



 **realidad
económica**

Nº 365 • AÑO 54

1º de julio al 15 de agosto de 2024

ISSN 0325-1926

Páginas 43 a 60

PRODUCCIÓN AGROPECUARIA Y SUS ACTORES

Divergencias en la rentabilidad según estratos de productores de la región pampeana argentina*

Sebastián Leavy**

* Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el II Seminario de Producción y Comercialización de Granos, organizado por el Programa de Investigación de la Producción y Comercio de Granos – (PROINGRA) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA), la Universidad Nacional de Rosario (UNR), el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y el Departamento de Economía Política del Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" (CCC), los días 30 de septiembre y 1 de octubre de 2021.

** Licenciado en Ingeniero Agrónomo por la Facultad de Ciencias Agrarias (FCA) de la UNR, magíster en ciencias en Agronegocios por la Universidad Federal de Río Grande do Sul (UFRGS) y doctorando del Centro de Estudios e Pesquisas em Agronegócios (CEPAN) de la UFRGS. Investigador del Departamento Socioeconómico del INTA en la Agencia de Extensión Rural (AER) y profesor en la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNR, Parque Villarino, CC Nº 14 (S2125ZAA), Blvd. Villarino, Zavalla, Santa Fe, leavy.sebastian@inta.gob.ar, sebaleavy@yahoo.com.ar. ORCID: 0000-0002-8287-6254.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: noviembre de 2023

ACEPTACIÓN: abril de 2024



Resumen

La evolución de los diferentes procesos estudiados en el territorio agropecuario muestra una disputa latente entre actores en función de sus intereses. El objetivo del trabajo es identificar los agentes y caracterizar sus esquemas comerciales agropecuarios tradicionales con sus variantes que se reflejan en el margen bruto de cada actividad agrícola. Durante el año 2021 se realizaron entrevistas semiestructuradas direccionadas a distintos agentes ubicados en el centro y sur de Santa fe y noroeste de Buenos Aires, bajo una muestra no probabilística intencional. Los resultados permiten seccionar en tres estratos el sector de la producción con diferentes vínculos comerciales entre agentes del territorio agrario pampeano: a) productor pequeño que comercializa con la cooperativa y/o acopio (P); b) productor mediano que comercializa 50% con cooperativa y 50% con corredor (M) y c) productor grande que comercializa con exportador en forma directa (G). En el caso del trigo la diferencia entre el margen bruto de (P) y (M) es del 26%, mientras que comparando (P) con (G) la diferencia se amplía al 68%, equivalente a 66,31 dólares por hectárea. Para la soja de segunda la diferencia entre el margen bruto de (P) y (M) es del 10%, mientras que comparando (P) con (G) la diferencia se amplía al 32%, equivalente a 56,47 dólares por hectárea. Esto arroja que en el doble cultivo exista una diferencia de 122,78 dólares por hectárea. Se confirma la diferencia entre los valores de los insumos y los servicios que genera un impacto en el margen bruto en los estratos analizados.

Palabras clave: Rentabilidad – Agricultura – Inequidad

Abstract

Differences in Profitability by Producer Strata in the Argentine Pampas Region

The evolution of the different processes studied in the agricultural territory reveals a latent conflict between actors based on their interests. The aim of this work is to identify the agents and characterize their traditional agricultural commercial schemes, including the variations reflected in the gross margin of each agricultural activity. In 2021, semi-structured interviews were conducted with various agents located in central and southern Santa Fe and northwestern Buenos Aires, using a non-probabilistic intentional sample. The results allow for the division of the production sector into three strata with different commercial relationships among agents in the Pampas agricultural territory: a) small producers who trade with cooperatives and/or collection points (P); b) medium producers who trade 50% with cooperatives and 50% with brokers (M); and c) large producers who trade directly with exporters (G). For wheat, the difference in the gross margin between (P) and (M) is 26%, while the difference between (P) and (G) widens to 68%, equivalent to \$66.31 per hectare. For second-crop soybeans, the difference in the gross margin between (P) and (M) is 10%, while comparing (P) with (G), the difference increases to 32%, equivalent to \$56.47 per hectare. This results in a difference of \$122.78 per hectare in double cropping. The difference in the values of inputs and services confirms an impact on the gross margin in the analyzed strata.

Keywords: Profitability – Agriculture – Inequality

Introducción¹

El territorio se entiende como el espacio donde interactúan diversos actores, conformando la sociedad que está interrelacionada con la naturaleza y el ambiente. Este último entendido, no solo desde el punto de vista natural o geográfico, sino desde lo cultural, en el que la información (local e internacional) que rodea a cada agente va conformando el desarrollo del territorio. En el mismo ocurren conflictos por el uso del suelo, externalidades negativas bajo distintas relaciones de poder. La evolución de los diferentes procesos estudiados muestra una disputa latente entre actores, donde cada uno de ellos ejerce su poder (por ejemplo, la disputa entre un poder económico y otro político) en función de sus intereses y los recursos que maneja. El capital económico es el que domina los procesos territoriales (Auer, Maceira y Nahuelhual, 2016).

El punto intermedio, entre la macro y la microeconomía, o sea el nivel medio, requiere integrar los conceptos de sistema agroindustrial (SAG), agronegocios y cadenas largas o cadenas globales de valor (CGV), que en la Argentina también están vinculados principalmente a la asimetría de información. Esta estructura a nivel medio permite ingresar en el territorio rural de la región pampeana. En el contexto del sistema agroindustrial, se ha observado una percepción generalizada de que la competencia perfecta es escasa, tanto en la etapa inicial en el sector de insumos como en el sector de la exportación. En los sectores de procesamiento y distribución existe el uso de poder de mercado, ejerciendo una fuerte asimetría (Kinnucan y Forker, 1987; Miller y Hayenga, 2001).

El SAG vinculado a la región pampeana se encuentra en una de las regiones más fértiles del mundo (Hall *et al.*, 1992). En las últimas tres décadas se generaron cambios significativos en el uso del suelo y, al analizar la conformación socioproductiva, también en la estructura del sector agropecuario. Por un lado, la expansión de la agricultura por la mayor rentabilidad financiera frente a las tierras nativas

¹ Agradecimiento a Adrián Balsa por las entrevistas realizadas.

y/o de ganadería (Magrin, Travasso y Rodríguez, 2005; Pengue, 2005; Viglizzo *et al.*, 2011) y, por otro lado, frente a los cambios en la producción de la tierra donde un alto porcentaje se produce sobre tierra alquilada (Reboratti, 2010).

Según Boyer *et al.* (2016) “el uso sostenible del concepto de sostenibilidad social de manera clara y fuerte es un camino que evita que se releguen las dimensiones sociales de la sostenibilidad para una reflexión posterior”. La sostenibilidad requiere de un cambio cultural, el cual es inevitablemente holístico y local. Los cambios culturales van más allá de ideas individuales, para abarcar grandes grupos, a niveles nacionales o globales, implicando políticas, instituciones y leyes. Cabe mencionar como ejemplo a Peretti (2017), quien desarrolla sobre el logro cultural más importante de la oligarquía terrateniente argentina: pasar desapercibida y mimetizarse con el eslogan “todos somos el campo”, con el fin de que el tamaño de las explotaciones agropecuarias sea un debate ausente.

La sostenibilidad sería un “wicked problem” debido a que se encuentra inserta en el cambio climático, con ecosistemas en colapso, contaminación por prácticas agroindustriales, deforestación y otros problemas socioecológicos (IPCC, 2007; McKibben, 2010; Waddock, 2011).

El posible pasaje a la sostenibilidad involucra un vínculo entre la propiedad de la tierra y la comunidad. Es más probable que los tomadores de decisión inviertan en capital social y en la creación de aprendizaje basado en organizaciones si ellos tienen tierra en propiedad, además de involucrarse con compromisos y preocupaciones comunales y sociales, aun a costa de beneficios económicos directos. Por lo tanto, en este caso, la inversión en capital social conlleva a resolver los problemas de manera holística e inclusiva, considerando las preocupaciones económicas y ambientales (Boyer *et al.*, 2016).

La sostenibilidad social entendida como mecanismo causal del cambio económico y ambiental sugiere la protección de las comunidades de su ambiente físico y económico a través de la inversión en el bienestar social. En este caso, la sostenibilidad ambiental se puede entender como un estímulo superior para una precondition de los cambios económicos y ambientales. Una visión integrada de la sostenibilidad sugiere que los problemas ambientales son últimamente sociales, no tecnológicos, y que los cambios tecnológicos son inextricables desde el cambio social.

La tendencia a la concentración productiva en la región pampeana argentina conlleva a su despoblamiento, a un incremento de la desigualdad, y es necesario contrarrestar este proceso a partir de una política fiscal diferenciada (Fernández, 2015). En el mismo sentido, Bert *et al.* (2011) plantean las posibilidades para el diseño de políticas agrícolas (mediante precios diferenciales de cultivos, exportaciones, impuestos o el subsidio de insumos) para que pueda preservarse la sostenibilidad económica de los pequeños agricultores, debido a que una vez que estos agricultores salen de la producción activa es poco probable que regresen. Esto conduce a dos patrones: a) una concentración de la producción (menos agricultores que operan en áreas más grandes) y b) un aumento en el área operada por arrendatarios.

Frente a esta problemática socioeconómica vinculada a los actores del territorio de pequeñas comunas de la región pampeana se persigue como objetivo identificar los agentes y caracterizar sus esquemas comerciales agropecuarios tradicionales con sus variantes. La relevancia de desarrollar este trabajo se basa en tornar presente las diferencias dadas por las economías de escala, que fueron estudiadas en Latinoamérica principalmente en las décadas de 1980, 1990 y 2000. Estas diferencias acumulativas a lo largo de los años permiten mejorar la capacidad negociadora de ciertos agentes, propiciando la salida de pequeños productores agropecuarios e impactando en la dimensión social del territorio.

Revisión bibliográfica

Goldberg (1968) define el *agribusiness* como:

Un sistema de commodities engloba todos los actores vinculados con la producción, procesamiento y distribución de un producto. Tal sistema incluye el mercado de insumos agrícolas, la producción agrícola, operaciones de almacenaje, procesamiento, mayoristas y minoristas, demarcando un flujo que va de los insumos hasta el consumidor final. El concepto engloba todas las instituciones que afectan la coordinación de los estadios sucesivos del flujo de productos, tales como las instituciones gubernamentales, mercados futuros y asociaciones de comercio.

El estudio estuvo basado en el paradigma de estructura, conducta y desempeño de la organización industrial (Bain, 1968), donde cada sistema es estudiado en

términos de su lucro, estabilidad de precios, estrategia de las corporaciones y adaptabilidad. El sistema agroindustrial (SAG) es visto como un conjunto de relaciones contractuales entre empresas y agentes especializados, cuyo objetivo final es disputar el consumidor de determinado producto, resaltando la importancia del ambiente institucional y de las organizaciones de soporte al funcionamiento de las cadenas.

En el SAG las instituciones generan las reglas de juego de la sociedad y son representadas por las leyes, tradiciones y costumbres que caracterizan las diferentes sociedades y las organizaciones son aquellas estructuras formadas para dar soporte al funcionamiento de los SAG, tales como: empresas, universidades, cooperativas y asociaciones de productores, entre otros, siendo estos los verdaderos agentes que hacen los SAG funcionar (Zylbersztajn, 2000).

Albaladejo y Cittadini (2017) localizan en los territorios –agrocidades– una categoría social de la agricultura familiar y, por otro lado, el agronegocio, que tiene una intensa actividad discursiva en la sociedad. Asimismo, mencionan la existencia de otro personaje, anclado en el territorio local, que probablemente sea un factor de estabilidad de la actividad en el territorio. El trabajo de López Castro *et al.* (2019) reflexiona sobre los actores del agro pampeano según clase y fracciones de clase. Albanesi (2021), analizando dos tipos de localidades del sur de Santa Fe, señala que el impacto social local del crecimiento económico en territorios agrícolas es poco discutido.

En los agronegocios es imperante el estudio de gestión y los costos de los procesos con el fin de incrementar la competitividad y dar soporte al proceso decisorio (Santos *et al.*, 2020). A pesar de la existencia de una gran diversidad de esquemas de comercialización y formas de caracterizarlos, Rodríguez Sáenz y Riveros (2016) establecen una serie de criterios que permite identificar elementos comunes para clasificarlos (cuadro 1).

La organización de los productores agropecuarios puede ser a nivel formal o informal; la diferenciación del producto según el nivel de valor agregado; la distancia según el número de intermediarios; el relacionamiento social entre los agentes según la confianza y el tipo de acuerdo según la existencia previa de acuerdos a la transacción, producto de la negociación entre las partes (cuadro 1). A partir de

Cuadro 1.
Criterios a considerar en esquemas comerciales

Criterios	Niveles
Organización de los productores	No organizados
	Organizados de manera informal
	Organizados y formalizados
Diferenciación de los productos que comercializan	No diferenciado ni valorizado
	Diferenciado sin certificación
	Diferenciado mediante certificación
Distancia entre productor y consumidor final	Corta (máximo 1 intermediario)
	Larga (2 o más intermediarios)
Calidad de relacionamiento en términos de proximidad social	Distante
	Próximo
Tipos de acuerdos y nivel de formalización de la relación	Informal y acuerdos informales
	Formal y acuerdos informales
	Formal y acuerdos formales

Fuente: adaptado de Rodríguez Sáenz y Riveros (2016).

estos, identifican tres esquemas de comercialización: circuitos cortos, encadenamientos productivos y encadenamientos comerciales de productos diferenciados.

La teoría de la producción basada en la eficiencia de la distribución de recursos vincula la productividad con la producción. Según la distribución de los factores de producción utilizando un nivel tecnológico se obtiene la función de producción a partir de los recursos tierra, mano de obra, capital, tecnología y capacidad empresarial. Smith y Mason (1997) desarrollan la relevancia de la teoría de costos en el control de los recursos financieros de una actividad dada.

En la Argentina el principal agente de obtención de divisas es el sector agropecuario pampeano. El sujeto agrícola hegemónico es una alianza de intereses entre sectores económicos, en muchos casos concentrados, en la cadena agroindustrial. Existe una relación entre los agentes económicos, visiblemente identificados con la tierra pampeana, que se cristaliza en la política económica cuando existen disputas, resultando en una estructura productiva desequilibrada y acentuando el desequilibrio para mantener su hegemonía (Mattos, 2017).

La ecorregión pampeana con veinte millones de hectáreas es una de las seis mayores áreas del mundo en la producción de granos. Los sistemas agrícolas son sistemas complejos donde interactúa la toma de decisión humana con diversas retroalimentaciones de los ecosistemas naturales. Los *drivers* económicos han favorecido la expansión de la agricultura en la región pampeana. En los últimos años los arrendatarios producen la mitad de la superficie de la región pampeana (Reboratti, 2010).

La producción agrícola de la región pampeana presenta un proceso de concentración en el número de las explotaciones agropecuarias (EAP) desde hace más de seis décadas. El trabajo de Martínez Dougnac y Tort (2003) en el partido de Pergamino destaca que entre 1960 y 1999 desapareció el 70% de las EAP. Leavy y Dewes (2022) reafirman la disminución en el número de productores al 2002, así como la tendencia a la disminución (aún más) en el número de productores al 2030.

Fernández (2010) destaca la superioridad de la escala de los agentes de mayor tamaño que permite realizar contratos con proveedores de insumos y servicios, reflejando mejoras en los costos de comercialización y amortización de la inversión de capital. Pierri (2017) desarrolla la evolución de los costos agrícolas en la región pampeana.

El acceso a la información agrícola está vinculado con la superficie trabajada. Productores más grandes, que en promedio tienen 435,5 ha, consultan con corretores y mencionan mercados como el CBOT (Chicago Board of Trade) y los informes del USDA (United States Department of Agriculture), mientras que los productores más chicos, que tienen 150 ha en promedio, utilizan otro tipo de canales (canal rural, búsquedas por internet, etc.), por lo que termina generándose una mayor asimetría (Leavy *et al.*, 2020).

Hanickel (2017) detalla la caída en la participación de las explotaciones más pequeñas y que la concentración en las más grandes fue superior en las explotaciones agrícolas. Bisang (2017) plantea que las estrategias de buena parte de los productores se centraron en la reducción de costos e incremento de los volúmenes producidos.

El contratismo² se fue insertando progresivamente en las últimas tres décadas, generando eficiencia e incrementando la producción (Lódola y Brigo, 2013). Surgieron agentes capitalistas, agropecuarios o no, que empezaron a participar de pools de siembra o uniones de productores (Barsky y Gelman, 2005) hasta grandes empresas, acopios y cooperativas que marcan diferencias desde el aspecto financiero.

El cambio tecnológico encareció la producción pequeña y mediana de base familiar, redujo la participación del trabajo en la función de producción e incrementó el peso del costo, como son los insumos, de donde surgen las mayores economías de escala de las mayores firmas. Al mismo tiempo aumentaban las tasas de interés y la agricultura transitaba hacia otra fase tecnológica, que implicaba ya barreras de escalas mínimas y de conocimiento (Fernández, 2015).

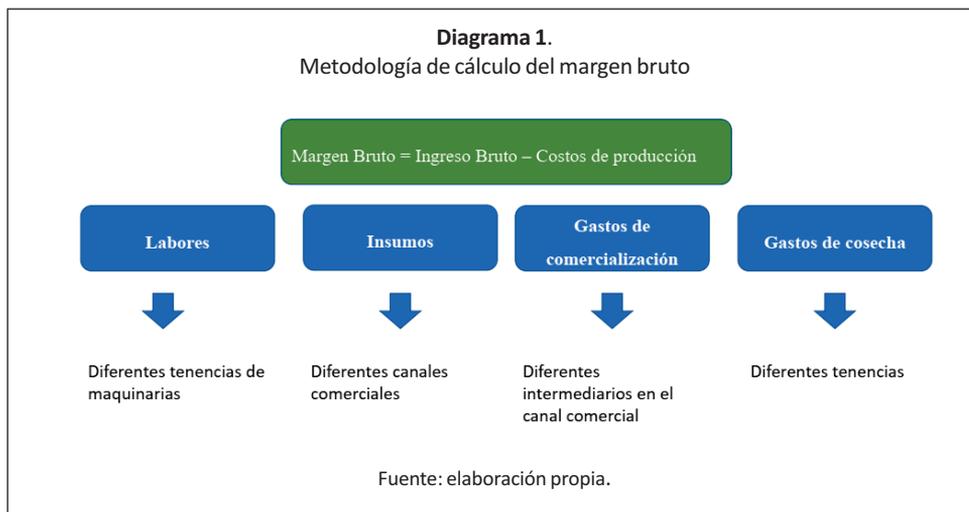
La concentración productiva y gerencial genera una dinámica (esfera tecnológica-productiva) que se retroalimenta con la adopción de tecnología de insumos y de procesos que conllevan a que los propietarios de la tierra dejen de ser productores (esfera social) y se genera una intensificación agrícola. Los factores que causan la concentración productiva y gerencial se encuentran en la debilidad de las políticas agropecuarias que genera el dominio del mercado y la incertidumbre (esfera económico-institucional). Otra es la esfera ambiental, donde existiría incertidumbre sobre el impacto de las formas convencionales de producción (excesivo uso de glifosato, pérdida de materia orgánica) (Navarrete y Gallopín, 2007).

Metodología

Esta investigación es descriptiva respecto a su objetivo y documental respecto a la técnica de recolección de datos. El objeto de estudio se encuentra en las relaciones comerciales (negocios) del SAG entre distintos agentes de la cadena comercial, productores, agronomías, cooperativas, acopios privados y exportadores.

Se realizaron entrevistas semiestructuradas direccionadas a distintos actores, agronomías y acopios ubicados en la región centro (sur de Santa Fe y noroeste de

² En la década de los ochenta fue el servicio de cosecha; en los noventa, la aplicación de agroquímicos y fertilizantes y en los últimos años, la siembra directa (Lódola y Brigo, 2013).



Buenos Aires) bajo una muestra no probabilística intencional, entre febrero y julio de 2021. El estudio de investigación se abordó entre lo cualitativo y cuantitativo, enmarcándose sobre todo en la consulta a informantes calificados, así como a actores de medio y bajo estudio.

Las entrevistas permiten conocer posibles diferencias en los precios según estrato de producción y vínculos comerciales. Se elaboraron los márgenes brutos anuales en campo propio, según la metodología tradicional. En el diagrama 1 se muestra un esquema de la metodología de cálculo del margen bruto para cultivos agrícolas.

Los datos de los rendimientos son los promedios extraídos del sistema integrado de información agropecuaria (SIIA) de los últimos diez años, entre el 2008/2009 y 2019/2020 correspondientes a departamentos y partidos (28) del noroeste de la provincia de Buenos Aires, sur y centro de Santa Fe, este de Córdoba y oeste de Entre Ríos: maíz: 8330 kg, desvío 1769 y CV (coeficiente de variación) 21,23%; trigo total: 3702 kg, desvío 985 y CV 26,61; soja 1: 3567 kg, desvío 843 y CV 23,64%; soja 2: 2388 kg, desvío 797 y CV 33,34% (MAGyP, 2021).

Se consideraron los precios promedio de los últimos cuarenta y un años en dólares extraídos de la Bolsa de Comercio de Rosario: maíz, 124,7 USD/t; soja, 243,8 USD/t y trigo, 164,3 USD/t para el cálculo del margen bruto.

Resultados

A partir de las encuestas y entrevistas se identificaron tres estratos del sector de la producción con diferentes vínculos comerciales entre agentes del territorio agrario pampeano:

1. Productor chico (100 ha en promedio), comercializa con la cooperativa y/o acopio (P).
2. Productor mediano (400 ha en promedio), comercializa un 50% con cooperativa y otro 50% con corredor (M).
3. Productor grande (más de 1000 ha en promedio), comercializa con exportador en forma directa (G).

En los diversos cultivos se dan planteos de producción de tecnología promedio para la zona pampeana, planteando en este primer análisis las diferencias en los márgenes brutos dados por los diferentes precios en los gastos generales.

Las labores incluyen siembra, fertilización, pulverización, entre otras. Se considera para el caso P y M igual valores y un 15% menos para el caso G, debido a dilución de costos por economía de escala.

Al considerar los insumos se dividió en semillas, agroquímicos, fertilizantes nitrogenados y fertilizantes fosforados. De los tres cultivos, solo en maíz se usó un precio diferencial en la bolsa de semilla, de USD 150 para G, USD 170 y USD 180 por hectárea para M y P, respectivamente.

El productor G de mayor superficie realiza compras de gran volumen, de manera directa o a través de la agronomía local, accediendo a un menor precio o bonificaciones; el productor M compra en la agronomía, acopio o cooperativa local, recibiendo en ocasiones una bonificación por volumen y el productor chico P compra

en agronomías locales, acopios o cooperativas sin recibir bonificaciones, y, en el caso de los fertilizantes, debe adicionar el costo de embolsado. Esto conlleva a que en fertilizantes fosforados el productor P termine pagando un 4% más y el productor M un 1,01% más que el productor G. En los fertilizantes nitrogenados las diferencias terminan siendo de un 9% y 3,64% para P y M con respecto a G. En el caso de agroquímicos, el productor G en ocasiones accede a negocios en los que no se le cobra comisión, o se le presenta una condición comercial mejorada, esto hace que los estratos M y P paguen un 3% y 7%, respectivamente, más que el productor G.

Al considerar los gastos de comercialización, la comisión de venta de G es del 0,5% y en general hace venta directa, para M del 1,8%, destinando el 50% al acopio o cooperativa local y el resto de forma directa, y para P del 2,8%, entregando el 100% al acopio y/o cooperativa local. Los gastos de paritaria son completos para P, del 50% para M y sin gastos para G. Por el lado del flete, según diversas fuentes, se puede considerar que en varios casos G posee camión propio, dándose el caso similar en relación con las maquinarias (como en las labores), para lo cual se considera que implica un ahorro del 20%, debido a la propiedad, la economía de escala y las ventas directas; a diferencia de M, que implica un 10% de ahorro respecto de P, que sería la tarifa de CATAC (Confederación Argentina del Transporte Automotor de Cargas), considerando 200 km de flete largo y 30 km de flete corto.

Los gastos de cosecha para P y M son similares y G presenta un ahorro del 15% dado por la maquinaria propia que opera en grandes superficies.

En el cuadro 2 se exponen los márgenes brutos por hectárea y por cultivo para los distintos agentes y la composición de estos.

En el caso del trigo, la diferencia entre el margen bruto de P y M es del 26%, mientras que comparando P con G la diferencia se amplía al 68%, que equivale a 66,31 dólares por hectárea. Para la soja de segunda la diferencia entre el margen bruto de P y M es del 10%, mientras que comparando P con G la diferencia se amplía al 32%, equivaliendo a 56,47 dólares por hectárea. Esto arroja que en el doble cultivo existe una diferencia de 122,78 dólares por hectárea.

Cuadro 2.
Márgenes brutos por hectárea de los cultivos por tipo de productor agropecuario

	Trigo			Soja 2			Soja 1			Maíz		
	P	M	G	P	M	G	P	M	G	P	M	G
Labores	63,69	63,69	54,13	76	76	64,6	82,14	82,14	69,82	65,54	65,54	55,71
Insumos	293,55	283,42	276,91	198,58	193,13	189,12	233,29	226,98	222,84	389,56	371,88	347
Cosecha	45,36	45,36	38,56	58,22	58,22	49,49	78,27	78,27	66,53	59,21	59,21	50,33
Gastos comerciales	108,56	92,81	75,24	77,55	64,99	50,68	116,7	97,94	76,56	237,94	204,04	151,27
Total gastos	511,16	485,28	444,84	410,35	392,34	353,88	510,4	485,33	435,75	752,25	700,67	604,31
Ingreso bruto	608,24	608,24	608,24	582,19	582,19	582,19	869,33	869,33	869,63	1038,75	1038,75	1038,75
Margen bruto	97,08	122,96	163,4	171,84	189,86	228,32	359,23	384,3	433,88	286,5	338,09	434,44
	% vs. Pequeño	26,65	68,31	-	10,48	32,86	-	6,98	20,78	-	18	51,64
	% vs. Mediano	-	32,89	-	-	20,26	-	-	12,9	-	-	28,5
	USD	25,87	66,31	-	18,02	56,47	-	25,07	74,65	-	-	147,94

Fuente: elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas.

El cultivo de soja de primera da una diferencia en el margen bruto de P y M del 7%, mientras que comparando P con G la diferencia se amplía al 21%, equivaliendo a 75 dólares por hectárea. Finalmente, para el cultivo de maíz vemos que la diferencia de P y M es del 18% y comparando los dos extremos (G y P) la diferencia se acentúa en un 51%, de 148 dólares por hectárea.

En todos los cultivos, la mayor diferencia está en los gastos de comercialización, dentro de este rubro el flete y la comisión son las variables que más diferencias generaron en el margen bruto. En el caso de los insumos, si bien hay una diferencia entre los estratos por los motivos que se mencionaron en la metodología de trabajo, estos no tienen gran incidencia en el diferencial general reflejado en el margen bruto. Particularmente en el maíz, el ítem insumos es de mayor relevancia (dado por los componentes semilla y fertilizantes), comparado con el trigo y la soja.

Conclusiones

Los diversos agentes que conforman las localidades del interior de las “agrociudades” en la región pampeana interactúan en las distintas esferas sociales, locales y regionales. La sostenibilidad social entendida como mecanismo causal del cambio económico y ambiental sugiere la protección de las comunidades de su ambiente físico y económico a través de su inversión en el bienestar social. En este trabajo se identificaron tres agentes del sector agropecuario que interactúan con otros agentes en la cadena comercial, caracterizando tres esquemas comerciales agropecuarios o de negocios.

El productor grande logra en promedio (entre los distintos cultivos) una diferencia de 86 dólares por hectárea sobre el pequeño productor. Las diferencias de rentabilidad (margen bruto) son del 68% (66 dólares por hectárea) para el trigo, del 52% (148 dólares por hectárea) para el maíz, del 33% (56 dólares por hectárea) para la soja de segunda y del 21% (75 dólares por hectárea) para la soja de primera.

Se confirma la diferencia entre los valores de los insumos y los servicios que genera un impacto en el margen bruto de los estratos analizados. Las economías de escala en el sector agropecuario permiten capturar un diferencial en el margen bruto vía reducción de costos. En diversos trabajos citados anteriormente se describe el resultado de una mayor concentración desde hace varias décadas en el sector agroindustrial (así como la disminución en el bienestar social de las comunidades), dado lo cual se intentó cuantificar la diferencia otorgada principalmente por la interacción social y los negocios, según la superficie de producción.

La sumatoria de las pequeñas diferencias para el estrato de productores de mayor superficie y/o productores integrados (productor y acopiador) conlleva a un incremento en la capacidad para hacer frente al pago de arrendamiento posterior, generándose un ciclo cada vez más adverso a los pequeños productores.

Una de las diferencias en la rentabilidad solo se da por la interacción social diferencial dada por la escala y el precio recibido. Faltaría estimar las posibles diferencias dadas por los rendimientos, la menor escala de la EAP involucra un mayor riesgo climático, y, por otro lado, cuantificar las posibilidades de acceder a un mejor precio dado el manejo asimétrico de la información brindada por los vínculos entre los agentes, así como también el acceso a financiamiento a un menor costo.

Algunas limitaciones del estudio, que servirán para otro trabajo, son la evaluación de las diferentes tecnologías entre los estratos y la cuantificación del diferencial, no solo de los costos, sino también el que se genera por la variabilidad de los ingresos (precios de los cultivos), según la escala de producción.

Bibliografía

- (1/10/2021). "II Seminario de Producción y Comercialización de Granos - Viernes 01-10". *culturalcoop* [canal de YouTube]. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=P-fSZx3fEk8>.
- Albaladejo, C. J. y Cittadini, R. A. (2017). "El productor silencioso: destino del gran actor de la modernización de los años 1960-1970 en la actual copresencia de agriculturas de la región pampeana argentina". *Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, vol. 16, n° 13, 9-34.
- Albanesi, R. (2021). "El mundo del trabajo en el territorio agrario del sur santafesino". *Realidad Económica*, vol. 51, n° 337.
- Auer, A. D.; Maceira, N. O. y Nahuelhual, L. (2016). "¿Quién domina los procesos territoriales? Importancia de los diferentes capitales para un desarrollo sustentable. Caso de estudio: Partido de Balcarce, Argentina". *Pampa*, vol. 15, n° 13, 1-35.
- Bain, J. S.(1968). *Industrial Organization*. Berkeley: John Wiley & Son.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2005). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta fines del siglo XX*. Buenos Aires: Mondadori.
- Basualdo, E. y Teubal, M. (1998). "Economías a escala y régimen de propiedad en la región pampeana argentina". Presentado en el *XXI Congreso Internacional de la Latin American Studies Association (LASA)*, 24-26 de septiembre. Chicago.
- Bert, F. E.; Podestá, G. P.; Rovere S. L.; Menéndez, A. N.; North, M.; Tatara, E.; Laciana, C. E.; Weber, E. y Ruiz Toranzo, F. (2011). "An agent based model to simulate structural and land use changes in agricultural systems of the argentine pampas". *Ecological Modelling*, vol. 222, n° 19, 3486-3499.
- Bisang, R. (2017). "Las estrategias de las empresas de producción agropecuaria argentinas". Presentado en el *Seminario-Taller de Investigación y Debate. "Situación reciente, problemas actuales y perspectivas de la producción y comercialización de granos"*, 4 de noviembre. Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires, Argentina.

- Bisang, R. y Pierri, J. (comps.) (2017). *Problemas actuales y perspectivas futuras de la producción y comercialización de granos*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: UBA.
- Boyer, R. H. W.; Peterson, N. D.; Arora, P. y Caldwell, K. (2016). "Five Approaches to Social Sustainability and an Integrated Way Forward". *Sustainability*, vol. 8, n° 9. DOI: <https://doi.org/10.3390/SU8090878>.
- Cederman, L.-E.; Weidmann, N. B. y Skrede Gleditsch, K. (2011). "Horizontal Inequalities and Ethnonationalist Civil War: A Global Comparison". *The American Political Science Review*, vol. 105, n° 3, 478-495.
- De Nicola, M.; Merigo, I.; Peretti, M. y Preda, G. (2003). Endeudamiento agropecuario pampeano. El caso sudeste de Córdoba. *Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias – UNR*, vol. 2, n° 2.
- Fernández D. (2010). "Concentración económica en la región pampeana: el caso de los fideicomisos financieros". *Mundo Agrario*, vol. 11, n° 21.
- ____ (2015). "Evolución de la estructura socioeconómica de la región pampeana argentina. El proceso de concentración de la producción en el período 1988-2008". *Cuadernos de Economía*, vol. 34, n° 64, 143-171.
- ____ (2019). "'Un desierto verde'. La agricultura pampeana (1988-2018): cosechas récord y crisis de la producción chacarera". *Economía Agraria y Recursos Naturales*, vol. 19, n° 1, 151-173.
- Goldberg, R. A. (1968). *Agribusiness Coordination: A Systems Approach to the Wheat, Soybean and Florida Orange Economies*. Boston: Harvard University.
- Hall, A. J.; Rebella, C. M.; Ghersa, C. M. y Culot, J. P. (1992). "Field-crop systems of the Pampas". *Ecosystems of the world*, vol. 18, 413-450.
- Hanickell G. J. (2017). "Tecnología, costos agrícolas y su relación con la estructura agraria. Un estudio sobre la evolución de las explotaciones agrícolas en el partido de Pergamino, provincia de Buenos Aires". Presentado en el *Seminario-Taller de Investigación y Debate. "Situación reciente, problemas actuales y perspectivas de la producción y comercialización de granos"*, 4 de noviembre. Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires, Argentina.
- Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) (2007). *Climate Change 2007: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Ginebra: IPCC.
- Kinnucan, H. W. y Forker, O. D. (1987). "Asymmetry in Farm-Retail Price Transmission for Major Dairy Products". *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 69, n° 2, 285-292. DOI: <https://doi.org/10.2307/1242278>.

- Leavy, S. y Dewes, H. (2022). "Vectores de la dinámica de los agronegocios según el uso del suelo del municipio de Pergamino de la región pampeana argentina". *Pampa*, n° 25, 13-16.
- Leavy, S.; Allen, B.; Qüesta, M. y Piermatei, C. (2020). "Informes de mercado, su uso en la Argentina". *Ciencias Agronómicas*, vol. 35, n° e005. DOI: <https://doi.org/10.35305/agro35.275>.
- Lódola, A. y Brigo, R. (2013). "Contratistas de servicios agropecuarios; difusión tecnológica y redes agroalimentarias: una larga y productiva relación". En Anlló, G.; Bisang, R. y Campi, M. (coords.), *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires: EUDEBA.
- López Castro, N.; Huter, E.; Moreno, M. y Liauda, D. (2019). "¿Un modelo donde todos ganan? Clases y tensiones estructurales en el agro pampeano actual". *Realidad Económica*, vol. 48, n° 326.
- Magrin, G. O.; Travasso, M. I. y Rodríguez, G. R. (2005). "Changes in climate and crop production during the 20th century in Argentina". *Climatic Change*, vol. 72, n° 1-2, 229-249. DOI: <https://doi.org/10.1007/S10584-005-5374-9>/METRICS.
- Martínez Dougnac, G. y Tort, M. I. (2003). "La lucha por la subsistencia: notas sobre la agricultura familiar pampeana en los años 90". *Documentos del CIEA*, vol. 1, 1-14.
- Mattos, E. (2017). "El sujeto agrícola hegemónico y la necesidad de divisas. Argentina 1991-2015". Presentado en el *Seminario-Taller de Investigación y Debate. "Situación reciente, problemas actuales y perspectivas de la producción y comercialización de granos"*, 4 de noviembre. Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires, Argentina.
- McKibben, B. (2010). *Eaarth: making a life on a tough new planet*. Nueva York: St. Martin's Griffin.
- Miller, D. J. y Hayenga, M. L. (2001). "Price Cycles and Asymmetric Price Transmission in the U.S. Pork Market". *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 83, n° 3, 551-562. DOI: <https://doi.org/10.1111/0002-9092.00177>.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina (MAGyP) (2021). "Estimaciones agrícolas". Disponible en: <https://datosestimaciones.magyp.gob.ar/reportes.php?reporte=Estimaciones>.
- Navarrete, M. D. y Gallopín, G. (2007). *Integración de políticas, sostenibilidad y agricultura en la pampa argentina y áreas extrapampeanas*. Santiago de Chile: CEPAL.

- Pengue, W. A. (2005). "Transgenic Crops in Argentina: The Ecological and Social Debt". *Bulletin of Science, Technology & Society*, vol. 25, n° 4, 314-322. DOI: <https://doi.org/10.1177/0270467605277290>.
- Peretti, P. (2017). "Los problemas del agro argentino". Presentado en el *Seminario-Taller de Investigación y Debate. "Situación reciente, problemas actuales y perspectivas de la producción y comercialización de granos"*, 4 de noviembre. Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires, Argentina.
- Pierri, J. (2017) "Costos y márgenes en la producción de soja y trigo 1998-2011: un análisis crítico del concepto de agronegocio". En Bisang, R. y Pierri, J. (comps.), *Problemas actuales y perspectivas futuras de la producción y comercialización de granos*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: UBA.
- Reboratti, C. (2010). "Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias". *Revista de Geografía Norte Grande*, n° 45, 63-76.
- Rodríguez Sáenz, D. y Riveros, H. (2016). *Esquemas de comercialización que facilitan la articulación de productores agrícolas con los mercados*. San José, Costa Rica: IICA.
- Smith, A.; Mason, A. K. (1997). "Cost estimation predictive modeling: regression versus neural network". *The engineering economist*, vol. 42, n° 2, 137-161. DOI: <https://doi.org/10.1080/00137919708903174>.
- Vieira dos Santos, G. W.; Lima Filho, R. N. y Batista da Silva, A. (2020). "Contabilidade de Custos: Um Estudo Bibliométrico em Revistas Científicas Brasileiras no período de 2013 a 2016". *Id on Line. Revista multidisciplinar e de psicologia*, vol. 14, n° 49, 170-183.
- Viglizzo, E. F.; Frank, F. C.; Carreño, L. V.; Jobbágy, E. G.; Pereyra, H.; Clatt, J.; Pincén, D. y Ricard, M. F. (2011). "Ecological and environmental footprint of 50 years of agricultural expansion in Argentina". *Global Change Biology*, vol. 17, n° 2, 959-973. DOI: <https://doi.org/10.1111/J.1365-2486.2010.02293.X>.
- Waddock, S. (2011). "We Are All Stakeholders of Gaia: A Normative Perspective on Stakeholder Thinking". *Organization and Environment*, vol. 24, n° 2, 192-212.
- World Economic Forum (2016). *The Global Risks Report 2016, 11th Edition*. Ginebra: World Economic Forum.
- Zylbersztajn, D. (2000). "Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial". En Zylbersztajn, D. y Neves, M. F. (orgs.), *Economia & gestão dos negócios agroalimentares*. São Paulo: Pioneira.