



RELACIONES CAPITALISTAS EN EL AGRO

Cuando el tamaño importa

Ing. Agr. Gabriel Lacelli. EEA INTA Reconquista
Ing. Agr. Jorge Domínguez. Facultad de Agronomía de la UBA

El sector primario algodonero presenta una alta heterogeneidad en el tamaño de sus unidades productivas. Esto condiciona parcialmente la incorporación de ciertas tecnologías vinculadas a la escala (por ejemplo, la utilización de grandes sembradoras o cosechadoras), pero tiene mayor impacto sobre los costos y los ingresos. Esto es así desde que los costos fijos y algunos costos variables pueden representar proporciones crecientes del ingreso y llevar a situaciones de estrechez financiera, o hasta de quebranto. Y esto ocurre aun cuando las empresas enfrentan similares niveles de precios y rendimientos

El 75% de las unidades productivas de algodón en Santa Fe pueden ser encuadradas en la categoría de PyMEs, lo que las coloca en la situación que se describe arriba, con un alto riesgo de quedar “afuera del negocio” más allá de la eficiencia lograda, ya que se trata de un problema ligado a lo que se conoce como economías de escala.

La hipótesis es que una unidad productiva familiar (menos de 200 ha de algodón) aplica tecnologías de producción y obtiene rendimientos similares a empresas o grupos empresarios que operan superficies mayores a 3.000 ha, pero sus costos son sustancialmente superiores y sus ingresos medios inferiores. Los factores que determinarían esta asimetría no sólo serían la incidencia diferencial de los costos fijos, sino los

mejores precios logrados por las empresas grandes, tanto en la adquisición de insumos como en la venta de productos. Esta situación provoca, ante escenarios de precios en baja o años climáticos que comprometan la obtención de rendimientos medios, que mientras los “grandes” siguen flotando, los “chicos” empiezan a tragar agua. Y tal circunstancia no es captada por el análisis de los márgenes brutos unitarios. Para realizar este estudio se relevó información detallada de las estructuras productivas y laborales, de las prácticas tecnológicas y de las estrategias comerciales de unidades productivas de algodón de ambos tamaños. También se efectuaron entrevistas con informantes expertos y se realizó un grupo focal de modo de complementar y validar los datos

numéricos obtenidos. Se determinaron los costos directos e indirectos, se realizó un análisis de sensibilidad parametrizando precios del algodón, rendimientos y costos directos e indirectos y se evaluaron los efectos de políticas públicas sobre las empresas. Aunque en este artículo solamente se presentan los primeros resultados.

RESULTADOS

Luego de efectuadas las entrevistas y el grupo focal, y una vez realizados los primeros análisis comparativos, se definieron dos situaciones a estudiar. Se simplificaron aquellas variantes de poco peso explicativo de las diferencias entre un sistema y el otro. Se tomaron entonces las siguientes definiciones:

Variable	Unidad	Sistema Grande	Sistema Familiar
Superficie total operada	ha/año	12.000	400
Rango		Entre 5.000 y 30.000	Entre 200 y 800
Superficie algodón		3.000	100
Factores de la producción			
Tierra	ha	Alquilada	Propiedad
Trabajo	Jornales	De terceros	Familiar
Bienes de capital	\$	Contratados	Propios
Capital de trabajo	\$	Autofinanciado	Financiado por 3°
Asesoramiento agronómico		Profesional tiempo completo	Provisto sin cargo (cooperativas, estado)
Tecnología de producción		Similares entre sí	
Rendimientos	tn/ha	Similares entre sí	
Calidad comercial	Grado	Similares entre sí	
Estrategia de compra de insumos		Con capital propio. Paga 95% del precio de mercado	Con financiamiento de proveedores. Paga 30% sobre el precio de mercado
Estrategia de venta de producto		Vende fibra (20% sobre el precio de mercado)	Vende algodón en bruto (obtiene el precio de mercado)

Tal vez sea propicio aclarar que la simplificación realizada para caracterizar los dos modelos, omite una serie de variantes en los modos productivos y comerciales existentes en la realidad. Pero indudablemente las simplificaciones introducidas, no sólo son propias de todo proceso de modelización, sino que son razonablemente suficientes como para capturar las diferencias sustanciales existentes entre un modelo empresarial de gran escala productiva y comercial (que se denominará simplemente Sistema Grande) y uno comercial pero de mucho menos tamaño (que se llamará Sistema Familiar en el contexto de este artículo)



SISTEMA GRANDE/SISTEMA FAMILIAR

El sistema Grande (SG), es llevado a cabo por empresarios del sector que reúnen capitales propios y/o de terceros en una suerte de asociación, o bien son directamente operadores de capitales de otros actores (como pueden ser empresas de venta de insumos). En general reúnen los diferentes factores de la producción contratando sus servicios (alquiler de maquinarias para labores de implantación, protección, cosecha y transporte) y alquilando la tierra. Poseen administración propia para la compra y venta, y un profesional contratado para el control y ejecución de todo el proceso productivo. Los contactos y negociaciones con los proveedores de estos servicios lo hacen habitualmente en forma directa y personalizada los propios empresarios. Poseen un alto poder de negociación para la obtención de precios ventajosos en el caso de contratación de servicios y del alquiler de tierras. En cuanto a la compra de insumos, aunque muchas veces suelen hacer compra directa a las empresas proveedoras de los mismos, los informantes expertos coinciden en que la rebaja que pueden conseguir no excede el 10% del precio de mercado. Donde sí parecería existir un mayor poder de negociación es en la venta del producto, situación en la que pueden obtener diferenciales positivos ya sea porque negocian directamente la fibra o por tener participación accionaria en la desmotadora.

El sistema Familiar (SF), por su parte es operado por el productor propietario quien es responsable en forma personal y directa de las actividades de producción, de comercialización y de toma de decisiones y gestiones de todo tipo. Es dueño de toda la tierra en la que produce (o el porcentaje de tierra alquilada es poco significativo), al igual que de las maquinarias y mejoras necesarias para la producción agrícola. Aporta el productor y su familia la totalidad de la mano de obra empleada, a excepción de la cosecha en la que necesita personal transitorio. La tecnología de producción es similar al sistema Grande, pero no su estrategia de financiamiento, ya que habitualmente requiere de financiamiento total o parcial del capital de trabajo, el que es aportado por los proveedores de insumos (cooperativas o no). Esto introduce un costo financiero que en los relevamientos realizados nunca es inferior al 30%, valor que se consideró al hacer las estimaciones económicas. La venta se realiza por canales convencionales, recibiendo los precios de mercado de acuerdo a calidad comercial, aunque es frecuentemente señalado que la capacidad de negociación frente al primer eslabón industrial es inexistente, por lo que es común que los precios recibidos sean inferiores a los que el productor considera consistentes a la calidad del producto entregado.

ESTIMACIONES

En el Cuadro 1 se detallan los costos de producción de ambos sistemas.

Para el costo de labores del sistema familiar se consideraron solamente los gastos de combustible y lubricantes ya que el resto de los costos (mantenimiento, mano de obra y amortizaciones), se computan dentro de los costos indirectos. Como se puede observar el costo de implantación y protección es algo menor en el sistema grande, en virtud de los menores costos en insumos. Pese a tener que pagar arrendamiento, el costo total es solamente un 15% superior al sistema familiar.

En el Cuadro 2 se presentan los supuestos de rendimientos, precios del producto y costos variables (cosecha, flete y comercialización).

Cuadro 1. Costos Directos de Producción

Concepto	Unidad	Sistema Grande	Sistema Familiar
Labores	\$/ha	1.155,00	755
Semilla	"	213,8	313,4
Herbicidas	"	1.072,30	1.558,30
Insecticidas	"	92,6	153,1
Fertilizantes	"	313,5	604,5
Otros ¹	"	435,2	589,9
Costos de Implantación y Protección	"	3.282,20	3.974,10
Arrendamiento	"	1.300,00	0
Costo Total	\$/ha	4.582,20	3.974,10

¹ Reguladores de crecimiento, defoliantes y desecantes

Cuadro 2. Costos Directos Variables, Precio del Algodón y Rendimiento

Concepto	Unidad	Sistema Grande	Sistema Familiar
Rendimiento medio	t/ha	2	2
Rendimiento fibra	%	30	30
Precio Medio	\$/t	5.500	4.500
Costo de flete y comercialización	\$/t	250	295
Costo de cosecha	\$/ha	115	95

En el relevamiento realizado no se encontraron diferencias significativas entre ambos sistemas en lo que hace a rendimientos (bruto y fibra) ni en los parámetros que definen la calidad de la fibra, pero sí en el precio recibido, merced a una mejor capacidad negociadora del SG, tanto por la estrategia de venta como por volumen comercializado. Esta situación configura una ventaja competitiva que le otorga fortaleza ante situaciones de volatilidad a la baja en precios del producto o incrementos de los costos.

En el Cuadro 3 se presentan los costos indirectos. Los mismos reflejan el costo de acceder y mantener los factores tierra, trabajo y capital.

Cuadro 3. Costos Indirectos

Concepto	Sistema Grande		Sistema Familiar	
	Acceso	Costo Anual	Acceso	Costo Anual
Factor tierra	Alquiler	3.900.000	Propiedad	208.581
Factor Trabajo	Personal propio ²	572.000	Familiar	799.503
Factor Capital	Alquiler de servicios ⁴	168.000	Propiedad	2.108.725
Otros indirectos	---	480.006	---	131.507
Total		\$ 788.000		\$ 324.831

Aclaraciones:

1 Incluye Impuesto Inmobiliario, Tasa Rural y 60% de Bienes Personales 2 Personal administrativo y asesor agronómico (el costo del trabajo en labores aparece como un costo directo en el valor pagado por los servicios de maquinarias) 3 Se asigna el monto que habría que pagar si el trabajo fuera contratado a terceros 4 Incluye costos de movilidad del asesor y alquiler de oficina administración 5 Incluye 40% de Bienes Personales y amortización y gastos de mantenimiento de mejoras y maquinarias 6 Incluye gastos de asesoramiento contable 7 Incluye gastos de combustible para movilidad y de asesoramiento contable

En el caso del SG se deja asentado el gasto en arrendamiento, pero en rigor el factor tierra forma parte de los costos direc-

tos. Por otra parte se observa que la relación económica es en este caso menor que la proporción "física": un sistema opera 7,5 veces tierra que el otro, pero la relación de los costos indirectos es tan solo 2,4 veces superior.

Cuadro 4. Valores medios para variables del resultado económico

Concepto	Sistema Grande		Sistema Familiar	
	\$/ha	\$/t	\$/ha	\$/t
Ingreso Bruto	11.000	5.500	9.000	4.500
Costo Implantación y Protección	3.282	1.641	3.974	1.987
Arrendamiento	1.300	650	---	---
Costo de Producción ¹	6.882	3.441	5.164	2.582
Margen Bruto	4.118	2.059	3.836	1.918
Costo Indirecto	263	131	2.449	1.224
Ingreso Neto	3.855	1.928	1.387	694

¹ Incluye además del costo de implantación y protección, el arrendamiento (en el caso del SG) y los costos de cosecha, flete y comercialización

En el Cuadro 4 se presentan los valores medios de las variables de resultado económico. Es notorio que la "estrategia de tamaño" permite obtener ventajas tanto por el lado de mejores precios de venta como por menores costos, pese a no tener la propiedad de los factores o, al tener preponderantemente la propiedad del factor capital, pero no en activos fijos, sino en circulante. La capacidad de negociación de este capital a la hora de adquirir insumos y contratar servicios, y aún alquilar tierra, es determinante para la obtención de resultados económicos más competitivos. Por ejemplo, es vox populi que el costo de alquilar una hectárea para agricultura se sitúa entre 5 y 7 qq de soja dependiendo de varios factores; sin embargo estos "jugadores" terminan negociando, o mejor dicho pagando, valores inferiores. Del mismo modo al salir a contratar otros servicios, como maquinarias para labores, pulverizaciones, siembra o cosecha.

Es necesario insistir que al modelizar se dejan de lado multiplicidad de situaciones; la realidad no es tan "pura", pero los modelos tienen la potencia de poner en evidencia lo que nos interesa estudiar: el perfil competitivo de cada una de las maneras de hacer algodón, pero más allá del hacer tecnológico (que, como puede apreciarse, no presenta diferencias), sino del costo de acceder a los factores. Básicamente es una situación en la que quien organiza la producción es propietario

de los factores tierra, trabajo y capitales fijos (principalmente maquinarias), pero debe financiarse para acceder al capital de trabajo y cargar con los costos fijos que genera la propiedad de la estructura productiva. Del otro lado quien organiza la producción es por sobre todo, propietario de capital financiero, a partir del que sale a reunir los otros factores, negociando precios inferiores a los de mercado (que al final terminan siendo aún menores, ya que suelen quedar cuentas sin saldar).



Al ser la tecnología aplicada (y por lo tanto, los costos de producción) y los rendimientos similares, hacen que, a nivel de los márgenes brutos, el SF aparezca como ventajoso. El SG obtiene precios menores de insumo, tiene mayores costos de servicios de maquinarias (principalmente cosecha) y tiene que cubrir el costo del alquiler. Por eso su costo "puro" de implantación y protección (labores e insumos) es un 17% inferior, pero al incluir los servicios de cosecha, transporte, comercialización y principalmente el arrendamiento, termina siendo un 33% superior.

El resultado comienza a invertirse cuando incluimos los costos indirectos. En el SF éstos están conformados por impuestos, amortizaciones, gastos de mantenimiento y movilidad y el valor asignado al trabajo familiar. En el SG se trata de la estructura administrativa (oficina y personal), salario del asesor agrónomo y gastos de asesoramiento contable. De esta manera, la incidencia relativa de los costos indirectos sobre el costo total medio (ya sea medido por unidad de superficie o por unidad de producción), hace que el SG termine teniendo un costo total medio un 6% inferior al SF.

No parece una diferencia significativa y tal vez no lo sea. Sin embargo veamos qué ocurre cuando incluimos los ingresos (es decir, cuando empiezan a jugar los precios obtenidos por la venta del algodón producido). En este caso la posición del SF es claramente la de un tomador de precios, vende un com-

modity y no captura ninguna ventaja ya que ante el primer eslabón industrial (desmote) entrega la propiedad del producto sin siquiera tener poder de negociación (y muchas veces de control) de los parámetros de calidad. Aun así, consideramos en este estudio que la calidad obtenida y pagada, es la misma para ambos sistemas. Pero el SG tiene una posición diferenciada frente al primer comprador de la cadena, ya que el volumen que entrega le permite acordar precios más ventajosos; también hay casos en que existe cierto grado de articulación vertical con este eslabón. Se agrega a esto la estrategia de vender fibra y no algodón en bruto.

De modo que el precio capturado por SG es sensiblemente superior al recibido por el SF. Cuando comparamos los resultados a nivel de ingresos (\$/ha), vemos que el SG tiene un 22% más de ingreso bruto, diferencia que se atenúa al 7% en el margen bruto, pero se amplifica hasta el 178% (2,8 veces más) cuando se mide sobre el ingreso neto.



Resumiendo, los factores que explican el desempeño económico diferencial entre ambos modelos, pueden sintetizarse en:

- ◆ Estrategia de compra (obtención de menores precios de insumos)
- ◆ Estrategia de venta (obtención de mayores precios de productos)
- ◆ Estructura productiva "liviana" (baja inmovilización de capital en activos fijos)
- ◆ Fuerte tercerización del recurso trabajo

La sensibilidad de ambos modelos ante cambios de las variables precios y rendimientos, así como el impacto de políticas públicas, serán presentadas en un próximo artículo.