinámica más general de la producción y la distribución de riquezas en la sociedad argentina. El análisis no ha arrojado un balance positivo, al menos desde una mirada desde los sectores populares del “campo” y de la ciudad: concentración productiva, encarecimiento de los alimentos, salarios reales en declive en contraste con un aumento de las ganancias del capital y la renta de la tierra y una política oficial ambigua que tendió a retroceder en sus iniciativas progresivas, como ser la expropiación de Vicentín o la política fiscal segmentada, lo que no solamente genera repercusiones en el plano material y concreto del funcionamiento del complejo agroindustrial, sino que también irradia hacia el debate de ideas sobre el mismo. Por otra parte, esta evolución puede a la vez ser un llamado de atención para todos aquellos insatisfechos con este estado de las cosas y que activamente están tratando de transformar la realidad rural: la necesidad de repensar los dis-

cursos, los sujetos, las alianzas y el tipo de experiencias productivas y de lucha que permitan a las mayorías populares protagonizar un cambio objetivo y subjetivo en el modo en que organizamos nuestra alimentación y la distribución de la riqueza.





## Los autores

**Diego Ariel Fernández** es el Director del proyecto UBACyT en el cual se enmarca este libro, “Dinámica del capital y el trabajo en el sector agropecuario pampeano. 2002-2018”. Doctorado en Economía por la Universidad de Buenos Aires, integra el CONICET como investigador adjunto, realizando sus investigaciones en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Es asimismo profesor de Historia Económica y Social Argentina en esa casa de Estudios, complementando su actividad docente con el dictado de cursos de posgrado relacionados a su especialidad en las Maestrías en Economía Agraria (FAUBA) y en Desarrollo Rural (Universidad Nacional de Misiones). Ha publicado el libro *El desierto verde. Sobre el proceso de concentración en la agricultura pampeana* (Imago Mundi, 2018) y numerosos artículos en revistas especializadas, nacionales y en el extranjero.

**Juan Manuel Villulla** es Licenciado en Sociología por la Universidad Nacional de La Plata y Doctor en Historia por la Universidad de Buenos Aires. Investigador Adjunto del CONICET en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA y Profesor Adjunto de “Historia Económica y Social Argentina” en la misma casa de estudios. También se desempeña como Profesor Adjunto de “Historia Económica y Social General” en la Universidad Nacional de Lanús, y como docente de “Sociología Rural” en la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales de la UNLP. Autor del libro *Las cosechas son ajenas. Historia de los trabajadores rurales detrás del agronegocio* (Editorial Cienfiores,

2015), se ha especializado en el estudio de la situación y la historia social de los trabajadores agrícolas pampeanos. Actualmente es asesor del Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires en el Área de Trabajadores y Trabajadoras Rurales.

**Bruno Capdevielle** es Economista y becario doctoral CONICET en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, donde también se desempeña como Profesor Ayudante de “Historia Económica y Social Argentina”.

Actualmente se encuentra realizando el Doctorado en Ciencias Sociales en la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA, especializándose en la investigación sobre el proceso de intensificación productiva en la ganadería bovina de la zona pampeana, y sus efectos sobre el trabajo y los trabajadores del sector.