

## **Difusión de contratos y aparición de “big players” en el sector agropecuario argentino. Algunos casos**

Carlos A. Beltrán<sup>1</sup>

### **1. Introducción**

En los últimos tiempos, se ha producido una explosión en la cantidad de contratos (mayoritariamente formales) realizados en el sector agropecuario argentino. Desde aproximadamente principios de la década del ochenta y como consecuencia de los cambios tecnológicos y productivos (difusión de la soja, siembra directa, utilización de agroquímicos, etc.) se observa una mayor participación en las tareas agrícolas de los contratistas de máquinas y equipos rurales. Se estima que en la actualidad, además de levantar el 70% de la cosecha del país, tienen incidencia en el 60% del laboreo del suelo, siembras –tanto directas como convencionales- y tratamiento de cultivos que se desarrollan en Argentina. La participación del contratista rural es, entonces, cada día más importante y estratégica.

En los noventa aparecen los denominados pools de siembra, y después del 2002 se generalizan los contratos de arrendamientos. *“La agricultura argentina se caracteriza por ser una economía de contratos”* según la expresión de un conspicuo representante del sector.

La aparición de nuevos e importantes jugadores que alquilan campos por doquier genera relaciones de producción entre sujetos en principio desconocidos, lo que obliga a una mayor formalidad y conduce a un aumento en el número de contratos.

La agricultura contractual no sólo abarca a los contratos formales escritos, sino que incluye también a aquellos otros acuerdos orales (“contratos blandos”) que se celebran entre las partes. Estos “acuerdos” realizados cotidianamente por las empresas familiares, tienen la particularidad que están menos sujetos a las denominadas conductas oportunistas y al riesgo moral.

Es importante tener en cuenta que los cambios que se vienen produciendo (muchos de ellos impulsados a nivel transnacional) reducen en forma considerable la importancia política de los agricultores, que pasan a ocupar una posición estructural cada vez más subordinada a los intereses agroalimentarios. Las formas tradicionales de organización agrícola como las cooperativas, asociaciones, etcétera, pierden importancia económica y política. Los productores se ven obligados, a través de una presión constante y creciente, a seguir estrategias de sobrevivencia y competitividad, en vez de estrategias coherentes como grupo social (Cáseres, 1998).

---

<sup>1</sup> Docente e investigador F.C.E. (U.N.L.)

## **2. Desarrollo de contratistas de maquinas y equipos agrícolas**

En los últimos tiempos, en el sector agrario argentino se ha producido una gran difusión de contratos para la ejecución de distintas tareas, especialmente agrícolas.

A partir de la década del setenta, a raíz de la progresiva difusión de la soja, los contratistas, al sumar otro cultivo a su cartera de servicios de cosecha, tuvieron un impulso importante. Pero también la siembra directa (a partir de mediados de los noventa) representó otra posibilidad de crecimiento.

En forma más reciente, se abrió para los contratistas otra posibilidad de crecimiento con los pools que siembran grandes superficies y que prefieren, en líneas generales, alquilar el servicio de máquinas antes que tener equipos propios.

En un escenario donde se toman más tierras para producir y se abren fronteras agrícolas, los contratistas rurales se han convertido en importantes protagonistas en el negocio agrícola y cientos de ellos se están lanzando a arrendar tierras para producir.

En muchos casos la avanzada corre por cuenta de medianos productores que antes se habían expandido como contratistas. El optimismo es innegable: *“Abrimos fronteras en Santiago del Estero, Chaco, Salta y Tucumán. Cuando nadie creía que la soja podía venir en el norte de Córdoba o en Santiago del Estero, los primeros que arriesgamos en su momento fuimos los contratistas”*. *“Se van a seguir abriendo más fronteras, como en la Provincia de Formosa. En la Argentina todavía queda mucho por hacer; tenemos unos 10 o 15 años más para seguir abriendo fronteras”* (Scoppa, J, 2007).

Gremialmente hablando, los contratistas se encuentran agrupados en seis asociaciones ubicadas en las Provincias de Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires, Entre Ríos y La Pampa. En Casilda (en el sur de la Provincia de Santa Fe) se encuentra la sede nacional de la Federación Argentina de Contratistas de Máquinas Agrícolas (FACMA), una entidad de segundo grado creada en 1986 para agrupar a las mismas.

Se estima que existen en el país aproximadamente 15.000 contratistas, de los cuales sólo 4.000 están afiliados a FACMA (La Capital, 2005). Un 60% de sus afiliados son contratistas de maquinaria (de cosecha), aunque también participan quienes se dedican a la prestación de servicios de siembra, fumigación y pulverización.

Los contratistas de maquinaria rural, verdaderos nómades de la cadena agrícola son actores clave de la producción, ya que por ellos pasa alrededor del 70% de la recolección de granos (Cicaré, 2004). Como ya se dijo, además de levantar el 70% de la cosecha del país, tienen incidencia en el 60% del laboreo del suelo, siembras – tanto directas como convencionales- y tratamiento de cultivos que se desarrollan en Argentina. Sin dudas, la participación del contratista rural es cada día más importante

y estratégica. En algunos servicios como fumigación y cosecha, por ejemplo, los porcentajes de participación superan en algunas zonas el 80%.

Una encuesta realizada en la Provincia de Buenos Aires, en coincidencia con el censo nacional agropecuario del 2002 identificó allí una 7.000 firmas que trabajan el 45% de la superficie agrícola con un nivel de ocupación de 32.000 personas y una facturación anual de 600 millones de dólares. Las tres cuartas partes de los prestadores ofrecen servicios de maquinaria agrícola. El negocio de los contratistas es diversificado. Existen contratistas que trabajan extensiones de 3.000 a 10.000 hectáreas, otros, que a su vez, explotan campos de pequeñas extensiones y también productores que aprovechan su capital de trabajo para realizar servicios a terceros (La Capital, 2005).

Siguiendo con información perteneciente a la Provincia de Buenos Aires (según datos de su Dirección Provincial de Estadística), los contratistas bonaerenses gastaron durante 2004 cerca de 500 millones de pesos en la compra de distintos equipos. La mayor parte de la inversión se realizó en cosechadoras, constituyendo el 37% de la inversión total del sector, seguida por equipos diversos (17%), sembradoras directas (11%) y tractores (11%). Aparte de ser importantes demandantes de maquinaria agrícola, los contratistas también ocupan una buena cantidad de mano de obra (cerca de 23.000 personas durante 2004) (Bertello, 2005).

Dentro del universo de los contratistas encontramos a los de gran tamaño, quienes, en términos generales, se caracterizan por estar equipados con maquinaria de gran porte y última generación, que recorren las distintas provincias y prestan los servicios especialmente para cosecha gruesa y fina. Atienden fundamentalmente a grandes establecimientos (de entre 3.000 y 10 mil hectáreas), la mayoría de los cuales administran sus propios campos pero tercerizan siembra, fumigación o recolección. Un ejemplo de un contratista de gran tamaño es el Sr. Juan Lombardich quien posee en los Molinos (a quince kilómetros de Casilda, Provincia de Santa Fe) una de las empresas de recolección de granos más grandes de la Argentina. Cuenta con un parque de ocho máquinas cosechadoras de última generación, sus respectivos carretones y ocho camiones (transporte propio) que le permiten cosechar unas 42.000 hectáreas.

Un segundo grupo está constituido por los denominados contratistas/productores, es decir aquellos de mediana escala (con hasta 1.000 hectáreas) que invierten, alquilan campos, compran herramientas, se expanden y tecnifican para su propia actividad y al mismo tiempo, prestan servicios. Este grupo también suele dedicarse a alquilar campos chicos (entre 50 y 100 hectáreas), pertenecientes a pequeños productores que migraron a los pueblos porque no les resulta conveniente invertir en maquinarias y equipos para dedicarse a la siembra.

Un fenómeno a tener en cuenta, es que en muchos casos, los agricultores ya no son lo que tradicionalmente se entendía por ello; es decir los dueños de la tierra, que viven en el establecimiento o cerca del mismo, que trabajan casi todos los días del año, que controlan, administran y que llevan a cabo su negocio productivo y comercial. En verdad, se han convertido en una minoría que ha cedido lugar a muchos otros participantes que fueron asumiendo modalidades diversas. Para captar esta nueva realidad, el propio Censo Agropecuario Nacional tuvo que definir a quien entrevistar a efectos de recoger datos del campo. Para ello, definió las empresas agropecuarias productivas (EAPs) como aquellas que deciden efectivamente la producción (qué y cómo se produce). Esta definición condujo a una pérdida de identidad de todos los pequeños productores que habían alquilado sus tierras, y a la suma de los lotes de diferentes propietarios o locatarios que antes las trabajaban. En el censo, éstos últimos ya no fueron entrevistados porque los idóneos para las respuestas eran sólo las EAPs tal como fueron definidas y además para evitar superposiciones. Como se sabe, las EAPs se redujeron entre los censos 1998 y 2002, siendo cada vez menos los “productores tipo EAPs” en la agricultura nacional a la vez que creció la superficie media trabajada por ellos (Muñoz, 2005).

En entrevistas mantenidas con distintos medios de opinión, los contratistas manifiestan como desafíos seguir invirtiendo en las máquinas de última generación y como dificultades encontrar personal calificado para trabajar en el campo. En muchos casos son ellos mismos quienes capacitan a sus empleados.

Por último, los precios de servicios de cosecha se pautan habitualmente por hectárea o un porcentaje del valor de pizarra del grano, cosechado y puesto en camión. Por otra parte, las tareas de labranza (primaria y secundaria), siembra y protección de cultivos, se fijan en un monto por hectárea, variando de acuerdo a la potencia del tractor, máquinas que se usen, tipo de cultivo y terreno, entre otros factores. Véase ([www.facma.com.ar](http://www.facma.com.ar)).

### **3. Desarrollo de contratistas de campos**

Antes de seguir adelante, conviene recordar que los cambios macroeconómicos y sectoriales ocurridos en la década del 90 tuvieron como consecuencia una modificación en la estructura de propiedad de la tierra.

En la pradera pampeana, por ejemplo, el número de empresas de menos de 200 hectáreas se redujo -entre 1988 y 2002- en aproximadamente el 40 por ciento. Reducciones menores ocurrieron también en el número de empresas "medianas" (de entre 200 y 1.000 hectáreas). Aumentó, en cambio, el número de empresas medianas-

grandes (de entre 1.000 y 5.000 hectáreas) y, en especial, el número de empresas grandes-muy grandes (mayores a 5.000 hectáreas).

También, durante la década del 90, aumentó la importancia del arrendamiento de tierras. Algunas empresas (entre ellas los "pools" de siembra) se especializaron en expandirse y producir en tierra alquilada en lugar de inmovilizar fondos en adquirir tierra.

Últimamente, se han consolidado grandes empresas contratistas agropecuarias (algunas de ellas argentinas) que siembran mayoritariamente, como recién se dijo, en campos ajenos y que han logrado en algunos casos, además, internacionalizarse, convirtiéndose en grandes jugadores del negocio agrícola. Cabe destacar que entre 1999 y 2002 a raíz de los bajos precios de muchos productos del sector agropecuario, los arrendamientos no eran tan comunes, como ocurrió con posterioridad.

A continuación se tratará de mostrar las principales modalidades que adquieren los contratos de alquiler de tierras, en lo referido a plazos, usos, precios y formas de pago del arrendamiento. Luego, se intentará identificar y caracterizar (brevemente) a algunos de los más conocidos "global players" agrícolas que operan en el país.

**Plazos y usos de la tierra:** En la Provincia de Santa Fe, por ejemplo, el modelo más difundido de contrato es a un año de plazo. No obstante, también comienzan a difundirse los acuerdos plurianuales (a tres años). Esto permite, según algunos, que el productor pueda planificar con un sistema de producción que incluya rotación y fertilización.

Como regla, los dueños no aceptan que se siembre el 100% del área con soja. Según "*Marca Líquida*" (un importante fideicomiso) más del 80% de los contratos nuevos incluyen un plan de rotación. Los dueños suelen imponer un porcentaje de maíz dentro del esquema de producción, por más que el plazo sea a un año y se pague a valor soja. Los propietarios mantienen, por lo general, la postura de cerrar convenios por campaña (pueden así negociar otro valor al próximo año), mientras que los productores buscan que los acuerdos sean plurianuales.

**Precios y formas de pago:** Actualmente, en la zona núcleo de la Provincia de Santa Fe, el alquiler está alcanzado máximos de alrededor de 20 quintales (de soja) por hectárea. Más allá de la vorágine de los precios, muchos productores tratan de definir el alquiler teniendo en cuenta el rendimiento potencial promedio de un campo en los últimos cinco años.

Hasta hace un lustro, la modalidad de pago más difundida era una parte fija con un saldo a porcentaje. Ahora la preferencia por parte de los propietarios es una suma fija pagada de contado en forma anticipada. El desembarco de los pools de siembra, que

reciben el aporte financiero de otras actividades económicas, contribuyó a los cambios.

Los contratos a largo plazo contemplan dos alternativas. La preferida por los propietarios es un valor fijo adelantado al inicio de la campaña. En algunos casos se puede conseguir una flexibilización que incluye un adelanto de hasta el 70% y el resto a pagar al final de la cosecha. La otra opción es un valor fijo ajustado por un porcentaje de la producción. En ambos casos, los valores son similares a los contratos por un año (Rollán, 2007).

**“Big players”:** Si bien los protagonistas de la revolución de la soja que alimenta los superávits fiscal y comercial son miles de pequeños y medianos productores, en el horizonte de la Pampa Húmeda (y más allá de ella) también emergen grandes jugadores, que manejan enormes extensiones de campo en la Argentina y los países limítrofes.

Efectivamente, a la tradicional concentración de la propiedad en el campo argentino que viene ocurriendo desde hace mucho tiempo, se le ha sumado en los últimos años la concentración de la tenencia de la tierra por vía contractual, acentuando la exclusión y desaparición de los agricultores tradicionales y generando una situación de inestabilidad producto de los cortos plazos contractuales y la renegociación constante (Federación Agraria Argentina, 2006).

Veamos solamente los casos más conocidos, algunos de los cuales son “global players” y otros “big players” (Apertura, 2006a):

“ADECOAGRO” trabaja la impresionante cifra de 230.000 hectáreas propias en la Argentina, Brasil y Uruguay. Factura 200 millones de pesos en la Argentina y 60 millones de dólares en Brasil. Inició sus actividades en el 2002.

“LOS GROBO” trabajan (siembran) 150.000 hectáreas en la Argentina, Uruguay y Paraguay. El 15% son propias y el resto son arrendadas. Factura 150 millones de dólares. Está analizando sembrar en Venezuela, Ucrania y Sudáfrica. Inició sus actividades en 1984.

“EL TEJAR”, quien sobresale entre los productores “sin tierra”, arrienda 180.000 hectáreas en la Argentina (Pampa húmeda), Brasil (Mato Grosso), Uruguay y Bolivia (Santa Cruz de la Sierra). No tiene activos fijos ni maquinaria y por ello usa muchos servicios de terceros. Es una especie de gerenciador de contratos, conformando una red que se fortalece a través de alianzas, vínculos y un objetivo común. Utiliza su propio capital y toma dinero del mercado. Apalanca cerca del 50% del capital operativo sin recurrir a hipotecas. Inició sus actividades en 1987.

“MSU” (Manuel Santos Uribelarrea, hijo) produce sobre más de 90.000 hectáreas en la Argentina y Uruguay, de las cuales 80.000 son arrendadas. En Uruguay opera 15.000 hectáreas. Está analizando sembrar en Ucrania. Inició sus actividades en 1999.

“LIAG ARGENTINA” administra en el país 160.000 hectáreas, situadas en Buenos Aires, Córdoba, Formosa, Salta y San Luis. Produce bajo riego y secano (trigo, maíz, sorgo, soja, girasol, algodón, etc.). También se dedica a la ganadería. El presidente de la compañía es un australiano que en su país dirige el Twynam Agricultural Group con una explotación de 420.000 hectáreas.

“PEÑAFORT” coordina en el país 134 productores CREA que trabajan una superficie de 169.000 hectáreas propias y alrededor de un 20% más en campos de terceros.

CRESUD, aunque el foco de su negocio está en las operaciones inmobiliarias en el agro, posee 17 campos, con un total de 381.000 hectáreas distribuidas en la Pampa Húmeda y en el norte argentino. Siembra 17.000 hectáreas en campos propios y 24.000 en alquilados, y además cuenta con un stock ganadero de casi 90.000 cabezas.

LARTIRIGOYEN Y CIA., ha desarrollado un programa de siembras por administración o asociado con productores mediante el aporte de insumos para cultivos, trabaja actualmente más de 70.000 hectáreas en la Pampa Húmeda. El corazón del negocio son sus numerosas plantas de acopio de granos, que en el último año alcanzó un volumen de 800.000 toneladas. También es importante en el mercado ganadero y desde 2003 cuentan con una consignataria de hacienda propia.

“MARCA LÍQUIDA” importante fideicomiso, que alquila 25 mil hectáreas en las provincias de Córdoba (60%), Chaco, Salta y Buenos Aires.

**Desarrollo de fideicomisos:** Destaquemos que los fideicomisos (los “outsiders” del negocio agrícola) tienen como antecedentes los pools de siembra, asociaciones de hecho entre agentes de la producción que, al no tener marco jurídico, dejan abierta la posibilidad de mayores riesgos. Con este instrumento, en cambio, se plasma un contrato que tiene para el inversor más protecciones legales.

Los fideicomisos se convirtieron en una alternativa de inversión para los profesionales urbanos. Aunque la mayoría de los inversores son institucionales, como las AFJP, los bancos y las compañías de seguros, se viene observando un incremento de la participación de inversiones por parte de particulares (invierten sumas entre los 10.000 y 50.000 dólares y acceden al producto a través de los bancos o de las sociedades de bolsa).

“Cazenave y Asociados” fue una de las empresas pioneras en esta operatoria. A la fecha, la firma cuenta con dos fideicomisos de oferta pública de cuatro años de duración con una inversión de 14 millones de dólares para sembrar 54.000 hectáreas.

Otro importante jugador en este negocio es el grupo “Los Grobo”, que ya lanzó dos fideicomisos. El último por un valor de 12 millones, cotiza en bolsa (tiene un mercado secundario) está destinado a sembrar trigo, soja, maíz y girasol en 45.000 hectáreas. Entre otras firmas que lanzaron también fideicomisos podemos mencionar a “Garantizar” y “Aval Rural” (Apertura, 2006b).

Por último, la tendencia parece dirigirse hacia el crecimiento de las organizaciones especializadas en sembrar en campo ajeno. La búsqueda de escala es para estos grupos uno de los puntos más importantes para lograr rentabilidad, ya que brinda poder de negociación tanto con los proveedores de insumos como con los compradores de productos.

## **Bibliografía**

- Apertura (2006a) “Los dueños del campo”, Noviembre, Revista editada por el Cronista Comercial S.A. Noviembre, Buenos Aires.
- Apertura (2006b) “Los outsiders del negocio agrícola”, Noviembre, Revista editada por el Cronista Comercial S.A. Noviembre, Buenos Aires.
- Scoppa, J. (2007) “Fuimos los que arriesgamos y abrimos fronteras” en Sección Campo del Diario “La Nación”. 7 de abril, Buenos Aires.
- Rollán, A. (2007) “Los precios siguen subiendo. Los alquileres vienen con reajustes” en Sección Campo Litoral del Diario “El Litoral”. 24 de marzo, Santa Fe.
- Muñoz, R. (2005) “La patria contratista: escenarios agrícolas 2005/06”. Agosto 2005
- Cicaré, S. (2004) “Los nómadas de la cadena agrícola” en el Diario “La Capital”. 4 de marzo, Rosario.
- Bertello, F (2005) “El contratista rural, un motor de la inversión”, en el Diario “La Nación”. 8 de agosto. Buenos Aires.
- Iglesias, D (2002) “Competitividad de las PYMES agroalimentarias: El papel de la articulación entre los componentes del sistema agroalimentario”, Cuaderno Técnico N° 20, San José, C.R. IICA.
- Caseres, J. (1998) “Globalización y reestructuración del sector agrícola. Actas II Congreso Técnico Empresarial. FAA-Prog. FORTALECER, Rosario.
- Diario La Capital (2005) “Contratistas rurales se organizan para hacer sentir su protagonismo”, (Sección Economía) 28 de marzo, Rosario.
- [www.facma.com.ar](http://www.facma.com.ar)
- Federación Agraria Argentina (2006) “Uso y tenencia arrendamientos”, en documento del 94° Congreso Anual. Septiembre, Rosario.