

PENETRACIÓN DEL CAPITAL AGRARIO EN LA REGIÓN PAMPEANA: EL CASO DE LOS POOLES DE SIEMBRA

Patricia Lombardo*
Guillermo Cavagnaro²
Guillermo Hanickel³
Rita Marra⁴

*Profesora Asociada, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
patricia@agro.uba.ar

²Jefe de Trabajos Prácticos, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
gcavagna@agro.uba.ar

³Profesor Adjunto, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
hanickel@agro.uba.ar

⁴Profesor Adjunto, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Argentina. rmarra@agro.uba.ar

RESUMEN: Las transformaciones económicas, productivas y sociales, que se produjeron durante la década de los '90, afectaron la estructura agraria pampeana. En este contexto, surgieron nuevas formas de articulación y penetración del capital en el agro pampeano a partir de la constitución de los denominados pools de siembra. Estos emprendimientos, que se generan por el interés de diversos actores sociales en invertir en la actividad agropecuaria, hacen referencia a una modalidad de organizar la producción que consiste en una inversión de capital circulante limitada en el tiempo, que opera sobre una superficie de tierra y que externaliza las labores. Mediante la diversificación geográfica y productiva, tratan de reducir el riesgo y generan economías de escala en función de la disponibilidad de recursos. El objetivo general de este trabajo es caracterizar y analizar comparativamente las estrategias productivas, de gestión y comerciales desarrolladas por dos pools de siembra, que operan en la región pampeana. Para la consecución de este objetivo, se propone un abordaje metodológico de tipo cualitativo, basado en dos estudios de caso lo cual permitirá comprender la dinámica de estos agentes económicos en su entorno real..

Palavras chaves: Organización social de la producción, economías de escala, diversificación del riesgo.

PENETRATION OF AGRICULTURAL CAPITAL IN THE PAMPEAN REGION: THE CASE OF PLANTING POOLS

ABSTRACT: The economic, productive and social transformations that occurred during the 1990s affected the Pampean agricultural structure. In this context, new forms of articulation and penetration of capital in the agro pampean emerged from the constitution of the so-called planting pools. These ventures, generated by the interest of various stakeholders in investing in agricultural activity, refer to a way of organizing production consisting of a time-limited working capital investment, which operates on a land surface and outsourcing work. Through geographical and productive diversification, they

seek to reduce risk and generate economies of scale based on the availability of resources. The overall objective of this work is to characterize and analyze comparatively the productive, management and commercial strategies developed by two planting pools, which operate in the Pampean region. To achieve this objective, a methodological approach of a qualitative type is proposed, based on two case studies which will allow us to understand the dynamics of these economic agents in their real environment.

Keywords: social organization of production, economies of scale, diversification of risk.

INTRODUCCIÓN

Las transformaciones generadas en las últimas décadas del siglo XX, y consolidadas en lo que va del presente siglo, han implicado que las formas capitalistas adquirieran una mayor relevancia en la producción agropecuaria. Este fenómeno trajo aparejada la desaparición de gran cantidad de explotaciones pequeñas y medianas, la expansión de otras y la transformación de los sujetos agrarios.

En este marco, surgieron nuevas modalidades de articulación y penetración del capital en el sector agropecuario entre ellas los genéricamente denominados pooles de siembra. Estos actores sociales inciden sobre la estructura agraria y en los mercados de factores, diversifican el riesgo, se benefician de los adelantos tecnológicos y gozan de ventajas operativas e impositivas, adquieren un papel fundamental en la generación de economías de escala y de tamaño que potencian el proceso de concentración.

En base a la revisión de antecedentes, se puede caracterizar a los pooles de siembra como un universo heterogéneo de actores sociales, que representan formas particulares de organizar la producción donde predomina una lógica financiera, cuya participación sectorial ha fluctuado a través del tiempo, cobrando y perdiendo relevancia en los distintos contextos históricos y que han ido mutando en sus modalidades organizativas y estrategias desplegadas.

Los principales interrogantes que se plantean son:

¿Cuáles son las estrategias productivas, de gestión y comerciales desarrolladas por estos sujetos sociales?
 ¿Cómo se articulan con otros agentes económicos? ¿Cómo evolucionaron sus estrategias de financiamiento? ¿En qué medida la elección de la forma de organización se vincula con la exposición al riesgo y el costo de financiamiento?

El objetivo general de este trabajo es caracterizar una modalidad organizativa (pool de siembra) que puede adoptar el capital financiero en el agro pampeano y las estrategias productivas, de gestión y comerciales desarrolladas.

MARCO TEÓRICO

Una serie de transformaciones económicas, productivas y sociales, producidas durante la década de los '90, afectaron la estructura agraria pampeana. Lattuada (1996) describe un escenario que combina subordinación, concentración y heterogeneidad de los actores sociales, en donde se profundiza la inclusión de los productores agropecuarios en un sistema de relaciones asimétricas. En este contexto, surgieron nuevas formas de articulación y penetración del capital en el agro a partir de la constitución de los pooles de siembra.

Desde la perspectiva de un análisis del funcionamiento sectorial, en el contexto del Plan de Convertibilidad, Posadas y Martínez de Ibarreta (1998) resaltan como factor diferenciador productiva, económica y socialmente a la generación de economías de escala. Estas y su correlato de concentración (propietaria, productiva y operativa), aparecen como el elemento que surge a partir de la puesta en marcha y consolidación de dicho Plan.

Bustamante y Maldonado (2009) sostienen que, como producto de lo expresado anteriormente, emergen y se consolidan nuevos sujetos. Asimismo, los agentes sociales - que integran el agro pampeano - debieron modificar sus pautas de comportamiento para adecuarse a las nuevas reglas de juego.

Con respecto a la estructura agraria, Craviotti (2007) considera que se produjeron modificaciones cualitativas a partir de la convergencia de tres procesos: el cambio del peso proporcional de los diferentes

estratos, la modificación del perfil de algunos de los productores preexistentes y el surgimiento de nuevos actores.

Según Fernández (2010), un proceso basado en la superioridad de escala de los agentes de mayor tamaño fue potenciado por la aplicación de políticas públicas que pusieron un máximo de presión sobre las unidades productivas de tamaño más reducido. Por un lado, se consolidaron los sectores más concentrados y, por otro, se debilitaron los sectores más vulnerables, conformados por medianos y pequeños productores (Vértiz, 2015).

En este contexto, se ha afianzado un nuevo modelo agro-productivo vinculado con procesos de concentración de la producción, cambio tecnológico, intensificación en el uso del capital y nuevas formas de organización laboral. Ciertos actores asumen un papel central en la definición de este modelo, denominado genéricamente como modelo de agro negocios, generando tensiones en su interior y expresando una nueva cuestión agraria. Esta nueva cuestión agraria pone de manifiesto complejas relaciones, adquiriendo la organización social de la producción nuevas configuraciones y características (De Martinelli, 2014) e incrementándose la presencia de nuevos actores extraterritoriales con lógicas de tipo económico-financiero (Grosso *et al.*, 2010), que desarrollan prácticas productivas que se desentienden del agotamiento de los recursos naturales y del mantenimiento del equilibrio ecológico (Azcuy Ameghino, 2000). Un aspecto característico de esta lógica de producción, es su vinculación con grandes escalas productivas, capitalizadas, que pueden mantener un alto ritmo de incorporación tecnológica (Gras y Hernández, 2013).

Es así que la difusión de los pools de siembra, se genera por el interés de diversos actores en invertir en la actividad agropecuaria y, como contraparte, la necesidad de capital circulante en el sistema productivo para lograr un aumento en la superficie explotada (Bertolasi, 2004). Como bien afirman Posada y Martínez de Ibarreta (1998), la significativa expansión de estos emprendimientos - cuya ventaja competitiva consiste en alcanzar economías de escala - es uno de los indicadores del proceso de reestructuración sectorial (productiva, económica y social).

El pool de siembra hace referencia a una modalidad de organizar la producción, que implica la reunión de bienes y servicios que pertenecen a varios actores (sectoriales y extra-sectoriales), con escalas y formas jurídicas muy diferentes y con el objetivo de llevar a cabo una actividad productiva durante un período determinado teniendo como meta obtener el mayor beneficio económico en el corto plazo (Grosso *et al.*, 2010).

Esta forma particular de acumular capital consiste en una inversión de capital limitada temporalmente, cuya forma de rotación es enteramente la del capital circulante (en general de terceros), que opera sobre una superficie de tierra (bajo arrendamiento, contrato accidental y, con menor frecuencia, aparcería) que supera el tamaño normal de las superficies operadas en la región pampeana y que externaliza las labores. Este tipo de emprendimientos tiene un carácter oportunista y especulativo, ya que se trata de capitales que entran y salen de la producción de un año a otro y cuya tasa de ganancia es extremadamente fluctuante (Caligaris, 2015).

Si bien esta forma de organización de la producción no es un fenómeno novedoso en la agricultura pampeana, recién cobra relevancia en la década del 90 desapareciendo prácticamente a fines de dicha década y reapareciendo, bajo modalidades más formalizadas, luego de la devaluación de 2002. Este último período se caracteriza por el aumento de las superficies trabajadas por estos sujetos, su expansión hacia áreas no pampeanas y países limítrofes así como la recurrencia a nuevas estrategias de gestión y comercialización (Craviotti, 2007).

La denominación de pool no hace referencia a una forma jurídica ni a un tipo de relación contractual específica, sino que engloba diversos tipos de acuerdos destinados a la explotación agropecuaria que pueden ir desde aquellos informales de escasa envergadura hasta emprendimientos que fueron creciendo y alcanzaron con los años una gran escala y complejidad (Bertolasi, 2004).

Estos emprendimientos mediante la diversificación geográfica y productiva, la contratación de seguros y la realización anticipada del capital mercantil en mercados de futuros y opciones tratan de reducir el riesgo (Caligaris, 2015). Según Di Paola (2015), la diversificación de cultivos en distintas zonas agroclimáticas podría considerarse como un modo de seguro climático.

Bisang *et al.* (2008), los caracterizan como formas “no tradicionales” de organización de la producción en las cuales las actividades se organizan en forma de red, los actores se relacionan por medio de contratos, están conformadas por estructuras pequeñas pero muy especializadas y mantienen estrechas relaciones con los agentes financieros. Vértiz (2015), agrega que los pools de siembra cuentan con la posibilidad de

acceder a fuentes de financiamiento alternativas¹, lo que les permite pagar arrendamientos elevados y, por ende, acceder a las mejores tierras en detrimento de las pequeñas y medianas empresas agropecuarias locales.

Para Muzlera (2016), los pooles son maneras de organización en donde distintos actores se vinculan entre sí y gestionan la producción agropecuaria, siendo esta dinámica productiva propia del paradigma del agro negocio. Este mismo autor, en un trabajo anterior (2015), resalta que la aparición de los mismos acrecienta aún más la mercantilización de las relaciones sociales en el agro y que son los responsables de popularizar la innovación tecnológica, la figura del contratista y la de los técnicos asesores, imponiendo la necesidad de la eficiencia y la profesionalización.

Al momento de elegir un prestador de servicios de maquinaria, los pooles priorizan aquellos considerados como “contratistas puros” por su mayor nivel de profesionalización - en términos de una constante capacitación y adquisición de conocimiento, destreza y habilidad - y por su alto grado de tecnificación, lo cual asegura idoneidad en la ejecución de las labores. Asimismo, debido a su escala de producción detentan un mayor poder de negociación que les permite obtener, por un lado, reducciones en las tarifas de las labores y, por otro, mayores plazos de pago implicando, de este modo, una disminución en los costos de producción y mejores condiciones financieras (Lombardo y Marra, 2016).

Como ya se mencionara, detrás de la denominación de pooles de siembra está presente una diversidad de tipos empresarios con diferentes escalas y niveles de combinación de capital propio y de terceros. Según Fernández (2010), se pueden encontrar varias modalidades organizativas basadas en diferentes instrumentos financieros, a través de los cuales se reúne el capital de trabajo necesario para encarar el proceso productivo sobre la cantidad de tierra que permite (escala mediante) incrementar la rentabilidad, como son: los fideicomisos financieros y los fondos comunes de inversión. Sin embargo, este tipo de contratos no implican la creación de una nueva figura jurídica (Bertolasi, 2004).

MATERIALES Y MÉTODOS

Para la consecución del objetivo planteado, se utilizó un abordaje metodológico de tipo cualitativo basado en análisis comparativo de dos estudios de casos. El estudio de caso, como método holístico, tiene una orientación empírica y descriptiva en la cual el detalle y la particularidad no pueden ser dejados de lado. El mismo requiere de distintas estrategias para la construcción de la evidencia empírica: entrevistas, observación, documentos, estadísticas, etc. (Sautú, 2005).

Las principales estrategias empleadas para la construcción de la evidencia empírica fueron entrevistas semiestructuradas (a integrantes de dos pooles de siembra) y observación.

Para la realización de las entrevistas, se diseñó una guía orientativa de preguntas que contempla distintas dimensiones: surgimiento del emprendimiento, características de sus integrantes, distribución geográfica y actividades productivas, modalidades de tenencia de la tierra, organización laboral, externalización de labores, canales de comercialización, formas de financiamiento, asunción del riesgo, proceso de planificación y de toma de decisiones (ver Anexo I).

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los pooles de siembra analizados (2) desarrollan sus actividades en la región pampeana, más precisamente en la provincia de Entre Ríos, y están conformados por profesionales (ingenieros agrónomos, contador y licenciado en administración de empresas), que si bien no poseen trayectoria como productores agropecuarios poseen vinculación con el sector productivo. Estos emprendimientos están integrados por individuos que poseen relaciones de amistad y parentesco que se asociaron buscando una alternativa de negocios, lo cual se refleja en las expresiones de los entrevistados:

“Un día coincidimos los tres (integrantes), en una especie de evento en el centro de la ciudad y nos pusimos a hablar de nuestra situación en ese momento. E. se había separado y en una especie de arreglo de división de bienes de común acuerdo se había quedado con un predio de 200 hectáreas pelado y sin ninguna actividad productiva. La familia política de A. tenía algunas hectáreas en producción, pero había unas 300 que estaban ociosas desde hacía mucho. Yo seguía trabajando en el mismo lugar, pero por un tema de

¹ Estas fuentes de financiamiento alternativo, les permiten obtener mejores condiciones con menor costo y riesgo más acotado.

crisis en la empresa mi sueldo había quedado estancado y sin miras de mejorar... estaba en tratativas de una salida con alguna indemnización o lo que fuera para estirarme un tiempo y buscar otro trabajo... Y ahí como una cosa medio descolgada, se habló de comenzar a hacer algo en conjunto. Unos podíamos aportar conocimiento, contactos y/o superficie para sembrar y producir. Quedamos ese día en reunirnos a la semana siguiente para ver si realmente podíamos darle alguna forma y concluimos en que podían comenzar A. y E. por un tema de superficie disponible, contactos y experiencia, recursos, etc.”

“En 2011 nuestro padre decide, como adelanto de herencia, cedernos 600 hectáreas acá en Concepción del Uruguay a mi hermano y a mí. Nosotros trabajamos en la parte pública desde que nos recibimos. O. (otro integrante) es ingeniero agrónomo como yo y se dedicó siempre al campo familiar, aunque no de manera permanente...Se nos ocurrió a mi hermano y a mí poner a trabajar las hectáreas. Propusimos a O. sumarse para compensar nuestra falta de tiempo y para sumar capital. Y, además, O. le dijo a uno de sus cuñados para ver si estaba interesado en sumarse. No tuvo problemas en el tema de sumar algo de capital, pero no se quiso comprometer a estar en presencia más real con el emprendimiento por falta de tiempo”.

Uno de los pooles, creado en 2010 (en adelante se denominará pool 1), está compuesto por tres socios y opera una superficie de 800 ha localizadas en el departamento de Concordia. El otro, creado en 2012 (en adelante se denominará pool 2), conformado por cuatro socios opera una superficie de 950 ha, distribuidas entre los departamentos Uruguay y Gualeguaychú. En ambos casos, la producción está concentrada en maíz y trigo cuya comercialización es a granel.

De acuerdo a Caligaris (2015), y tomando en cuenta la superficie operada, pueden considerarse como pequeños y se puede caracterizar por limitar sus socios al círculo de “conocidos”, pudiéndose tratar de una forma renovada de asociaciones entre pequeños capitalistas para poder enfrentar las nuevas escalas mínimas de producción. Como bien afirma Craviotti (2007), se originaron después de la devaluación de 2002 en un período considerado como de resurgimiento de estas formas organizativas.

El capital inicial se constituyó con recursos propios de los socios, como bien sostienen éstos:

“E. tenía un plazo fijo en pesos que en ese momento eran como 5.000 dólares al cambio; la decisión era no renovarlo y aportar al plan que estábamos armando.... La situación económica de A. era más tranquila en lo económico. Yo no podía definir aún mi aporte porque no terminaba de arreglar el tema monetario de la salida de la empresa (en la cual trabajaba)...Cuando se terminó el arreglo extrajudicial terminamos definiendo la cantidad aportada: 3.500 dólares E., A. puso 4.500 y yo pude estirarme hasta 2.000 usando parte de la indemnización”.

“Algo así como 12.000 dólares fue el aporte inicial por parte de cada socio... el cuñado de O. no se ocupó nunca de otra cosa, solo puso capital. Visto así sería un socio capitalista podríamos decir”.

Estos emprendimientos adoptaron como figura jurídica la Sociedad de Responsabilidad Limitada, en base a un asesoramiento legal, como una manera de resguardar el capital individual de los socios.

En el caso del pool 1, la superficie operada está integrada de la siguiente manera: 500 ha de tierras ociosas aportadas por dos de los socios (propietarios de las mismas), 100 ha cedidas por un pariente de un socio (“de palabra, la sociedad se hace cargo de todos los gastos tales como impuestos, etc.”) y 200 ha arrendadas por intermedio “de los contratistas (que les prestan sus servicios), luego llegó información del entorno de la familia política de A. (suegro de uno de los socios)”. Cabe destacar que existe continuidad en los predios que alquilan.

En el otro caso, pool 2, la integración de la superficie operada guarda similitud con el anterior, ya que 600 ha - recibidas en herencia - fueron aportadas por dos socios (hermanos) y las restantes arrendadas a un mismo dueño. Una parte de la superficie (600 ha) se localiza en Concepción del Uruguay (departamento de Uruguay) y otra parte (350 ha) en Urdinarrain (departamento de Gualeguaychú).

Con respecto a las tierras arrendadas, uno de los socios afirma que “nos guiamos por la recomendación del contratista, por una cuestión de confianza, porque lo conocíamos y sabíamos que no iba a recomendar cualquier cosa”. En torno a las condiciones del contrato arrendamiento, admiten que existieron ciertas tensiones iniciales con el propietario de la tierra ya que “al principio el dueño quería algo así como 200 ha en dinero y el resto a cosecha. Finalmente, el 100% se arregló a cosecha después de muchas charlas y negociaciones”.

Si bien en ninguno de los pooles analizados existe un organigrama, los integrantes asumen distintos roles en el plano organizativo según las actividades que desarrollan en forma individual (dentro y/o fuera del sector agrario) y su disponibilidad de tiempo.

En el pool 1, dos de los socios priorizan sus actividades como profesionales independientes ya que constituyen su fuente principal de ingresos. En tanto que el socio con menor capacidad económica y financiera, se desempeña como encargado del emprendimiento percibiendo una remuneración por ello. Este último integrante explica dicha situación de la siguiente manera:

“Sigo yo de alguna manera siendo el que más horas está a la semana porque no conseguí en su momento reinsertarme en otro trabajo bajo relación de dependencia. A. y E. tienen compromisos con sus obligaciones anteriores a la formación del pool. Ellos lo pensaron capaz como actividad alternativa y si yo después conseguía otro trabajo se veía que hacer. Como al final no salió nada interesante de trabajo para mí, le dedico todo el tiempo. Igual ellos están al menos tres veces a la semana a pesar de estar con sus trabajos de siempre... Y creo que con casi 9 años de manejanos así no vamos a cambiarlo, al menos en el corto plazo. Recibo mi parte según lo aportado y aparte un sueldo como si se le pagara a un encargado”.

Otro de los socios, Licenciado en Administración de Empresas, cumple una función de gerente debido a que *“absorbe más la parte administrativa y más comercial, los números del negocio por decirlo de alguna manera tanto por experiencia como por los contactos de su familia política”.*

El emprendimiento también cuenta con una empleada administrativa que, en ciertas ocasiones, es asistida por su hermana; mano de obra permanente (2) y transitoria (1) para tareas rurales; jornaleros (bolsa de trabajo de UATRE²) cuya cantidad oscila entre 10 y 15 según los requerimientos.

En el otro caso, la fuente principal de ingresos de dos de los socios (hermanos) es su actividad en el sector público y admiten que *“cuando nos podemos escapar un poco de nuestro trabajo en la municipalidad, al menos tratamos de ir una vez en la semana o fin de semana”*, mientras que un tercer socio es el que dedica mayor cantidad de su tiempo al emprendimiento debido *“a la mayor flexibilidad que tiene con sus otras ocupaciones”*. Las tareas administrativas están a cargo del socio que es Contador Público. La cantidad de jornaleros varía, según los requerimientos de mano de obra, entre 4 y 12.

Los pooles entrevistados no poseen las maquinarias necesarias para realizar las labores agrícolas. La estrategia de los mismos está basada en la externalización de las labores con el propósito de no inmovilizar capital en la compra de maquinaria, conservando una alta liquidez y manteniendo su flexibilidad productiva y económica (Villulla y Amarilla, 2011). Como afirman Bisang et al. (2008), tienden a desverticalizar sus actividades mediante la contratación masiva de servicios con la consecuente consolidación y transformación de otro conjunto de agentes económicos preexistentes (los contratistas).

Ambos pooles contratan las labores, vinculadas con el modelo tecnológico vigente y difundido, de labranza, siembra, fertilización, pulverización y cosecha. De acuerdo con Muzlera (2015), los pooles actúan como difusores de la innovación tecnológica y de la figura del contratista, lo cual se pone en evidencia a partir de lo manifestado por los entrevistados:

“Por ser gente que se dedica a brindar el servicio desde hace mucho, se encuentran actualizados con las últimas tecnologías y otros detalles que agregan valor a sus labores...”.

“De lo que yo me acuerde de tecnología, he visto que vienen a labrar con tractores con piloto automático. Los equipos que usan para fertilizar también tienen el sistema compartimentado para separar la carga de semillas de la de fertilizantes. En los últimos años, los he visto venir con GPS a todas o a la mayoría de las sembradoras y tractores”.

En cuanto al tipo de prestador, prefieren aquellos considerados como contratistas puros³. Todos admiten que la modalidad de contratación es *“de palabra”* (sin contrato escrito), de tipo informal, y por campaña. El modo de vinculación entre estos actores sociales (pooles y contratistas) y la permanencia del vínculo establecido, están basados principalmente en la confianza, lo cual se refleja en las expresiones de los entrevistados:

“Siempre contratamos a los mismos prestadores desde 2010 por una cuestión de confianza. Tenemos los dos contratistas de siempre que los vamos alternando según la disponibilidad de cada uno. Sabemos que, si uno está ocupado o no puede venir, el otro lo va a reemplazar... Son de suma confianza...muchos años...”.

“Desde 2013 nos manejamos con la misma gente. El contratista es el mismo desde que iniciamos el negocio que, a su vez, tiene otro socio que lo ayuda cuando está con mucho trabajo. Si el contratista principal sabe que no puede venir, arreglan con su socio para venir a hacer el trabajo. Jamás nos dejaron plantados”.

Ambos también contratan transporte de granos, cuyo pago está en función del volumen transportado variando las tarifas según las distancias.

² Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores.

³ Son aquellos que no son propietarios de tierras ni tampoco las alquilan y sólo ofrecen los servicios de su factor productivo (maquinaria, etc.). La totalidad de su ingreso proviene de la prestación de servicios (Lódola y Fossati, 2003).

En cuanto a la estrategia de acopio de los insumos, en los dos casos coinciden en priorizar el resguardo de dichos insumos en instalaciones vinculadas a los socios y el traslado de los mismos se realiza con vehículos propios.

“En cuanto al acopio de insumos, vamos alternando en los galpones de los campos de más superficie de la familia de A. (uno de los socios). En las hectáreas que arrendamos hay también un galpón mediano. Del traslado nos encargamos nosotros de llevarlos con vehículos propios”.

“Usamos galpones propios de tamaño mediano hechos en Concepción y Urdinarrain; también hacemos uso de los galpones ubicados en campos de la familia de O. (uno de los socios). Los llevamos los socios con nuestras propias camionetas”.

Estos emprendimientos también utilizan una herramienta financiera como es el seguro agrícola (contra granizo), que permite proteger la inversión realizada en los cultivos.

Con respecto a la comercialización de la producción, el pool 1 afirma que su estrategia está basada principalmente en la venta en acopio (mercado interno). Reconocen que *“muy poco ha ido a puerto. Fueron las veces que hemos derivado parte de lo producido a contactos de A. (socio) para que ellos se encargaran de exportarlo”.*

Los socios destacan que su poder de negociación es escaso ya que *“cuando hubo buen volumen por ahí se modificaba el tema del ahorro en flete o algún eventual gasto de comercialización, pero poco importantes”.* Este pool llevó a cabo una experiencia piloto, incursionando en la venta de agroquímicos. Uno de sus integrantes lo explica de la siguiente manera:

“Nos había llegado información de que algunos productores y gente con pooles hasta más chicos que el nuestro se metían con el tema agroquímicos u otros insumos. Pero en primera instancia yo no quería porque no tenía mucho resto para invertir. Siempre había trabajado con un sueldo fijo y si bien ahora tenía también un sueldo fijo por dedicarme a esto solamente, no me quedaba mucho ahorro. ... Igualmente nos lanzamos a probar y a mí me financió el suegro de A. y lo hizo de palabra. ... Volviendo al tema agroquímicos, podríamos decir que no nos fue mal y además de alguna manera fortaleció nuestra relación con productores y otra gente cercana... Volveríamos a repetir tal vez la experiencia y ver que sale, pero estamos viendo que va a pasar con la economía de acá en más”.

El pool 2, asegura que se destinan exclusivamente su producción al mercado interno. Al igual que en el caso anterior admiten que su poder de negociación también es escaso. *“Cuando hubo campañas con volumen por fuera del promedio podíamos negociar con los fletes porque tienen la costumbre de tener una especie de tabla de tarifas de acuerdo al volumen transportado. Si en alguna campaña había sido mejor podíamos negociar alguna tarifa menor independientemente del arreglo de palabra que veníamos haciendo”.*

Los socios sostienen que ante la inestabilidad de la economía argentina, consideran inviable - en el corto plazo - la posibilidad de ampliar la superficie operada (*“al menos hasta ver si mejora la situación general”*) así como de incursionar en la venta de agroquímicos.

Consultados sobre la utilización de financiamiento, ambos emprendimientos no lo consideran - en la actualidad - como una alternativa factible.

“Nunca hasta ahora tuvimos que pedir prestado a un banco. Si tuviera que tomar la decisión de buscar financiamiento en bancos, seguramente iría al sector privado usando tarjetas rurales. Tal vez me iría al sector público si me ofreciera algún préstamo con baja tasa o condiciones buenas para devolver la plata. En este momento es difícil porque subieron las tasas y nos costaría bastante cumplir con las obligaciones de pedir plata a un Banco”.

“No tenemos un Banco directamente asociado al emprendimiento. Si tuviéramos que usar financiamiento seguro sería el Banco que tenemos porque es estatal y ofrece mejores condiciones de financiar que uno privado. Tenemos desde 2015 la tarjeta PROCAMPO... nosotros la usamos solo una vez cuando fue el primer sacudón grande del precio del dólar donde se nos habían ido de presupuesto algunos insumos”.

Al indagar sobre el proceso de planificación de las actividades que llevan a cabo así como la toma de decisiones estratégicas y operativas, no se observan diferencias significativas entre los emprendimientos analizados.

“Anual, antes de arrancar con las campañas. A veces en la época de la campaña de trigo hemos hecho alguna modificación sobre la marcha. La única modificación más significativa fue cuando tuvimos que salir a buscar superficie para ampliarnos. Después al ser siempre los mismos campos y acordar antes del arranque con las campañas el tema del arrendamiento de las 200 hectáreas (las que no son propias) no hay problemas. ... Año tras año y antes del arranque de campaña pactamos cuantos quintales, si se aumenta, si se deja igual”.

“La planificación siempre la hicimos de forma anual, casi todas las veces antes de que comenzáramos con las campañas. Solo dos veces en el caso del maíz tuvimos que hacer un ajuste en lo que habíamos planeado”.

por un error, por así decirse, en las cuentas: hubo que pedir un pequeño préstamo personal al Banco. ... La decisión de ampliarse ya estaba decidida antes de la campaña nueva y no fue tan lento el proceso por habernos recomendado las tierras un contratista de confianza. ... Lo que planeamos siempre son las compras que hacemos y a veces revisamos varias veces, más los últimos años con tantos precios volados. Los presupuestos para los insumos son los que más veces tenemos que planificar quizás”.

En el pool 1, las decisiones estratégicas las toman los socios en conjunto mientras que las decisiones operativas se distribuyen -podría decirse- según las incumbencias profesionales de cada uno de ellos.

“Si de estrategias se trata, creo que te puedo decir que son tomadas por los tres socios. Quien maneja la parte comercial sería A. (Licenciado en Administración de Empresas). Se hace la planificación y luego él realiza las compras y todo lo demás que sea netamente comercial. Los dos agrónomos no nos metemos casi nada en la parte de números y en la parte comercial concreta. La parte productiva queda a cargo de los dos socios que somos los agrónomos. ... cada socio en su rama tiene la decisión final”.

En el otro emprendimiento, no se observa una diferenciación tan nítida -entre los integrantes- con respecto a la toma de decisiones.

“Hay por parte de los tres como la misma dedicación para tomar decisiones. Las estrategias del emprendimiento también los tres por igual. Si nos ha tocado en algún momento la parte más gruesa a mi hermano y a mí, cuando terminábamos de armar todo lo hacíamos luego revisar por O. para ver si estaba de acuerdo o veía que no nos hubiéramos olvidado de algo”.

CONSIDERACIONES FINALES

Durante las últimas décadas, el sector agroalimentario mundial sufrió profundas transformaciones de índole tecnológica, económica, social y comercial. El sector agropecuario argentino no estuvo exento de estos cambios, procurando alcanzar el objetivo de eficiencia productiva con mayores rendimientos y una reducción de los costos de producción mediante la incorporación de tecnología y la intensificación de capital. En este contexto surgieron nuevos sujetos sociales, entre ellos los pooles de siembra los cuales modificaron el paisaje agrario y las relaciones entre los distintos actores.

A partir del análisis de los casos de estudio, se han identificado aspectos esenciales en cuanto a: origen de ambos pooles; formas de organización social de la producción; desarrollo de estrategias productivas, de gestión y comerciales; articulación con otros agentes económicos y gestión del riesgo, que permitieron su caracterización.

Se debe destacar que los emprendimientos analizados han sido constituidos por profesionales que, vinculados por relaciones de amistad y parentesco, mediante el aporte de capital propio se asociaron para invertir en la actividad agropecuaria. Estos adoptaron una figura jurídica donde la responsabilidad se encuentra limitada al capital aportado y, por lo tanto, en el caso de contraer deudas no se respondería con el patrimonio personal de los socios.

Una característica particular de los pooles analizados, reside en su operatoria sobre una superficie que combina tierras propias (en mayor proporción) y arrendadas. El arrendamiento constituye una estrategia para aumentar su escala productiva.

No se observa un carácter oportunista y especulativo que, como sostiene Caligaris (2015), distingue a los grandes pooles de siembra ya que ambos casos muestran una continuidad en el tiempo. De acuerdo con este autor (2017), los mismos se pueden asemejar al “movimiento típico de los capitales normales, que se mantienen produciendo año tras año y con una tasa de ganancia estable, que acompaña los ciclos propios del conjunto de la economía”.

Muestran una baja diversificación geográfica que tiene su contraparte en una baja diversificación productiva. La diversificación geográfica y productiva, característica de los pooles más grandes, implica una reducción del riesgo climático pudiéndose considerar como una forma de seguro climático (Di Paola, 2015). En los pooles estudiados, la contratación de seguros agrícolas supone una medida destinada a atenuar el riesgo climático.

Prevalecen los contratos vinculantes con otros sujetos sociales (propietarios de tierras, contratistas), informales (“de palabra”) que, si bien se basan en el conocimiento previo y la confianza, podrían ocasionar situaciones conflictivas en el futuro.

Posada y Martínez de Ibarreta (1998), afirman que una ventaja competitiva de los pooles de siembra consiste en alcanzar economías de escala, pero esta ventaja - en base a la información relevada - aún no ha sido factible de alcanzar en los emprendimientos analizados.

Por último, cabe destacar que los procesos de planificación y de toma de decisiones de estos pooles, que inciden significativamente sobre su desarrollo, se encuentran condicionados por los distintos escenarios económicos.

El trabajo es financiado por la Universidad de Buenos Aires, Programación Científica 2018, UBACyT, 20020170100268BA, proyecto: “Formas de penetración del capital en el agro pampeano: pooles de siembra, fondos comunes de inversión agrícola y fideicomisos agropecuarios”.

REFERENCIAS

- Azcuy Ameghino, E. (2000). Las reformas económicas neoliberales y el sector agropecuario pampeano (1991-1999). *Ciclos*, X (20), 191-219.
- Bertolasi, R. (2004). Argentina. Estrategia rural. Formas de organización de la producción. Estudio de Diagnóstico Sectorial, Banco Mundial.
- Bisang, R., Anlló, G. y Campi, M. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo Económico*, 48 (190-191), 165-208.
- Bustamante, M. y Maldonado, G. (2009). Actores sociales en el agro pampeano argentino hoy. Algunos aportes para su tipificación. *Cuadernos Geográficos*, 44 (1), 171-191.
- Caligaris, G. (2015). Concentración y centralización del capital agrario en la región pampeana. El caso de los grandes pooles de siembra. *Mundo Agrario*, 16 (31). Recuperado de (<http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar>)
- Caligaris, G. (2017). Acumulación de capital y sujetos sociales en la producción agraria pampeana (1996-2013). Buenos Aires, Argentina: Editorial Teseo.
- Craviotti, C. (2007). Agentes extrasectoriales y transformaciones recientes en el agro argentino. *Revista de la CEPAL*, (92), 163-174.
- De Martinelli, G. (2014). Estrategias de inversión y producción de los fondos de inversión agrícola en el reciente ciclo de expansión productiva argentina. 2008-2014. Un análisis de caso. *Estudios Rurales* (7), 1-25.
- Di Paola, M.M. (2015) Formas de organización de la producción, como herramienta para la adaptación a la coyuntura. En: C. Vicién (Ed.), *Notas sobre economía de la agricultura y las empresas agropecuarias y agroindustriales* (187-211). Buenos Aires, Argentina: Orientación Gráfica Editora.
- Fernández, D. (2010). Concentración económica en la región pampeana: el caso de los fideicomisos financieros. *Mundo Agrario*, 11 (21). Recuperado de (<http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar>)
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. En: C. Gras y V. Hernández, (Coord.) *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (17-46). Buenos Aires, Argentina: Editorial Biblos.
- Grosso, S., Bellini, M.E., Qüesta, L., Guibert, M., Lauxmann, S. y Rotondi, F. (2010). Impactos de los “pools de siembra” en la estructura social agraria: Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la provincia de Santa Fe (Argentina). *Revista de estudios regionales y mercado de trabajo*, (6), 115-138.
- Lattuada, M. (1996). Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad. *Realidad Económica*, (139), 122-145.
- Lódola, A. y Fossati, R. (2003). Servicios Agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires. Régimen de tenencia de la tierra, productividad y demanda de servicios agropecuarios. XXXIX Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Mendoza, 11-13 de noviembre.
- Lombardo, P. y Marra, R. (2016). Modalidades de vinculación entre los pooles de siembra y los contratistas rurales. Segundo Congreso Argentino de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología (CAESCyT), San Carlos de Bariloche, Río Negro, 30 de noviembre y 1-2 de diciembre.
- Muzlera, J. (2015). Modelo Agribusiness o el precio del éxito agropecuario. *Realidad Económica*, (293), 135-142.
- Muzlera, J. (2016). Tipos de productores y uso de la tierra en Balcarce y 25 de Mayo (2010-2015). Tras la herencia de los mega pools. *Revista Pilquen*, (15), 11-28.
- Posadas, M. y Martínez de Ibarreta, M. (1998). Capital financiero y producción agrícola: los pools de siembra en la región pampeana. *Realidad Económica*, (153), 112-135.
- Sautú, R., (2005), *Todo es Teoría. Objetivos y métodos de investigación*, Buenos Aires, Argentina: Editorial Lumiere.

Vértiz, P. (2015). El avance de los agronegocios en regiones marginales del agro pampeano: concentración de la producción y tensiones entre las fracciones del capital agrario. *Mundo Agrario*, 16 (33). Recuperado de (<http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar>)

Villulla, J. M. y Amarilla, C. (2011) ¿Qué es un contratista? Una síntesis de los estudios sobre su historia y un intento de caracterización social. VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, 1-4 de noviembre.

Received on 03, 2020.

Accepted on 09, 2020.