



¿Estamos frente a un cambio de actores en el alquiler de tierras para cosecha en el Norte de la provincia de Buenos Aires?

*Ing. Agr. Carlos P. Calcaterra
Agosto 2015

No sólo le costaba comprender que el símbolo genérico 'perro' abarcara tantos individuos dispares de diversos tamaños y diversa forma; le molestaba que el perro de las tres y catorce (visto de perfil) tuviera el mismo nombre que el perro de las tres y cuarto (visto de frente). Jorge Luis Borges. Funes el memorioso.

Resumen

Hacia finales del siglo pasado y principios del actual en la zona agrícola núcleo, facilitado por el alquiler de tierras para cosecha, se profundizó el proceso de crecimiento de escala de las empresas agropecuarias y de concentración de la producción, pero en la campaña 2013/14 parece haberse producido un quiebre de esta tendencia a partir de una retracción de los grandes pooles de siembra. Con el objetivo de detectar factores y causas determinantes de posibles modificaciones en el perfil y en el tipo de actores que participan en el alquiler de tierras para cosecha en el Norte de la Pcia de Buenos Aires se realizó un relevamiento de información y opiniones entre veintidós arrendatarios y aparceros de esa zona siguiendo metodologías de relevamiento rápido de información y múltiples estudios de caso. Según la opinión generalizada de los entrevistados, desde principios de siglo continuó el proceso de concentración de la producción. Hasta la campaña 2013/14 hubo una importante influencia de los pooles de siembra particularmente en el Oeste de la zona; los que con la disminución de su presencia dejaron espacios que están siendo ocupados por otras figuras de arrendatarios: chacareros-empresarios capitalizados, acopios-agronomías locales y agrónomos-emprendedores. La continuidad de este proceso estaría atada en buena medida al comportamiento de los grandes pooles que podrían volver a incrementar nuevamente su actividad si se dan condiciones de buenos márgenes agrícolas y disponibilidad de capitales. En la situación actual los agrónomos-emprendedores parecen tener ventajas competitivas respecto de los otros tipos de inquilinos. La difusión de esta forma de organización de la producción favorecería la especialización de los actores y probablemente una mayor eficiencia productiva pero además acotaría al ámbito del territorio la circulación de capitales y la distribución de beneficios que genera la agricultura en alquiler.

Introducción

El desarrollo de la producción agrícola-ganadera argentina prácticamente desde sus inicios fue inseparable del alquiler de tierras para cosecha o para pastoreo, si bien los actores, el tipo de arreglos, la duración de los contratos y las formas de pago han ido variando con el tiempo. A partir de la década del 70, en la región agrícola pampeana el alquiler por una cosecha jugó un importante rol en el fenómeno de agriculturización-sojización (Barsky y Pucciarelli; 1991) con repercusiones en la conservación de los recursos naturales, la estructura agraria, el uso de tecnología y la redistribución territorial y sectorial de la renta.

Se estima que en la actualidad entre un 60 y un 65% de la superficie para producción de granos en el NE de la provincia de Buenos Aires se realiza en tierras alquiladas. Las formas de pago son variadas, siendo las más difundidas el alquiler anual fijo, generalmente como el equivalente monetario de una cierta cantidad de quintales de

soja; otra forma menos común es el pago de un porcentaje sobre el volumen cosechado y más recientemente viene creciendo la superficie que se alquila usando combinaciones entre un monto fijo hasta un cierto umbral y luego porcentajes o pagos fijos crecientes en forma marginal acorde al rendimiento alcanzado por encima del umbral.

En las décadas de los 70 y 80 en la zona agrícola pampeana y en situaciones de alquiler los factores de la producción eran aportados generalmente por dos figuras; el dueño del campo y el arrendatario-aparcero (ArrA) que contribuía al proceso productivo con labores (total o parcialmente), capital circulante, mano de obra y el manejo técnico-empresarial. De este modo productores familiares capitalizados en maquinaria podían alcanzar una mayor escala de producción y diluir costos fijos, ya sea como contratistas de labores, cosecha o alquilando tierras. Por su parte productores que no disponían de maquinarias o capital podían contratar labores para realizar los cultivos o ceder su tierra en arrendamiento o aparcería (Pizarro J. y otros, 1991).

Un ArrA individual se enfrenta a una ilimitada oferta de tierra, por lo que las principales restricciones para la expansión horizontal vía el arrendamiento son la disponibilidad de capital, la capacidad de trabajo de la maquinaria y la de supervisión, que en general se va debilitando en la medida que el área operada se expande y se dispersa. Las escalas alcanzadas por los ArrA de hace 20 ó 30 años eran relativamente reducidas y su ámbito de acción principalmente local. A modo de ejemplo a mediados de los 80 los contratistas mas grandes dentro de la zona de Pergamino alcanzaban a operar superficies en el orden de las 1000-2000 ha, lo que requería de un gran parque de maquinarias, en general dimensionado para cubrir los requerimientos de tiempo operativo para la implantación de la soja de segunda.

Hacia finales del siglo pasado y principios del actual la conjunción de nuevas tecnologías, cambios en las condiciones de los mercados y la irrupción en el ámbito agropecuario de nuevos actores, permitieron atenuar estas limitantes. Se acentuó de esta manera el proceso de crecimiento de escala y concentración de la producción (Barsky, 2003). La siembra directa, los cultivos transgénicos y la aparición de maquinaria de gran potencia y capacidad de trabajo simplificaron las prácticas de manejo de los cultivos y redujeron significativamente el tiempo requerido para sembrar, proteger y cosechar una hectárea. Mejores comunicaciones, la difusión de la informática, los sistemas de información geográficos, la disponibilidad de imágenes generadas por sensores remotos y los pronósticos de clima extendido –entre otras innovaciones– facilitaron la planificación y el seguimiento y control de los cultivos aun en áreas de siembra extensas y separadas entre sí.

Montados sobre esta ola de cambios e innovaciones se consolidaron y difundieron los llamados pools de siembra (PoS) caracterizados por su gran escala de trabajo y por organizar el proceso productivo a partir redes de contratos que tienen como nodos a fideicomisos o sociedades que aportan inversión de tipo financiero, contratistas de labores y cosecha que cobran por sus servicios, y gerentes y profesionales de la agronomía que participan con conocimientos técnicos, organizacionales y de mercados. La competencia por la tierra agrícola disponible aumentó marcadamente e impulsó un crecimiento en el valor de los alquileres viabilizado por los buenos precios de los granos que a su vez produjo una expansión de la frontera agropecuaria hacia afuera y hacia adentro de la región. El cambio fue extenso y profundo y se generó incluso un redimensionamiento del espacio rural pampeano (Albaladejo, 2012).

Las rentas de los propietarios cededores de tierra aumentaron cualquiera fuera su escala; pero muchos arrendatarios-aparceros locales, ya fueran pequeños, medianos o aún relativamente grandes, se encontraron con serias dificultades para acceder a

tierras para sembrar. En este contexto se profundizaron las señales de alarma respecto de la aceleración del proceso de concentración de la producción (Barsky, 2003; Cloquell, 2013).

Sin embargo durante la campaña 2013/14, en un marco de mayor restricción en la disponibilidad de capitales, aumentos de costos y frente a una baja del precio de los granos en el mercado internacional, se asistió a un quiebre de estas tendencias con disminución de la presencia de los pooles, llegando algunos de ellos a suspender sus operaciones en el país. A mediados de 2014 un técnico asesor de la zona agrícola señalaba en un portal de internet destinado a temas agropecuarios *“Los grandes pooles de siembra abandonan las zonas premium del país y abren una grieta para que ingresen jugadores hasta ahora marginados. Sin embargo, el productor deberá estar atento al manejo de sus costos si quieren mantener la sustentabilidad económica poniendo el foco en la renegociación de los alquileres y en una estructura flexible que permita expandirse o achicarse con comodidad”*.

Considerando este contexto de cambio se realizó un trabajo rápido de relevamiento de información, percepciones y opiniones entre arrendatarios-aparceros de tierras para cosecha en el Norte de la Pcia de Buenos Aires con el objetivo de detectar las lógicas y factores que pueden explicar modificaciones en el perfil de los actores que participan en el alquiler de tierras en esta zona.

Materiales y métodos

Entre fines del año 2013 y principios del 2014 se condujeron encuestas semi-estructuradas en profundidad a ArrAs que operan en el Norte de la provincia de Buenos Aires. Se siguió una metodología de estudios de casos múltiples, tratando de seleccionar en forma dirigida situaciones que abarcaran un amplio rango de condiciones en cuanto a trayectorias y escala de las empresas.

Acorde con Eisenhardt (1989) un estudio de casos moderno debe ser considerado como *“una estrategia de investigación dirigida a comprender las dinámicas presentes en contextos singulares”*. El método de estudios de casos usado para tareas de investigación es particularmente adecuado cuando se trata de explicar los “como y porque”, el investigador tiene poco control sobre las variables que afectan al fenómeno bajo estudio y el tema es contemporáneo. Adicionalmente es capaz de tratar exitosamente situaciones en las cuales hay muchas más variables de interés que datos observacionales (Yin; 1994).

Es un método en esencia cualitativo e inductivo en el que no se trata de hacer inferencias sobre los parámetros poblacionales sino destacar la relación lógica entre características de la población, para lo que no es necesario que esté basado en la representatividad muestral sino mas bien debe centrarse en cuan plausible es el nexa (Mitchel; 1983). En este mismo sentido Yacuzzi (2012) señala que *“En la inferencia lógica, que algunos llaman científica o causal, el investigador postula o descubre relaciones entre características, en el marco de un esquema conceptual explicativo. La relevancia del caso y su generalizabilidad (sic) no provienen, entonces, del lado estadístico, sino del lado lógico; las características del estudio de caso se extienden a otros casos por la fortaleza del razonamiento explicativo”*.

Los extensionistas de las Agencias de Extensión Rural del INTA de San Antonio de Areco, Chacabuco, Chivilcoy, 9 de Julio, Trenque Lauquen y Villegas actuaron como informantes calificados en el proceso de selección de los entrevistados. Como unidad de análisis se consideró la superficie operada en alquiler en la campaña 2013/14 y se entrevistó a la persona a cargo de las decisiones técnico-económicas, principalmente las

referidas al arrendamiento de tierras, la compra de insumos, el manejo de cultivos, y la venta de los granos.

Se relevaron datos en tres zonas del N de la Pcia de Buenos Aires teniendo en cuenta la antigüedad del proceso de agriculturización y la mayor o menor presencia de pooles de siembra. Ordenadas acorde a la opinión de los informantes calificados en forma decreciente por antigüedad en el avance de la agricultura y creciente por la influencia de los pooles, las zonas en que se realizaron encuestamientos fueron las de:

- a)-Pergamino-San Antonio de Areco-Chacabuco (Zona Este o agrícola), siete encuestas.
- b)-Nueve de Julio-Chivilcoy (Zona Centro o agrícola ganadera), nueve encuestas.
- c)-Trenque Lauquen y Villegas (Zona Oeste o ganadera agrícola), seis encuestas.

La cantidad de encuestas a realizar en cada lugar se determinó en base al criterio de saturación. Smith (1990) sugiere que cuando se realizan sucesivas entrevistas en casos con similares características va surgiendo un patrón de respuestas sobre el cual se puede construir una teoría y los futuros datos empiezan a hacerse predecibles; en el presente trabajo en cada lugar relevado se siguió este criterio de saturación en las respuestas y en la medida que las mismas tendieron a repetirse, se detuvo la realización de entrevistas.

El cuestionario y la forma de carga y análisis de los datos fueron testeados en forma previa a la salida a campo. Durante las encuestas se tomaron notas que fueron revisadas en forma inmediata luego de finalizada la entrevista y en contados casos también fue posible grabarlas. El tratamiento de los datos se realizó en un primer paso mediante estadísticas descriptivas para luego seguir métodos más propios de los estudios de casos y las entrevistas en profundidad, fundamentalmente se realizó un *"...análisis lógico de la información para interpretar las relaciones encontradas entre las categorías establecidas con base en el marco teórico (códigos) y los datos obtenidos, e intentar explicar por qué existe dicha relación, lo cual conduce a la comprensión del fenómeno estudiado, (etapa de conceptualización)"* (Martinez Carazo, 2006) .

Tomando en cuenta la opinión de los informantes calificados y datos que surgen de las entrevistas tales como historia, objetivos del decisor y características de tipo estructural de la Empresas Agropecuarias –EAP- (INDEC, 2002), se procedió a elaborar tipologías de arrendatarios, haciendo foco en las que aparecían a priori como más dinámicas. Se asignó cada una de las EAP a alguna de estas categorías y sobre los agrupamientos se llevaron a cabo tests de contingencia, no para hacer inferencias sobre la población sino al solo fin de aportar mayor fundamento a la clasificación propuesta.

Resultados y conclusiones

En todas las áreas se mencionó un período inmediatamente previo a la campaña 2013/14 en el que se produjo una presencia creciente de los pooles de siembra para pasar luego a una abrupta retracción de los mismos. Según la opinión de los encuestados existen marcadas diferencias entre territorios en cuanto a la intensidad de ambos movimientos. En la zona Oeste la influencia de los pooles fue importante y llegaron a operar una superficie considerable; por lo que ante su salida hubo dueños de campo que se vieron obligados a ofertar sus tierras en forma activa a otros potenciales ArrA, muchas veces tarde en la campaña y en no muy buena posición de negociación. En la zona centro el efecto de los PoS fue moderado y más débil en los partidos pertenecientes a la zona núcleo donde se realizaron entrevistas.

Los productores señalaron como posibles causas de estas diferencias a las mayores superficies de las parcelas ofrecidas en arrendamiento en la zona oeste, lo que facilita toda la operación en particular cuando ésta es de gran escala. Por su parte en las zonas con mayor historia de agriculturización y más sub divididas, la competencia por la tierra es mayor debido a la presencia de ArrAs bien establecidos desde hace tiempo y si bien los riesgos productivos son menores por las características climáticas, la demanda ya existente reduciría significativamente los retornos esperados debido a los relativamente altos niveles de los alquileres.

Descripción del grupo de arrendatarios encuestado

El promedio de superficie operada en arrendamiento por los encuestados fue de 2.395 has con un máximo de 14.250 has y un mínimo de 250 has. La edad media de los decisores entrevistados fue 48 años. Más de la mitad posee título universitario y 20% título de post-grado, todos relacionados a las ciencias agronómicas. Solamente 14% tiene primario completo como nivel máximo de educación. Según una autoevaluación de los mismos entrevistados, el nivel de conocimientos con que toman decisiones en aspectos técnico-productivos, económicos, financieros y de comercialización y mercados es por lo menos bueno, lo cual es de esperar en un mercado tan competitivo.

En aquellos casos con larga trayectoria en el sector siguen predominando formas jurídicas tipo sociedad de hecho o personales, con situaciones donde se está evaluando cambiar de figura hacia otras con menor exposición individual ante situaciones de quebranto. En las EAPs de conformación más reciente predominan las sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada y fideicomisos. Con la excepción de dos productores el resto cuenta con otros ingresos de significancia además de los relacionados con el alquiler de tierras para producción de granos, probablemente como estrategia dirigida a disminuir el nivel de riesgo. El origen de estos ingresos es variado, entre los más mencionados, la producción agropecuaria en campo propio, la prestación de servicios de labores y/o cosecha, la venta de insumos y acopio de cereales y la práctica profesional independiente.

El uso de seguros contra granizo-viento está extendido en el grupo encuestado, 73% mencionó haberlos usado en la campaña 2013/14, con una superficie cubierta promedio de 70% de lo sembrado entre los que sí aseguran. De los productores que mencionaron no haber utilizado coberturas de este tipo, todos alegaron que las primas eran demasiado elevadas y dos de ellos, los más grandes y similares en su forma de operar a los pools de siembra, agregaron que dada la importante superficie sembrada y la distribución de los lotes en diversos partidos, incluso en zonas climáticamente diversas, poseían una especie de "auto-aseguro".

Los cultivos, su proporción y los rendimientos están dentro de lo que sería esperable para el área en que operan los entrevistados y para la campaña considerada.

Cuadro 1. Uso del suelo y rendimiento cultivos 2013/14, grupo encuestado.

Cultivo	Superficie cosechada (ha)	Participación %	Rendimiento tn/ha	
			Media	Desvío
Soja Primera	27.057	52	3,4	0,6
Trigo	3.874	7	4,4	0,8
Soja segunda	7.715	15	2,4	0,3
Maíz	6.420	12	8,7	0,8

Maíz tardío	1.133	2	7,8	1,3
Girasol	2.680	5	2,3	0,4
Sorgo	700	1	-	-
Colza, cebada, etc.	3.080	6	-	-
Total	52.659	100	-	-

De la superficie total cosechada 58% se realiza con contratos de alquiler fijo y 42% con contratos de alquiler que tienen por lo menos una parte a porcentaje. Este último valor parece algo elevado, lo que puede deberse al tipo de ArrA entrevistados (más adelante se destacará la influencia del arraigo local de estas figuras en el tipo de alquileres a los que pueden acceder). Los valores promedio de pago para todas las zonas y cultivos fue de 12,6 quintales fijos y 41% de la producción “puesta en el lote sobre camión”, lo que significa que el dueño del campo debe hacerse cargo de los costos de transporte y comercialización.

Las estrategias de venta mencionadas fueron dispares entre EAPs y también cambiantes entre campañas. Si bien no se hicieron preguntas cerradas al respecto, los mismos productores se encargaron de remarcar la variabilidad de esta estrategia año a año. Aproximadamente un tercio de los encuestados declaró operar solamente en el mercado disponible sin ningún tipo de cobertura, almacenando el grano y vendiéndolo acorde a las necesidades. Dos tercios en tanto realiza algún tipo de cobertura, las que en promedio alcanza al 20% del volumen estimado de cosecha, acopiando el resto y vendiéndolo escalonadamente en el mercado disponible. De estos productores casi todos utilizan las ventas forward, y en contados casos, siempre dentro de las mayores escalas de trabajo, se mencionan opciones o el mercado de futuro como vías de comercialización. Ambos grupos señalaron al almacenamiento y la venta escalonada como la forma que tienen disponible para reasegurarse contra aumentos en los precios de los insumos que están atados a la cotización oficial del dólar, el pago de alquileres fijados en quintales de soja, y la inflación.

Figuras de arrendatarios-aparceros con mayor dinamismo

Durante la selección dirigida de casos a entrevistar se puso especial énfasis en cada región en la búsqueda con éxito parcial de situaciones asimilables a la figura de los ArrA agrícolas más comunes en las décadas del 80 y 90: agricultores familiares capitalizados que trabajaban tierra en propiedad y en alquiler que llegaban a 100-200 ha de superficie operada total, una escala considerada pequeña para los estándares actuales. Esta aparente disminución en la presencia de este tipo de ArrAs es coincidente con lo señalado por Cloquell (2013, op.cit.) en el sentido de que por vía del aumento de escala o por su transformación en rentistas ésta es una categoría en desaparición, y también con lo que sugieren análisis preliminares de una encuesta representativa que se está conduciendo en el partido de Trenque Lauquen, pcia de Buenos Aires (Alvarez R., 2014). También se entrevistó al gerente de un pool de siembra (PoS), pero no se incluyó el caso en este análisis. Las unidades productivas restantes fueron agrupadas atendiendo principalmente a la lógica del decisor, historia y características estructurales de la EAP, resultando tres clases: chacareros-empresarios (ChE), agrónomos-emprendedores (AgE) y acopios-agronomías (AcA).

En la literatura existen menciones a formas de organización de la producción que comparten características con algunos de los tres tipos propuestos en este estudio. Hernandez (2007) y Albaladejo (op.cit.) se refieren a una figura con similitudes con los AgE y a la que se refieren como una nueva burguesía rural de productores emprendedores sin tierra o más sintéticamente el “nuevo productor”, que estaría

encarnado por algunos de los socios de la Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa. Por su parte los AcA son muy similares a lo que Rabinovich y Torres (2004) denominan como "poolcitos de siembra" organizados por el acopiador de cereales o el proveedor de insumos agrarios de la localidad.

Los tres tipos de ArrA definidos en el trabajo tienen en común el estar afincados en el territorio, por lo general con domicilio en las ciudades cabecera de partido, y mencionaron frecuentemente como fortalezas derivadas de este hecho en primer lugar a la generación de relaciones duraderas y de confianza con los actores locales, sean éstos dueños de los campos en alquiler, gerentes de banco, proveedores de insumos, encargado de mantenimiento de caminos rurales y potenciales inversores. En segundo lugar el conocimiento detallado de suelos, clima, infraestructura y en tercer lugar la posibilidad de realizar un seguimiento pormenorizado de los cultivos.

Conocimiento mutuo de trayectoria entre dueño de campo e inquilino, confianza, trato cotidiano fueron señalados como condiciones que les permiten alcanzar a veces mejores términos en los contratos ya sea accediendo a pagos a porcentaje, menor pago adelantado o incluso un menor valor de alquiler. Este aspecto los diferenciaría de ArrA que no pertenecen al territorio. En este mismo sentido el gerente del PoS manifestó que en sus condiciones de trabajo es imposible acceder a contratos de este tipo, *"si quiero entrar en una zona la única forma es pagar fijo, mucho y por adelantado, acá lo que manda es el mercado"*.

Los Agrónomos-Emprendedores

Los AgE resultaron el grupo de menor edad en promedio, el que más recientemente se incorporó al negocio de arrendamiento y posiblemente el más dinámico. Algunos de los casos entrevistados se habían desempeñado previamente como contratados para los PoS de siembra realizando tareas en el terreno. A semejanza de los PoS, los AgE conforman redes aunque priorizan a los actores locales como integrantes de las mismas, las figuras jurídicas más comunes son las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada y los fideicomisos a las que algunos AgE llaman genéricamente "poolcitos" mientras que otros tratan de diferenciarse de los PoS tradicionales inclusive en el nombre adoptado.

Los AgE gerencian todas o la mayoría de las etapas del proceso productivo, desde la conformación de la red hasta la venta del grano, cobrando un honorario por su trabajo (entre 30-50 U\$/ha acorde a tipo de tareas realizadas), y suelen ser además integrantes del grupo inversor. Existen casos en que el principal objetivo del AgE es organizar la red para auto-emplearse como gerente y asesor con una participación como inversionista que es casi testimonial, mientras que en otras situaciones realizan también importantes aportes de capital financiero.

Tienen un alto nivel de capacitación, todos los encuestados declararon ser universitarios y la mitad de ellos poseer título de posgrado. El nivel de aversión al riesgo es más bajo en comparación con los ChE considerándose la mayor parte de los AgE como indiferentes al mismo, aunque hacen un extenso uso de prácticas destinadas a disminuirlo, probablemente teniendo en cuenta las preferencias del grupo inversor.

Respecto de los ChE tienen menos patrimonio personal asociado directamente a la EAP y mantienen bajos sus costos fijos de mano de obra y maquinaria en pos de otorgar flexibilidad al emprendimiento. Las debilidades que atribuyen a los pools tratan de minimizarlas en sus propias empresas: reducen gastos de oficina-administración, hacen una selección minuciosa de los lotes a alquilar, bajan las ineficiencias en el proceso

productivo con un seguimiento cercano del cultivo, y mantienen una relación personalizada con los dueños de los campos.

La amenaza más frecuentemente mencionada por los AgE fue la competencia por tierra con los PoS en campañas donde coinciden expectativas de buenos márgenes agropecuarios y alta disponibilidad de capital financiero, en estas condiciones la presión de los PoS vía el pago de alquileres fijos elevados resulta difícil de sobrellevar, si bien reconocen que aún con dificultades pudieron soportarla en el pasado. *“...para la mayor parte de los grandes pooles de siembra con que al final de la campaña recuperen como para pagarle al management central es suficiente, total el riesgo lo corren los inversores y entonces pueden pagar valores más altos que otros inquilinos para conseguir campo”* (un AgE).

Las economías de escala que muchas veces se atribuyen a los PoS no suelen ser tenidas demasiado en cuenta por los arrendatarios locales como ventaja competitiva de los mismos; en un análisis realizado por un AgE se enumeraron las siguientes fortalezas y debilidades de los grandes pooles de siembra:

-Fortalezas

“Alta disponibilidad de capital proveniente de inversores que arriesgan su propio dinero. Los pooles no ponen plata propia”.

“Flexibilidad, se pueden retirar del negocio sin tener maquinaria ni capital parado ni achicar cantidad de empleados”.

“Consiguen buenos contratistas de labores, aunque se fijan demasiado en bajar la tarifa y deberían evaluar mejor la relación entre tarifa y calidad de trabajo”.

-Debilidades.

“Gastos de gerenciamiento elevados e ineficiencias técnico productivas”.

“Competencia fuerte por la tierra, auto-competencia, el pool llega a un lugar y desata expectativas que aumentan los valores de alquiler en forma generalizada, cosa que no nos pasa a los productores locales”.

“Poca capacidad o interés para elegir el campo, alquilan al barrer en base a metas de superficie impuestas por la gerencia”.

A futuro los AgE vislumbran la posibilidad de un crecimiento propio moderado en escala, pero siempre de características locales o zonales, priorizando la flexibilidad del negocio, selección detallada de lotes y pago de alquileres de acuerdo a potencial de rendimiento y características de los mismos, *“...si el valor de alquiler no es adecuado prefiero perder el lote”*, un AgE).

El grupo de los Acopios-Agronomías

Los casos entrevistados de AcA que arriendan tierra fueron relativamente menos numerosos y comparten algunas características con los Agrónomos-Emprendedores, principalmente en lo que hace al grado de profesionalización, la siembra en áreas más o menos dispersas y actitud de indiferencia frente al riesgo. Se distinguen de los AgE en que no conforman redes de actores o las redes son más simples, poseen más cantidad de maquinaria propia, en su mayor parte pulverizadores, y fundamentalmente en que

el negocio de arrendamiento suele ser accesorio a la venta de insumos o al acopio de cereales. En caso de que el negocio de alquiler de tierras crezca tiende a independizarse adquiriendo una lógica y manejos propios.

Dos de los AcA manifestaron arrendar circunstancialmente tierras y/o contratar servicios de labores como una forma de cobro de deudas originadas en ventas de insumos, o a partir de oportunidades de negocio que surgen con los clientes del acopio o de la agronomía, de esta forma habría una potenciación mutua ente el acopio-venta de insumos y la siembra de cultivos de cosecha.

Los Chacareros empresarios

Aunque según la clasificaciones vigentes los productores de este grupo no pertenecen al ámbito de la agricultura familiar, se mantiene el rótulo de chacareros porque es la forma en que muchos de ellos se reconocen a sí mismos a partir de su origen e historia; además es de los tres tipos descriptos el único en el que el grupo familiar está presente de diversos modos en la toma de decisiones. En varias de las encuestas realizadas en el living o la cocina de la casa del ChE se sumaron a la entrevista uno o más familiares del mismo haciendo aportes y comentarios o recordando fechas y hechos que marcaron la evolución de la EAP.

Los ChE son el grupo de más larga trayectoria, muchas de las unidades productivas se iniciaron antes de 1990, algunas incluso durante los '60, luego crecieron, se capitalizaron, no sin dificultades y evolucionaron hacia un perfil empresario. En la actualidad casi la mitad de los decisores ChE tienen títulos universitarios relacionados a la agronomía y muchos de ellos son hijos o nietos de quienes se iniciaron en el alquiler de tierra.

La mano de obra familiar está presente pero con un aporte relativamente bajo respecto de la mano de obra total empleada y tiende a ocupar puestos de gestión, o control, con una cierta especialización en las tareas. En palabras de un entrevistado *"ahora nos sentamos poco en el tractor y la cosechadora aunque vengan con aire acondicionado"*.

Las estrategias de capitalización más comunes pasan por el equipamiento en maquinaria y/o la expansión horizontal via arrendamiento de tierras siempre en las inmediaciones de su centro de operaciones. Sólo uno de los casos pudo expandirse significativamente mediante la compra de tierras durante la década de los noventa.

De los tres tipos de arrendatarios estudiados son los que poseen más maquinaria propia, prácticamente la mitad cuenta con capacidad para realizar todos los trabajos culturales, y un porcentaje similar ofrece servicios como contratistas de labores a terceros. Dentro de éstos, algunos productores prestan servicios de siembra y/o cosecha a PoS, semilleros, etc. en una escala importante y ven a esta actividad como un sendero de expansión a futuro. Para poder cumplir con los requerimientos de clientes grandes que incluso en algunos casos tienen desarrollados protocolos de siembra, deben mantener un moderno parque de maquinarias y trabajar con mano de obra capacitada.

De mantenerse las actuales condiciones económicas éste es el grupo en general más pesimista en cuanto a las posibilidades de crecer o incluso continuar como arrendatarios-aparceros. Un productor y su esposa señalaban: *"nosotros arrancamos hace 40 años con muy poco, hicimos mucho sacrificio, pero cuando se alquilaba al 28-30 % de lo producido o a 7-8 quintales fijos (por ha) se hacía diferencia y pudimos crecer. Ahora queremos que nuestro hijo siga, pero hace varios años que*

estamos estancados y está cada vez más difícil (un ChE)". Por otro lado en lo que hace a la capacidad de competir frente a los pooles de siembra la percepción, por lo menos de algunos ChE, es muy similar a la señalada por los AgE "...los pooles pisan fuerte, pero cuando los ...apellido... entramos a un campo y le tenemos interés, no nos mueven así nomas" (otro ChE).

Alguna evidencia numérica de respaldo para la tipificación propuesta

Los datos del estudio no fueron generados via selección al azar ni tampoco tienen un número suficiente que justifique la construcción de tipologías con métodos estadísticos (por ejemplo análisis de cluster) por lo que, como ya fue mencionado, se utilizó un análisis basado en la observación in situ, el relato de los productores y la opinión de los informantes calificados. Se considera que para un trabajo de sondeo rápido esto debería bastar para el armado de tipologías "confiables" en la medida que la construcción de las mismas no son un fin en sí mismo sino que son herramientas para ayudar a que acciones, proyectos locales o políticas públicas sean más eficientes. Con el fin de reforzar la intuición y el conocimiento logrados con el análisis previo, fundamentalmente de tipo cualitativo, se elaboraron tablas de contingencia considerando que si la clasificación propuesta efectivamente agrupara las empresas similares entre sí separándolas de las que no lo son, sería de esperar que hubiese pocos casos de independencia entre los tipos propuestos y las variables estructurales priorizadas.

Mediante el análisis cualitativo e inspección de sus características individuales, cada una de las EAP fue asignada a uno de los tres tipos de ArrA: AgE, AcA y ChE. Por otro lado se consideraron 9 variables estructurales relevadas en el encuestamiento y para cada una de sus categorías o intervalos ordinales se obtuvieron las frecuencias observadas correspondientes a cada clase de ArrA, a partir de las probabilidades marginales y bajo el supuesto de independencia entre variables se calcularon las frecuencias esperadas obteniéndose así las tablas de contingencia.

Para probar la hipótesis de independencia entre variables estructurales y clases se uso un test de Chi², que permite analizar datos de tipo nominal u ordinal y no necesita de supuestos restrictivos acerca de la distribución de probabilidades de la población. En las variables en que se rechazó la hipótesis de independencia se determinó con que grado de fuerza están asociadas con la clasificación de EAPs mediante el Coeficiente de contingencia de Cramer, y por último se calculó cuales son los cruces entre variables que más aportan a la relación, es decir a rechazar la hipótesis de independencia, vía el cálculo de los residuos tipificados corregidos.

La hipótesis de independencia se rechazó al 1% de probabilidades en cuatro de las nueve variables testeadas: el período en que empezó la empresa, la figura jurídica adoptada, el número de zonas o de núcleos de trabajo y si se contratan o no labores. Tres variables tuvieron un nivel de rechazo de la H₀ al 5% de significancia: máximo nivel educativo alcanzado, el nivel de conocimiento de gestión y técnico productivos y si la EAP presta o no servicios de labores. Las variables para las que no fue posible rechazar la hipótesis de independencia son las de nivel de aversión al riesgo y escala de trabajo, aunque ambas parecen mostrar cierto grado de relación con la clasificación propuesta, incluso sus p-values están por debajo del 10%.

Cuadro 2. Tablas de contingencia para Acopiadores-Agronomías (AcA), Chacareros-Empresarios (ChE), Agrónomos Emprendedores (AgE)

Variable	Intervalos	AcA %casos	ChE %casos	AgE %casos	Test Chi2 y Coef. Contingencia (2)
N total (1)		4	9	8	
Inicio actividad arrendatario	antes 1990	50	56	12	p-value 0,003** depend. Alta
	1990-2000	25	33		
	luego 2000	25	11	88	
Máximo nivel educativo	Primaria		33		p-value 0,022* depend. Alta
	Secundaria		22		
	Universitaria	100	45	50	
	Pos grado			50	
Conoc. gestión	Bueno	25	100	63	p-value 0,017* depend. Alta
	Muy bueno	75		37	
Nivel aversión al riesgo	Muy averso				p-value 0,053NS
	Averso		57	25	
	Indiferente	25	29	75	
	Arriesgado	75	14		
Figura jurídica	SH o persona		89		p-value 0,000** depend. Alta
	SA o SRL	100	11	38	
	Fideicomiso			63	
Número zonas de trabajo	Una		89	13	p-value 0,007** depend. Alta
	Dos	50		38	
	Más de dos	50	11	50	
Presta serv. Labores	Si	25	56		p-value 0,040* depend. Media
	No	75	44	100	
Contrata labores	Ninguna		56		p-value 0,007** depend. Alta
	Alguna	25	44	25	
	Todas	75		75	
Escala. Sup. alquilada (ha)	<500		38		p-value 0,090NS
	500-1000		38	13	
	1001-2000	67	25	37	
	>2000	33		50	

(1) Para algunas variables no se cuenta con el total de las respuestas posibles.

(2) Test Chi²: H₀= independencia entre variables de filas y columnas, niveles de rechazo 5% (*) y 1% (**).

Nivel de dependencia: estimado con Coeficiente de Contingencia de Cramer.

Cuadros en gris: cruces donde la diferencia los residuos tipificados corregidos son mayores que |2| (estos son los cruces que más aportan a que las diferencias sean significativas).

El nivel de dependencia con la clasificación propuesta medido por el Coeficiente de Contingencia fue alto para seis de las variables y medio para sólo una de ellas. La mayor parte de los cruces entre variables que más aportan para rechazar las hipótesis de independencia se producen, tal lo esperado, en las columnas de los ChE y de los AgE.

Comentarios finales

Si bien no se dispone de datos censales actualizados para el área de estudio sería de esperar que, como en otras zonas similares del país, desde el último CNA realizado en el

2002 haya continuado el proceso de concentración de la producción. Por un lado relacionado al crecimiento horizontal y la evolución de algunos viejos actores (chacareros, acopios-agronomías etc.) y la aparición de algunos nuevos (grandes pools de siembra, agrónomos-emprendedores) que operan en un rango de escala mediano-grande. Por otra parte continuaría la persistente desaparición como productores de muchos agricultores familiares que se van transformando en rentistas. Si se tiene en cuenta que los "nuevos" actores poseen ya varios años de presencia en el medio, el proceso no sería brusco sino más bien una evolución con variaciones en las importancias relativas de las formas de organización de la producción.

Evaluada a partir de esta experiencia puntual, la metodología empleada parecería brindar interesantes resultados como un primera etapa para orientar los pasos siguientes de un proyecto de intervención que se inicia en un territorio o como forma de sondear efectos debidos a cambios imprevistos en los escenarios y/o para fundamentar el desarrollo de nuevas hipótesis o aún teorías que expliquen las lógicas y factores subyacentes en estos procesos. Las principales ventajas del método se darían cuando se dispone de poco tiempo y recursos y en proyectos participativos, donde las conclusiones pueden ser evaluadas y validadas por los propios actores locales.

Al no emplearse un proceso de selección al azar para definir la muestra de productores, no se pueden realizar inferencias estadísticas sobre la población, pero no fue ésta la finalidad de las entrevistas en profundidad realizadas sino tratar de ganar en entendimiento acerca de los comportamientos y decisiones de los productores a partir de su historia, circunstancias, dotación de factores y lógica o racionalidad. Para la aplicación de esta metodología parece fundamental realizar la selección dirigida de entrevistados en forma conjunta con informantes calificados locales que tengan un detallado conocimiento del territorio y sus actores; el criterio de repetición de respuestas o saturación para detener el encuestamiento aporta un nivel de confianza adicional acerca de los resultados.

En la campaña 2013/14 se produjo un cambio de escenario, la reducción de la superficie operada por los PoS se hizo notar, aunque con algunas diferencias de intensidad entre territorios. El área liberada por los PoS brinda oportunidades de crecimiento para los grupos de ArrAs descriptos en el trabajo.

Si este retroceso de los PoS es temporario o definitivo dependerá de una mejora en los márgenes agrícolas y la disponibilidad de capitales e inversores. En esta situación los ChE, AcA y AgE ven a los PoS como fuertes competidores, aunque la mayoría opina que sería posible mantenerse en el negocio explotando algunas de sus debilidades como las ineficiencias productivas, y aprovechando las propias fortalezas tales como presencia en el territorio, confianza y cotidianeidad de trato con los propietarios de tierra.

Pese a las tecnologías actualmente disponibles, la producción agrícola en el N de la provincia de Buenos Aires seguiría siendo una actividad donde en la medida que se sobrepasan ciertas escalas no es sencillo mantener un buen control de la gestión de la empresa y el manejo de los cultivos con la consiguiente disminución en la eficiencia técnica y económica.

En cuanto a los actuales rentistas, según la opinión de los ARRAs muy difícilmente vuelvan a la producción.

Bajo las actuales condiciones y dentro de los grupos considerados en el estudio, los AgE parecen tener ventajas competitivas al repicar las estrategias de los pools de siembra grandes mediante la conformación de redes flexibles de contratos pero en superficies menores y con socios locales. Se favorecería así la especialización en el trabajo y una

mayor eficiencia técnica y además se acotaría al ámbito del territorio la circulación de capitales y la distribución de beneficios que genera la agricultura en arrendamiento. Esta última hipótesis abarca también a los AcA y ChE.

Bibliografía

- Albaladejo C. 2012. Les transformations de l'espace rural pampéen face a la mondialisation. *Annales de géographie*, 2012/14 n 686.
- Alvarez R. 2014. Comunicación personal. alvarez.ruben@inta.gov.ar
- Barsky O. y A. Pucciarelli (1991) Cambios en el tamaño y el régimen de tenencia de las explotaciones agropecuarias pampeanas. En *El desarrollo agropecuario pampeano*. O. Barsky (editor). INDEC-IICA-INTA
- Barsky O. (2003) Censo del campo: una foto nítida. *Clarín Rural*. 9 de Abril de 2003.
- Cacciamani, M. 2014. Comunicación personal. INTA. Centro Regional Buenos Aires Norte. cacciamani.miguel@inta.gov.ar
- Cloquell S. (2013) Familias rurales; límites y posibilidades en el escenario de la Región Pampeana Argentina en el nuevo orden mundial de la agricultura. En *Adaptación y transformaciones de las agriculturas pampeanas a inicios del S XXI*. P. Gasselin, S. Cloquell, M. Mosciaro (compiladores). Ediciones CICCUS
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research, *Academy of management Review*, 14 (4): 532-550.
- Hernandez V. (2007). Entrepreneurs "sans terre" et "pasteurs de la connaissance": une nouvelle bourgeoisie rurale? In Hernandez V., Ould-Ahmed P., Papail J. et al. *Turbulences monétaires et sociales: l'Amérique Latine dans une perspective comparée* Paris, L'Harmattan coll. *Questions Contemporaines, série Globalisation et Sciences Sociales*.
- INDEC (2002). Glosario de términos utilizados en el Censo Nacional Agropecuario 2002. In http://www.indec.mecon.ar/agropecuario/glosario_cna2002.pdf
- Martinez Carazo, P. (2006). El método de estudio de caso. Estrategia metodológica de investigación científica. *pensamiento y gestión*, N 20 ISSN 1657-6276
- Mitchell, J. Clyde (1983). Case and situation analysis, *Sociological Review*, Vol. 31, Issue 2, p. 187, 25 p. May.
- Pizarro J.; M. I. Tort; M. Cacciamani; S. Bearzotti; R. Devoto; C. Gonzalez (1991) Formas de organización social de la producción en el área maicera tradicional Argentina. Informe técnico n 259, EEA Pergamino INTA.
- Rabinovich, J. y F. Torres. (2004). Caracterización de los síndromes de sostenibilidad del desarrollo: El caso de Argentina. Serie Seminarios y Conferencias. Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). Documento LC/L.2155-P. Santiago, Chile.
- Smith, N. Craig (1990). "The case study: a useful research method for information management", *Journal of Information Technology*, Vol. 5, pp. 123 -133
- Yacuzzi, E. (2005) : El estudio de caso como metodología de investigación: Teoría, mecanismos causales, validación, Serie Documentos de Trabajo, Universidad del CEMA: Área: negocios, No. 296. www.econstor.eu
- Yin, Robert K. (1994). *Case Study Research: Design and Methods*. Sage Publications, Thousand Oaks, CA.