

## ***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***

Guillermo de Martinelli  
UNQ-CONICET

### ***I. Introducción***

En las últimas dos décadas en el agro argentino se ha consolidado un nuevo modelo agro-productivo que de acuerdo a algunas estimaciones hoy domina el 80% de la producción agrícola argentina (Gras y Hernández, 2013). Un conjunto de procesos, entre los cuales se destacan aquellos vinculados con la concentración de la producción, el cambio tecnológico, la intensificación en el uso del capital, las nuevas formas en las que se organiza el trabajo, pero también una elevada aceptación del esquema dominante por parte de los diferentes actores que lo conforman, caracterizan el actual modelo.

En términos productivos, se observa un extenso proceso de expansión de la superficie implantada y cosechada, como así también de la producción, tal como se muestra en el Gráfico N° 1. Paralelamente a la expansión productiva se registra una fuerte disminución en la cantidad de unidades productivas y un aumento en la extensión media de las mismas<sup>1</sup>.

En el marco de estas transformaciones, un conjunto de actores asumen un rol central en la definición del nuevo modelo agro-productivo, denominado genéricamente como modelo de *agronegocios*, generando tensiones en su interior y expresando una nueva cuestión agraria entre sectores que han sido expulsados y/o desplazados, y aquellos que se han apropiado exitosamente de los elementos del modelo. La nueva cuestión agraria manifiesta, bajo la influencia y las lógicas del capital financiero, complejas relaciones que inscriben la problemática bajo otros parámetros en donde la organización social de la producción adquiere nuevas configuraciones y características,.

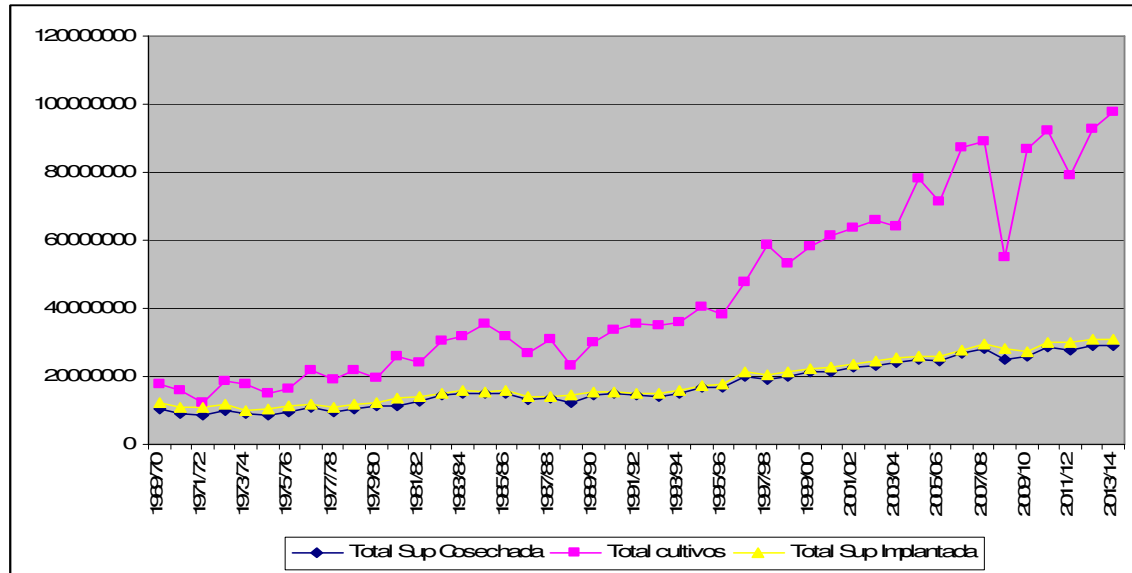
El presente trabajo se propone abordar las características que asume el modelo de *agronegocios* a través del análisis de las formas y estrategias que adopta la valorización del capital en el espacio agrario. En este sentido, consideramos importante señalar dos aspectos fundamentales que estructuran el presente trabajo. Por un lado, revisaremos cómo se construye la red de actores que forman parte del entramado productivo que despliega el modelo de *agronegocios* en el espacio agrario<sup>2</sup>. Mientras que por el otro, buscaremos analizar cuáles son las estrategias de inversión y producción que desarrolla uno de los actores centrales del nuevo modelo agrario, considerando su despliegue en términos de las lógicas que asume en la actualidad la valorización del capital en el agro.

---

<sup>1</sup> En el período intercensal 1988 – 2002, se registro una reducción de 87.688 unidades productivas, mientras que de acuerdo a los datos del período intercensal 2002 – 2008, la pérdida de establecimientos fue de 18 %, reduciéndose a un total de 273.590 explotaciones agropecuarias.

<sup>2</sup> Si bien no es el objetivo de este trabajo, el análisis de la red de actores que estructura el modelo de agonegocios permitiría observar, subsidiariamente, el mapa de actores que despliega la nueva cuestión agraria en el agro pampeano.

**Gráfico N° 1. Evolución de la superficie implantada, cultivada y la producción de los cultivos de trigo, maíz, girasol y soja. Argentina, 1969-2014**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

Para ello centraremos la atención en el análisis de una de las figuras paradigmáticas que sustentan este proceso de valorización del capital en el actual modelo de *agronegocios*: los denominados “fondos de inversión agropecuarios”.

La particularidad de este actor reside en que su presencia obedece a la existencia de una figura legal que los define y les permite operar bajo determinadas condiciones<sup>3</sup>. Pero además, en el contexto del actual modelo, consideramos que los fondos de inversión agrícola superan el alcance dispuesto por la herramienta financiera, transformándose en un actor relevante en términos sociales. Legalmente, estas formas empresariales, se estructuran jurídicamente a través de contratos en los cuales el fiduciante cede la propiedad de sus activos a un agente -denominado fiduciario-, por un período de tiempo determinado. A partir de la cesión de los activos, el fondo de inversión desarrolla su actividad, desplegando un conjunto de lógicas productivas novedosas basadas en una red de actores articulados a través de contratos eventuales. La versatilidad de esta forma de organización jurídica – económica ha hecho que diferentes empresas lo incorporen como una herramienta de negocios, como puede observarse en el caso de la Aceitera General

<sup>3</sup> La normativa argentina establece a través de la Ley 24441 que “habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario” (art. 1). Lo que caracteriza dicho negocio jurídico es la diferenciación de patrimonios y la citada ley lo dispone en forma expresa tanto cuando establece que los bienes fideicomitidos constituyen un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante como al decir que los bienes del fiduciario no responderán de las obligaciones contraídas en la ejecución del fideicomiso, las que sólo serán satisfechas con los bienes fideicomitidos.

Dehesa (Fernández, 2010), o el caso que analizaremos en este trabajo, conformado en torno a una revista de temas agrarios<sup>4</sup>.

Específicamente, el presente artículo se propone analizar, a través de la información referida a la estructura de costos, márgenes y estrategias de inversión, de un fondo de inversión agropecuario radicado en la provincia de Córdoba, el entramado de actores que participa de esta forma jurídico - empresarial, como así también conocer cuáles son las características que asume este tipo de inversión de capital<sup>5</sup>. En este sentido, el trabajo se propone utilizar la información disponible sobre un caso de estudio con el objetivo de generar un aporte empírico que permitan comprender con mayor detalle las características que presenta este tipo de actor<sup>6</sup>.

En siguiente apartado avanzaremos en la caracterización de las estrategias económicas de este tipo de actor, sintetizando las definiciones propuestas por distintos autores, para luego detenernos en el análisis de la información consignada en el plan de inversión y producción del fondo de inversión agrícola considerado. Finalmente, revisaremos los aspectos vinculados con la rentabilidad relativa de este tipo de actores.

## ***II. El modelo de los agro-negocios y los fondos de inversión agrícola***

El modelo de *agronegocios* define nuevas formas de producción que implican transformaciones en distintos planos, entre los cuales sobresalen los vinculados a los procesos de organización de la producción y la importancia de los elementos financieros (Posada y Martínez de Ibarreña, 1998; Gras y Hernández, 2009, 2013; Fernández, 2010; Grosso y otros, 2010; Guibert, 2012), la incorporación creciente de tecnología (Bisang, 2007; Barsky y Gelman, 2009), y la redefinición y presencia de nuevos actores (Posada y Martínez de Ibarreña, 1998; de Martinelli, 2008). En las últimas décadas el modelo de *agronegocios* se ha consolidado como un nuevo paradigma socio-productivo reconociendo diferentes planos que implican cuestiones simbólicas y determinados valores comunes, pero también la configuración de prácticas económicas y productivas que se manifiestan como soluciones exitosas, que legitiman la continuidad del modelo.

Entre los nuevos actores del modelo se destacan aquellos que se caracterizan por asumir altos niveles de rotación del capital que determinan un cambio fundamental en la concepción del negocio agropecuario. Estos actores desarrollan sus actividades

---

4 Es importante aclarar que existen, además del caso que analizaremos, otras formas de organizar la producción que asumen un carácter asociativo. Un caso es el que mencionan Grosso y otros (2010) bajo la figura de las “vaquitas” que se generan en torno a un ingeniero agrónomo y suelen contar con la participación del contador local y en donde la actividad se desarrolla a partir del aporte de recursos productivos que realizan distintas personas, pero que no se encuentran formalmente conformadas.

5 El análisis que desarrollaremos a continuación se basa en la información disponible para las campañas agrícolas del período 2008 – 2014, publicadas por el Fondo de Inversión Agrícola “Marca Liquida”, con sede en la capital de la provincia de Córdoba. Este Fondo de Inversión comenzó a administrar fondos de inversión agrícola en el año 1995; y desde el año 2005 empezó a trabajar bajo la figura de Fideicomiso Ordinario. Debemos aclarar que no hemos podido obtener información para los Planes de Inversión anteriores a la campaña 2008/09.

6 Al respecto desarrollaremos una estrategia de abordaje basada en el estudio de caso, tal como lo proponen Lijphart (1971) y Sartori y Morlino (1994), entre otros. Particularmente, buscaremos comprender a este actor en su especificidad más que buscar generalizaciones (Marradi, 2007), con el propósito de generar una base empírica que permita construir nuevos conceptos y generalizaciones a futuro.

productivas canalizando capital financiero proveniente de inversores que encuentran en la producción agraria una alternativa atractiva para valorizar su capital en períodos breves de tiempo, despliegan un tipo de organización del proceso de trabajo distribuida entre diferentes actores, aunque bajo una coordinación centralizada y altamente calificada y profesionalizada. Por su parte, la organización de la producción puede estar supeditada a distintos marcos legales y acuerdos, con diferentes niveles de regulación, aunque en la medida que el emprendimiento asume una mayor escala el marco legal tiende a incrementar su grado de formalidad.

Al interior de este grupo de actores conviven diferentes expresiones, que pueden distinguirse de acuerdo a la escala de operaciones: nacional o internacional, pero también en términos de la superficie operada y el tipo de marco legal bajo el cual operan. Las megaempresas, con escalas operativas que superan las 100.000 hectáreas y presencia en distintos países constituyen un ejemplo de los nuevos perfiles empresariales que encarna el agro-negocio (Gras y Hernández, 2013, Balsa, 2013).

Pero también forman parte de este grupo de actores aquellas empresas que operan importantes extensiones de tierra al interior de las fronteras nacionales, como el caso que analizaremos en este trabajo. Estos actores desarrollan conexiones con capitales financieros de distinto origen, obteniendo capital de inversores ocasionales (profesionales, comerciantes, rentistas), que entran y salen del circuito financiero según la disponibilidad del excedente para invertir, o del circuito bancario y financiero local (Gras y Hernández, 2013: 46)<sup>7</sup>.

La disposición y el entramado de actores y relaciones propuestas por el modelo de *agronegocios*, supone un esquema de transferencias altamente dinámico que impone tensiones y disputas entre los distintos actores. Como nunca antes en la historia del agro pampeano la circulación del capital adopta una velocidad de rotación notable. Los elementos que intervienen en la organización y producción de la actividad conforman mercados específicos en donde la lógica del *agronegocio* propone permanentemente la transferencia de los riesgos a otros actores. En este sentido, podemos observar cómo opera la transferencia de riesgos a través de las lógicas financieras que constituyen mercados a futuro y opciones, o el desarrollo de seguros con diversas coberturas, en donde otros actores asumen los riesgos por la volatilidad del mercado o bien por las variaciones en el clima<sup>8</sup>.

---

7 Los inversores deben completar una declaración jurada en donde se les solicita que determinen cuál es el origen del capital que colocaran en el fondo de inversión. Las categorías incluidas en el formulario indican las siguientes procedencias: 1) Ingresos / ahorros personales provenientes de Actividad Profesional, Laboral o Comercial; 2) Herencia, legado o donación; 3) Venta de Bienes muebles / inmuebles de mi propiedad; 4) Otro origen. Además el formulario pregunta por el modo de ingreso, proponiendo tres opciones: 1) Efectivo; 2) Transferencia y 3) Otras formas. La declaración jurada se rige en el marco de la Ley 25.246 y modificaciones sobre Origen y licitud de fondos.

8 A partir de los años 1996/1997 se observa un importante incremento en los volúmenes negociados en los mercados a futuros y a término. Al respecto Grobocopatel, señalaba en una entrevista que "...al principio la cobertura se realizaba solo con ventas forward, luego incorporamos las opciones con las estrategias sintéticas, más adelante los spread de opciones y los diferenciales con Chicago o Kansas. A partir de nuestra visita a Iowa State University en 1999 entendimos el concepto de Portafolio de Riesgo e integramos más las coberturas sistemáticamente. Por otra parte, la política agrícola de Estados Unidos genera

De un modo similar opera esta lógica de la transferencia del riesgo en relación a los elementos, vinculados a los clásicos factores de la producción: tierra, capital y trabajo.

Con cada uno de estos factores el modelo de *agronegocios* despliega una lógica fragmentaria, transformando el capital fijo en variable (Gras y Hernández, 2013; Gras y Sosa Varroti, 2013). Con respecto a la tierra la incorporación de este recurso se ha dado fundamentalmente a través del arrendamiento, traduciéndose en un constante proceso de valorización de los campos que se expresa socialmente en la conformación de una importante capa de rentistas. El alquiler de tierras en gran parte de los casos, se acuerdan por el término de una campaña y a través de un monto fijo que se le paga al propietario al inicio de la campaña.

En relación a la dotación del capital, el *agronegocios* se ha extendido a través de una amplia capa de contratistas de labores que se ocupan de realizar las tareas culturales necesarias<sup>9</sup>. Los contratistas de servicios se han convertido en un actor relevante del actual modelo aportando no solo la maquinaria para desarrollar la actividad, sino también el conocimiento especializado (Muzlera, 2010).

El componente asociado al trabajo en el marco del actual modelo también puede ser considerado bajo la perspectiva de la fragmentación y la transferencia del riesgo. En particular, el trabajo necesario para el desarrollo de la actividad se conforma a partir de la presencia de un amplio conjunto de actores que incluye profesionales, gerenciadore, pero también a los propios tractoristas y trabajadores que se incorporan a través de los contratistas, de un modo flexible.

Esta redefinición que propone el nuevo modelo de *agronegocios*, conforma una red de actores, que aportan distintos insumos y soportes para que la actividad pueda desarrollarse en un marco regulatorio basado en contratos de corta duración.

Retomando la distinción propuesta por Madden (1967), entre economías de escala y economías de tamaño podríamos definir a las lógicas que guían al actual modelo en términos de la expansión permanente de economías de tamaño por encima de las denominadas economías de escala, debido a la fuerte incidencia que posee lo temporal en la definición del horizonte productivo y en la permanente negociación por disminuir los costos de los insumos y factores (Hernández, 2013), que implican transformar gran parte de los componentes económicos fijos en costos variables.

La distinción planteada por Madden (1967) entre economías de escala y de tamaño, supone que las primeras se diferencian de las segundas por el hecho de que en las economías de escala se da un aumento constante en todos los recursos utilizados, mientras que en el caso de las economías de tamaño, el aumento se registra en alguno o algunos de los factores productivos, pero no en la totalidad de los mismos y tampoco en niveles equivalentes. La distinción es particularmente interesante porque los fondos de inversión pueden combinar economías de escala y de tamaño por la propia lógica de

---

distorsiones en los mercados que solíamos aprovechar vendiendo volatilidad en Chicago y comprando en Buenos Aires, donde era más barata (Ordoñez y Nichols, 2003; citado por Gras y Hernández, 2013:34)

<sup>9</sup> La tercerización además incluye otras tareas, no estrictamente vinculadas con el capital, que son incorporadas cada vez con mayor intensidad como el asesoramiento en cuestiones legales y contables, en la planificación comercial, y los servicios de asesoramientos informático y climático.

minimizar el riesgo. De esta manera pueden, en determinadas zonas, priorizar sus esquemas de economía de tamaños, mientras que en otros espacios pueden avanzar sobre economías de escala en función de la disponibilidad de recursos.

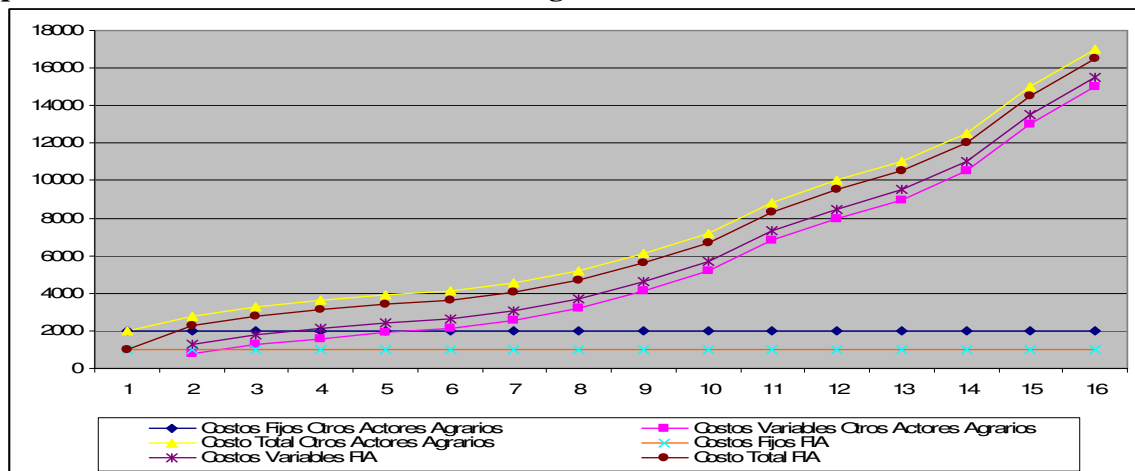
La combinación de economías de tamaño y economías de escala la permite a los fondos de inversión desarrollar un planteo económicamente flexible, obteniendo en este plano ventajas competitivas.

En particular, los fondos de inversión presentan como rasgo distintivo capacidades para desplazar su curva de oferta en períodos de tiempo relativamente breves, a partir de la presencia de un mercado de factores que muestra una gran disponibilidad, en parte, debido al nivel de liquidez que se observa en comparación con períodos anteriores.

Esta característica es especialmente significativa para asegurar a los fondos de inversión agrícola una mayor rentabilidad. Sobre todo, cuando se compara el desempeño de los fondos con respecto a otros sujetos agrarios, que asumen los costos fijos como parte de su estructura de costos. Los fondos de inversión se posicionan en un escenario en el que los costos fijos se minimizan, transfiriéndose a otros actores.

El siguiente gráfico se propone representar esquemáticamente las diferencias que se observan en función de la transferencia de los costos fijos a otros actores. Como puede advertirse, hemos graficado el comportamiento que seguirían los costos fijos, variables y totales para dos situaciones diferentes: por un lado, suponiendo la transferencia de los costos fijos a otros actores, mientras que por el otro, incluimos los costos fijos como parte del esquema de producción, tal como se ha dado tradicionalmente. En el gráfico se observan que ambos actores poseen puntos de arranque diferenciales en relación a los costos fijos y variables, ubicándose los FIA por debajo de los costos que tienen otros actores agrarios.

**Gráfico N° 1. Esquema de Costo Fijo (CF), Costo Variable (CV) y Costo Total (CT) para el caso de un Fondo de Inversión Agrícola**



Elaboración propia en base a datos simulados.

Si bien, es un esquema y cada caso posee su propia estructura de costos, el objetivo es señalar que esta situación, más allá de la simpleza del esquema, es lo que



permite a uno de los actores paradigmáticos del modelo de *agronegocios* obtener una rentabilidad relativa mayor que la observada para otros actores agrarios.

Cuando el fondo de inversión contrata las diferentes labores, no solo están contratando un servicio, sino que también está transfiriendo al contratista el costo que le implicaría poseer el equipamiento necesario para llevar a cabo la producción<sup>10</sup>.

Por otra parte, las mejoras o innovaciones en la tecnología también impactan positivamente en la productividad del fondo de inversión incrementando los niveles de producción de estos actores. En este sentido, los fondos de inversión, se han desarrollado paralelamente al dinamismo que ha mostrado el sector tecnológico agropecuario en las últimas décadas. Este aspecto es relevante, dado que estos actores no han transitado por períodos de adaptación tecnológica, como si ha ocurrido con otros sujetos agrarios.

Es interesante comparar el comportamiento de los diferentes actores agrarios en etapas anteriores en donde gran parte de los mismos, como señalan Bisang, Anlló y Campi (2008), tardaron décadas en acoplarse a los cambios técnicos internacionales (mecanización masiva del agro, uso de semillas híbridas, fertilizantes y biocidas), con lo que ocurre en la actualidad, en donde el sector se caracteriza por su dinamismo tecnológico y organizativo.

Con respecto a la dimensión organizacional, el modelo de *agronegocios* construyó una forma particular de manejo y control de la actividad en función de las nuevas características que asumen la organización de la producción, destacándose principalmente la escala de operaciones y la diversidad regional, la red de actores que intervienen en las distintas etapas de la producción, la disponibilidad y el conocimiento tecnológico y la incorporación de nuevas herramientas de gestión<sup>11</sup>.

En el marco de la nueva organización de la producción, los organizadores o gestores (Grosso y otros, 2010), de los fondos de inversión se constituyen en coordinadores de otros actores que poseen los factores productivos, convirtiéndose en epicentros de múltiples contratos para el desarrollo de la actividad. En este sentido, los fondos de inversión articulan a gran variedad de sujetos, desplegando una red de contratos que incluyen, como señalábamos más arriba, a inversionistas urbanos, proveedores de insumos, contratistas de maquinarias, recursos humanos altamente capacitados, comercializadoras y propietarios de las tierras.

Además de estas características, los fondos de inversión poseen una lógica económica de ciclo “corto” en términos de la circulación del capital. Retomando el flujo de circulación económica que proponen estos actores, encontramos que el ciclo se inicia con el ingreso de dinero, en función del aporte realizado por sujetos que se definen como inversores<sup>12</sup>. Luego los coordinadores del fondo, a través de un grupo de técnicos y profesionales especializados, contratan los diferentes factores, servicios e insumos, incluyendo los lotes en donde se realizará la producción, los servicios de maquinaria que

---

10 Del mismo modo podrían considerarse otros recursos del proceso productivo, relacionado con las etapas del transporte y el almacenamiento de la producción.

11 Para autores como Bisang, Anlló y Campi (2008), la disponibilidad de conocimientos tecnológicos debe ser considerado como un factor productivo más.

12 Es importante señalar este aspecto que identifica a los aportantes del capital como inversores y no con expresiones como socio, propias de otras formas de organizar la producción.

se ocuparán de las diferentes labores, la compra de insumos, y la comercialización de la producción.

Con la venta de la producción, estos actores obtienen nuevamente dinero, cerrando el ciclo de circulación. Dicho ciclo vuelve a repetirse cada año y el tamaño de la inversión corresponderá al dinero que logre capitalizar el fondo de inversión. Pero a diferencia de lo que ocurre con otros ciclos de circulación del capital, el movimiento no tiene por objetivo generar una acumulación ampliada del capital, sino que el ciclo concluye en el mismo momento en que se realiza la producción en el mercado.

En los siguientes apartados analizaremos los elementos que entran en relación durante el ciclo productivo. Específicamente nos detendremos en revisar las características que asumen los integrantes de los fondos de inversión, las zonas de producción, los costos operativos (tanto los considerados fijos, como variables), los ingresos estimados y los rendimientos esperados.

### ***III. Estrategias productivas de los fondos de inversión.***

Los fondos de inversión, desarrollan su actividad coordinando altos niveles de conocimiento con una marcada desverticalización de las actividades, articulando una gran cantidad de actores que incluyen a empresas prestadoras de servicios, proveedores de insumos, distintos profesionales (ingenieros agrónomos y técnicos, contadores, abogados), propietarios de tierras, transportistas, comercializadores y exportadores. La organización de la actividad requiere de un sistema de soporte del conocimiento mucho más complejo que el saber tácito del anterior modelo de producción integrado (Bisang, Anlló y Campi, 2008: 181).

El esquema productivo de los fondos de inversión agrícola se sustenta en una fuerte diversificación de regiones productivas, cultivos y épocas de siembra, coordinadas por un equipo de trabajadores altamente capacitados y especializados en las tareas que desarrollan.

A continuación revisaremos las características de estas dimensiones a través del análisis del Plan de Inversión y Producción del fideicomiso agropecuario “Marca Líquida”, ubicado en la provincia de Córdoba-Argentina y de la información disponible para otros fondos de inversión que operan en el agro pampeano.

#### ***III.1 Integrantes y procesos de trabajo***

Uno de los aspectos centrales que definen a los fondos de inversión es el carácter que asume la organización del trabajo. Los integrantes de los fondos de inversión realizan tareas de gestión, coordinación y control. Los organizadores del “staff”, “organizan el trabajo a través de personas altamente especializadas en cuestiones de producción, administración y comercialización agraria. En este sentido, son los propios integrantes de los fondos de inversión quienes se encargan de señalar el perfil profesional del equipo como una forma de diferenciarse de otros emprendimientos agropecuarios. Este aspecto es fundamental en la estrategia de asociar esta forma de producción con un estilo de manejo profesionalizado y eficiente



Las tareas contables, impositivas y legales se delegan a especialistas en estos temas, generalmente se contrata este servicio a estudios legales y contables reconocidos y asentados en la misma ciudad en donde centraliza la dirección el fondo de inversión.

Con respecto al Fondo de Inversión Agrícola “Marca Líquida”, encontramos que el mismo cuenta con un staff conformado por cuatro socios, especializados en diferentes áreas. Este grupo conforma el equipo principal del emprendimiento y asume la gestión de la actividad, constituyéndose, en “los gestores del negocio agrícola”, de acuerdo a la definición de Grosso y otros 2010. Específicamente, este fondo de inversión cuenta con la presencia de tres ingenieros agrónomos y un cuarto integrante dedicado a temas vinculados a la comercialización y que además se especializa en la búsqueda de nuevos negocios.

Cada uno de los integrantes desarrolla una actividad específica, que incluye cuestiones como la comercialización, el marketing agropecuario (presentación de productos, estrategias de posicionamiento y promoción de productos agropecuarios), la gestión técnica y el desarrollo de nuevas actividades.

Además de este grupo de trabajo, el fondo de inversión Marca Líquida cuenta con 25 integrantes, que se distribuyen en las diferentes zonas en donde el fondo de inversión desarrolla su actividad. Este grupo está conformado por personal altamente capacitados (ingenieros agrónomos, técnicos o personal con reconocida experiencia en cuestiones productivas), que se incorporan al emprendimiento a través de contratos de corta duración, encargándose de las distintas tareas que implica el manejo productivo del campo, como la logística, el muestreo, el control de recepción, el stock de semillas e insumos, el control de semillas y la entrega de mercaderías (PIPE, 2008/14).

Este grupo de ingenieros agrónomos y técnicos que el fondo de inversión contrata es central para el desarrollo de la actividad<sup>13</sup>. Además de las funciones propias de la producción agrícola, los ingenieros agrónomos constituyen el nexo entre los propietarios de la tierra, los proveedores de insumos, los contratistas y la coordinación central del fondo de inversión.

En este marco, resulta particularmente importante revisar las características que suelen fijar los empleadores que adoptan esta forma de organización de la producción al momento de demandar a este tipo de trabajadores. El recorte de edad, de género y educativo, es determinante respecto al tipo de perfil que debe asumir el profesional contratado.

La siguiente transcripción informa sobre los requerimientos demandados por un Fondo de Inversión:

*“Se buscan 20 controladores de cosecha. Buscamos 20 ingenieros agrónomos recién recibidos (o con la cursada finalizada) que deseen hacer sus primeras prácticas profesionales para realizar un trainee intensivo de 3 meses. El objetivo es realizar tareas de control físico de cosecha a partir*

---

<sup>13</sup> La contratación de los mismos y el tipo de relación laboral que establece este personal con los fondos de inversión en general es un aspecto sobre el que se carece de información.

*del mes de febrero, en campos ubicados en diferentes áreas de la provincia de Buenos Aires”<sup>14</sup>.*

La inserción territorial de los profesionales contratados es un aspecto prioritario para los fondos de inversión<sup>15</sup>. Al respecto, el aviso señala que “se dará absoluta prioridad a quienes además posean movilidad propia, es decir, un automóvil o utilitario (pagándose los viáticos diferenciales), y total disponibilidad de tiempo y traslado mientras dure la cosecha. Agregan además que los postulantes deben poseer un espíritu desafiante y capacidad de trabajo en equipo, ofreciéndoles a cambio capacitación inicial y posibilidades de ser incorporado al staff permanente finalizado el período de eventual”.

Con respecto a la remuneración, los fondos de inversión suelen ofrecer un sueldo básico<sup>16</sup>, más el pago por kilómetros recorridos y el gasto total en comidas, hoteles y peajes. De acuerdo a las solicitudes analizadas, las principales tareas para las que se contrata a estos profesionales se relacionan con:

- Planificar y organizar el envío de camiones para cumplir con la demanda de los contratistas;
- Revisar, observar y medir la humedad de los cereales de los camiones a fin de clasificarlos y definir el destino de los mismos;
- Elaborar cartas de porte y otra documentación con el fin de cumplir con la información requerida por Unidad de Soporte Comercial.
- Informar diariamente la documentación elaborada a partir de los sistemas utilizados
- Verificar la vigencia de los seguros y registros de conducir de los transportes a efecto de dar cumplimiento a las políticas de la compañía

En el mercado de trabajo que en gran medida han estructurado los fondos de inversión, los profesionales que participan del mismo se caracterizan por una elevada calificación y una muy breve duración en términos de la relación de dependencia que se establece entre empleados y empleadores. Esta situación resulta muy beneficiosa para los fondos de inversión que logran incorporar un tipo de mano de obra altamente especializada, permitiéndoles competir en el plano productivo de un modo eficaz, a través de la incorporación de recursos humanos que se emplean de forma transitoria.

La competitividad lograda en este terreno contribuye a mejorar la rentabilidad de la inversión, generándole al fondo de inversión una rentabilidad diferencial basada en la profesionalidad de los recursos que emplea.

### ***III.II Arrendamiento de terrenos para uso agrícola***

---

14 Ver: <http://gba-interior.nexolocal.com.ar/p59382286-controlador-de-cosecha>, Fecha de consulta: 22 de marzo de 2013.

15 En el ejemplo considerado, los principales núcleos de trabajo son Villegas, Gral Pico, Realicó, Int Alvear, Salto, San Pedro, Carmen de Areco, Baradero, San Antonio de Areco, Tandil, Balcarce, Necochea, Salliqueló, Trenque Lauquen, Henderson, Tres arroyos y Benito Juárez.

<sup>16</sup> Este salario oscilaba en los 3.800 pesos a principios del año 2012.

La contratación de los terrenos es otro de los elementos centrales en la conformación y desarrollo de los fondos de inversión. La selección de los terrenos combina dos elementos, por un lado, las características agroecológicas de los mismos, en particular, su aptitud agrícola, y por otro lado, las condiciones bajo las cuales se alquilan los campos, que deben ajustarse a las pautas de rentabilidad previstas por el fondo de inversión. Los fondos de inversión suelen contar con una cartera de terrenos con los que operan. Estos empresarios apuntan a lograr un “portfolio” de tierras permanentes ya que no es bueno para su negocio no tener garantizado un cierto porcentaje de ese recurso. Sin embargo, eso no se traduce en presencias cotidianas ni tampoco en su constitución como una base social territorial (Gras y Hernández, 2013: 52).

En cuanto a las modalidades de contratación, si bien existen varias alternativas y la tendencia se orienta a establecer montos fijos que se les paga a los propietarios de los campos al inicio de la campaña, el fondo de inversión analizado sigue básicamente tres estrategias: aparcería, aparcería con adelanto y el pago adelantado.

De acuerdo a la información contenida en el Plan de Inversión y Producción del Fondo de Inversión analizado, en el caso de la aparcería se le entrega al propietario, en pago por el uso del campo, un porcentaje de la cosecha puesto sobre camión en el mismo campo. En el caso de la aparcería con adelanto, de forma similar a la modalidad anterior, el propietario cobra por adelantado un monto fijo, que será descontado al momento de la cosecha del porcentaje pactado. Por último, la tercera de las estrategias que pone en práctica este fondo de inversión se basa en el pago por adelantado siempre que la evaluación en términos de calidad o ubicación lo justifique.

Con respecto al comportamiento seguido por el fondo de inversión “Marca Líquida”, la estrategia implementada en relación a la contratación de terrenos muestra variaciones y modificaciones durante el período analizado (2008/09 – 2014). En términos de la localización de los alquileres se observan dos situaciones: la primera se vincula con el abandono de zonas en donde el fondo de inversión había establecido contratos de alquiler durante las primeras campañas (Chaco; Córdoba Sierras; Córdoba Norte y Santa Fe); mientras que la segunda situación se corresponde con las zonas en donde el fondo de inversión mantiene a lo largo del período analizado su presencia, más allá de las variaciones que se registran en la cantidad de campos contratados (Córdoba Este; Córdoba SE; Córdoba Sur; Córdoba Sur Este y Salta).

**Cuadro N° 1. Cantidad de campos contratados por el Fondo de Inversión Agrícola “Marca Líquida”, según zona y campaña. 2008/09 – 2013/14.**

Zona	Campaña						Total
	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	
Chaco	6	9	0	0	0	0	15
Córdoba Este	2	2	1	2	2	2	11
Córdoba Norte	1	1	0	0	0	0	2
Córdoba SE	16	16	18	14	15	4	93
Córdoba Sierras	5	5	0	0	0	0	10
Córdoba Sur	10	12	11	11	9	5	58
Córdoba Sur Este	7	9	6	19	17	8	66

<b>Salta</b>	5	5	3	5	6	2	26
<b>Santa Fe</b>	1	1	0	0	0	0	2
<b>Total de campos</b>	<b>53</b>	<b>60</b>	<b>39</b>	<b>51</b>	<b>49</b>	<b>31</b>	<b>283</b>
<b>Superficie total</b>	30940	32475	22656	27443	29093	13496	
<b>Mínimo</b>	53	53	36	45	25	25	
<b>Máximo</b>	4161	4161	2756	6732	6732	2080	
<b>Media</b>	583,8	541,3	580,9	538,1	593,7	435,4	
<b>Desvío Estándar</b>	716,0	684,9	652,6	974,0	1015,2	403,2	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Plan de Inversión y Producción del Fondo de Inversión “Marca Líquida”

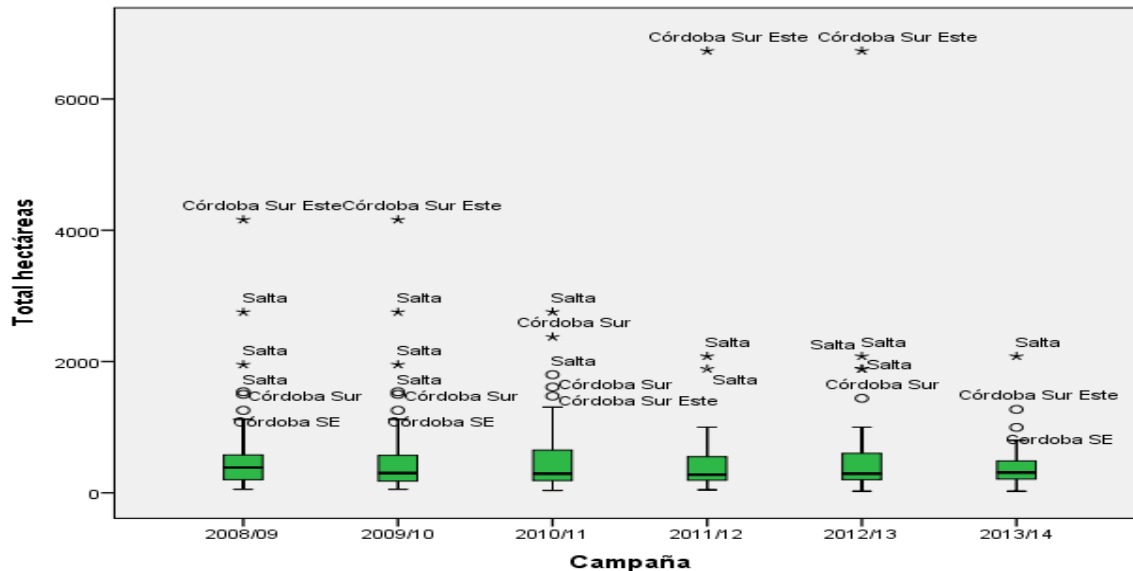
En relación a la cantidad de campos contratados durante el período analizado se observan variaciones entre una y otra campaña, con un máximo de 60 campos contratados en la campaña 2009/10, y un mínimo de 31 campos en la campaña 2013/14.

De acuerdo a los datos analizados, el comportamiento seguido por el Fondo de Inversión “Marca Líquida” muestra una elevada rotación en la contratación de los campos. Esto se hace evidente cuando se examinan los campos contratados a lo largo del período considerado: el 48% de los campos solo se contrataron en una ocasión, mientras que el 25% y el 24 % lo hicieron en dos y tres ocasiones respectivamente.

Estas variaciones también se reflejan en las oscilaciones en la superficie total operada, registrándose un máximo de 32.475 hectáreas contratadas en la campaña 2009/10 y un mínimo de 13.496 hectáreas en la campaña 2013/14. En términos de los valores medios, es interesante observar que a lo largo del período considerado, la superficie media de los campos contratados se mantuvo relativamente estable, con excepción de la última campaña (2013/14), en donde se registra una caída en el valor medio.

### Gráfico N° 3. Distribución de la superficie operada por el Fondo de Inversión “Marca Líquida”. Ciclo productivo 2008 – 2014<sup>17</sup>.

17 La línea horizontal negra que presenta cada una de las cajas indica la posición de la mediana, es decir el valor que divide al conjunto de los lotes contratado en dos partes iguales, dejando por debajo de la línea, al 50% de los lotes, y por encima de dicha línea al otro 50% de los lotes contratados. Para el caso analizado, el valor se ubica en torno a las 300 hectáreas.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Fondo de Inversión “Marca Líquida”. Ciclo productivo 2008/2014.

Otro aspecto interesante a señalar se vincula con el elevado rango de variabilidad en la contratación de los campos. Como puede advertirse en el Cuadro N° 1 y el Gráfico N° 3, el fondo de inversión analizado contrata en el marco de una misma campaña, campos con una extensión de solo 25 hectáreas junto a campos de 6.732 hectáreas (campaña 2012/13).

En el Cuadro N° 2 se presentan los datos relativos a las zonas de contratación y la superficie operada por el Fondo de Inversión “Marca Líquida” agrupada por estratos. Como puede apreciarse la estrategia definida por dicho actor implica, por un lado, la identificación de dos zonas centrales en términos de contratación de campos (Córdoba SE y Córdoba Sur), que permite explicar la contratación de campos de pequeñas extensiones, dado que dichos campos quedan incorporados en el radio de actuación del fondo, mientras que por otro lado, se observan zonas en donde se prioriza la contratación de campos de grandes extensiones, como el caso de Salta en donde los campos contratados superan las 1.000 hectáreas o el de Córdoba Norte, con campos contratados ubicados en los estratos de 500 a 1.000 hectáreas y de más de 1.000 hectáreas. El tamaño de los lotes contratados refleja asimismo la amplitud del mercado, dado que, potencialmente, cualquier propietario podría convertirse en *rentista* al alquilar su campo a un fondo de inversión.

**Cuadro N° 2. Distribución de la superficie operada por estrato según zona. Fondo de Inversión “Marca Líquida”. Campañas 2008/2014**

Zona	Hasta 50 hectáreas	Entre 50 y 200 hectáreas	Entre 200 y 500 hectáreas	Entre 500 y 1000 hectáreas	Más de 1000 hectáreas	Total
Chaco	0,0%	60,0%	40,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Córdoba Este	0,0%	0,0%	81,8%	18,2%	0,0%	100,0%

Córdoba Norte	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
Córdoba SE	1,1%	23,7%	54,8%	18,3%	2,2%	100,0%
Córdoba Sierras	0,0%	20,0%	80,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Córdoba Sur	5,2%	37,9%	32,8%	13,8%	10,3%	100,0%
Córdoba Sur Este	0,0%	43,9%	28,8%	16,7%	10,6%	100,0%
Salta	0,0%	0,0%	0,0%	42,3%	57,7%	100,0%
Santa Fe	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%		100,0%
Total	1,4%	29,7%	39,6%	18,0%	11,3%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Plan de Inversión y Producción del Fondo de Inversión “Marca Líquida”

El análisis de la distribución de los campos a través de las distintas campañas y zonas, muestra que además de los criterios relacionados con las aptitudes agroecológicas y los precios de alquiler, que de acuerdo a la propuesta del fondo de inversión analizado guían la elección de los terrenos, es igualmente importante la contratación de campos en torno a radios de trabajo que permitan una adecuada coordinación y organización del proceso de trabajo.

### ***III.III Diversificación productiva***

Las principales estrategias que ha llevado a cabo el fondo de inversión para la disminución de riesgos se relacionan con la ubicación de los terrenos contratados y la diversificación de los cultivos, sin embargo, es posible observar cambios en la estrategia de diversificación a lo largo del período considerado<sup>18</sup>.

La estrategia de diversificación se construye en torno a un núcleo de cultivos centrales que se sostienen a lo largo del período analizado. Tal como puede observarse en el Cuadro N° 3, este grupo se conforma con los cultivos de soja, maíz y la combinación de trigo/soja de 2ª. Pero además de este grupo de cultivos el Fondo de Inversión “Marca Líquida”, incorpora otros cultivos, aunque no de forma permanente, sobre todo en las tres primeras campañas analizadas. En este sentido, también puede advertirse un fuerte cambio en la orientación productiva de este Fondo de Inversión, que pasa de una fuerte estrategia de diversificación en las campañas 2008/09 y 2009/10, con nueve esquemas de cultivo diferente y ocho en la campaña 2010/11, a un modelo más especializado a partir de la campaña 2011/12.

Si bien, no es posible inferir una posible tendencia en la estrategia de este fondo de inversión respecto al esquema de cultivos implementado, el factor precio no parecería incidir de un modo determinante, dado que durante el período analizado se observa un aumento general en el precio de los diferentes cultivos.

### **Cuadro N° 3. Distribución de los cultivos, según campaña. Fondo de Inversión “Marca Líquida”. Campañas 2008/2014**

	Campaña
--	---------

<sup>18</sup> Ambas estrategias de disminución del riesgo constituyen una práctica habitual en este tipo de actores, tal como lo han señalado Posada y Martínez de Ibarreña (1998); Fernández y Scalerano (2009); Fernández (2010)





<b>Poroto</b>	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
<b>Total campos</b>	15	11	2	93	10	58	66	26	2	283

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Plan de Inversión y Producción del Fondo de Inversión “Marca Líquida”

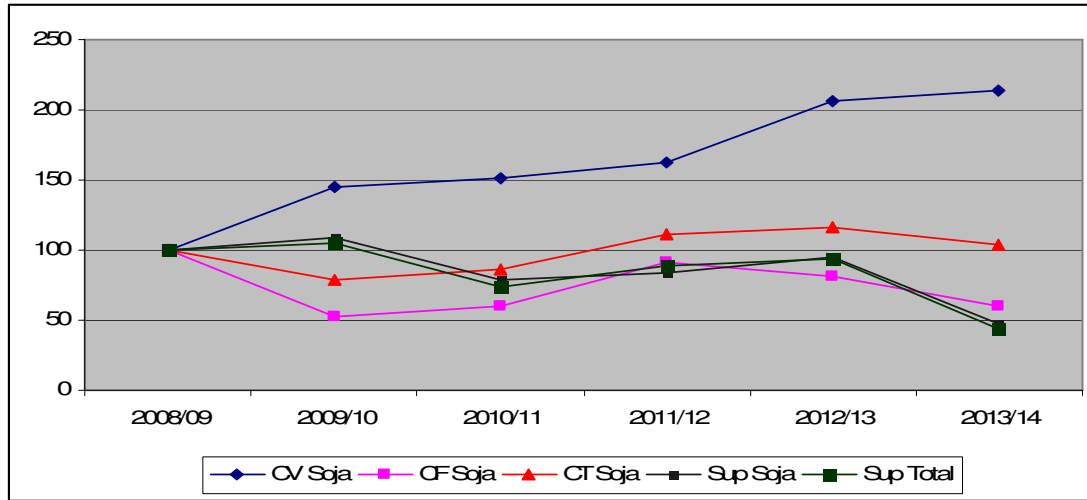
La distribución y elección de los cultivos muestra no solo la flexibilidad que asume el tipo de estrategia desarrollada por este fondo de inversión con el objetivo de reducir el riesgo y maximizar el retorno del capital invertido, sino también permite observar que la diversificación no es una característica inherente a este tipo de actores, sino que representa una posibilidad que se pone en práctica a partir de la evaluación de un conjunto de factores asociados a la rentabilidad (costos, precios, disponibilidad de insumos, recursos, etc). El cambio en la orientación productiva del fondo analizado a partir de la campaña 2011/12, en unos pocos cultivos señala esta situación y complejiza la mirada sobre estos actores.

#### ***III.IV La estructura de costos***

La evolución de los costos que asume el Fondo de Inversión Marca Líquida a lo largo del período considerado muestra en sus dos cultivos principales (soja y maíz) comportamientos variables.

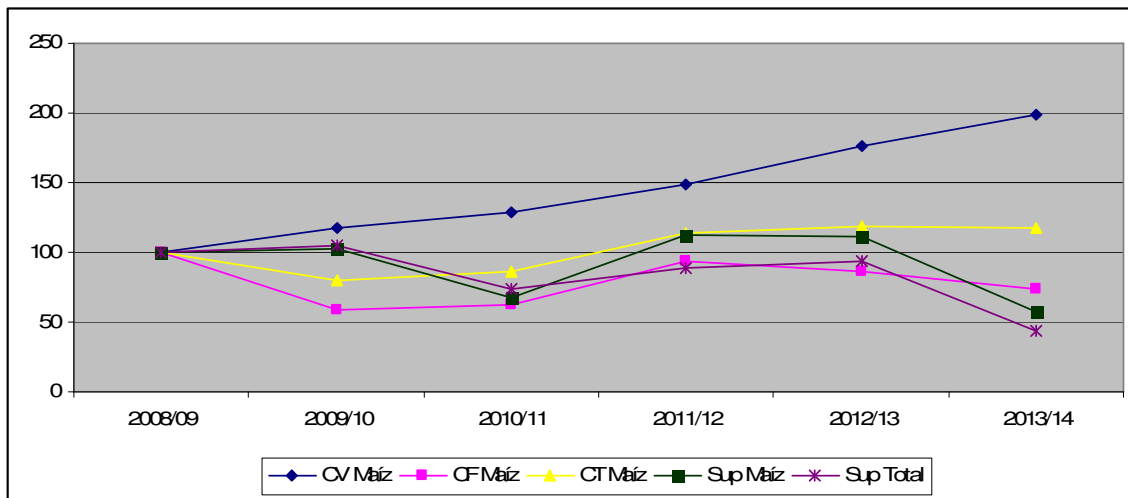
En los Gráficos N° 4 y 5, se presenta la evolución de los costos fijos, variables y totales, como así también la evolución de la superficie total y la superficie ocupada por los cultivos de soja y maíz, considerando como números índices los valores correspondiente a la primera de las campañas consideradas (2008/09).

**Gráfico N° 4. Evolución de los costos fijos, variables y totales y la superficie total y la destinada al cultivo de soja. 2008/09 – 2013/14. (Base = campaña 2008/09)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Plan de Inversión y Producción del Fondo de Inversión “Marca Líquida”

**Gráfico N° 5. Evolución de los costos fijos, variables y totales y la superficie total y la destinada al cultivo de maíz. 2008/09 – 2013/14. (Base = campaña 2008/09)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Plan de Inversión y Producción del Fondo de Inversión “Marca Líquida”

En ambos cultivos, resulta interesante observar la evolución de los costos fijos y variables, y su relación con el comportamiento de la superficie destinada a cada uno de ellos. Como podemos observar, durante el período considerado, los costos variables muestran un constante incremento, mientras que los costos fijos presentan un comportamiento oscilante, con tendencia a la baja. Resulta interesante advertir que el comportamiento de los costos fijos se asocia con la tendencia que presenta la evolución de la superficie destinada a cada uno de los cultivos. Esta correlación no se da del mismo modo en el caso de los costos variables. En el siguiente apartado analizaremos con mayor

detalle los costos fijos y variables consignados por el fondo de inversión analizado en su Plan de Inversión y Producción.

De acuerdo al Plan de Inversión y Producción del fondo “Marca Líquida”, los costos de siembra incluyen la preparación de suelo, las semillas y agroquímicos (requeridos a partir del paquete tecnológico aplicado), y las tareas de siembra, cuidado y cosecha. Estos costos son clasificados fijos por el fondo de inversión analizado en su propuesta de inversión, diferenciándolos de aquellos costos variables que agrupan a los gastos en trilla, adelantos por arrendamiento, gastos de comercialización, gerenciamiento y fletes.

Con respecto a los distintos costos que asume el fondo de inversión, es posible observar situaciones diferenciales en torno a los valores de referencia que adopta el mercado. Para analizar esta situación hemos revisado los datos publicados por la Revista Márgenes Agropecuarios, comparándolos con lo presupuestado por el fondo de inversión “Marca Líquida”. Los costos presupuestados en el Plan de Inversión en relación a los expresados por la Revista Márgenes Agropecuarios, expresan fuertes diferencias a favor del primero, tal como puede observarse a partir de los Cuadros N° 5 y 6 para el caso de los cultivos de soja y maíz en relación a las campañas 2009/10 y 2010/11<sup>19</sup>. Como puede advertirse los costos se ubican casi un tercio por debajo de lo presupuestado en la mencionada revista.

#### **Cuadro N° 5. Costos presupuestados para la siembra de Soja, según el Fondo de Inversión “Marca Líquida” y Revista Márgenes Agropecuarios. Campaña 2009/10 – 2010/11**

<b>Soja. Siembra</b>				
Campaña	Fondo de Inversión (1)	Márgenes Agropecuarios* (2)	dif 2-1 (3)	% (3 / 1)
2009/2010	99,58	152,3	52,7	53%
2010/2011	109,76	163,7	53,9	49%

Fuente: elaboración propia en base a datos de “Marca Líquida” y Revista Márgenes Agropecuarios

\* Los valores en dólares fueron convertidos a pesos según el tipo de cambio consignado en Márgenes Agropecuarios. Valores promedio.

#### **Cuadro N° 6. Costos presupuestados para la siembra de Maíz, según el Fondo de Inversión “Marca Líquida” y Revista Márgenes Agropecuarios. Campaña 2009/10 – 2010/11**

<b>Maíz. Siembra</b>				
Campaña	Fondo de Inversión (1)	Márgenes Agropecuarios* (2)	dif 2-1 (3)	% (3 / 1)
2009/2010	241,3	317,5	76,2	32%
2010/2011	239,1	383,3	144,2	60%

Fuente: elaboración propia en base a datos de “Marca Líquida” y Revista Márgenes Agropecuarios

\* Los valores en dólares fueron convertidos a pesos según el tipo de cambio consignado en Márgenes Agropecuarios. Valores promedio.

<sup>19</sup> Las campañas consideradas para realizar el ejercicio de comparación se seleccionaron a partir de la disponibilidad de datos. El propósito fundamental es el de ilustrar esta situación diferencial que, en términos agregados, también se observa en el resto de las campañas agrícolas analizadas en el trabajo.

El acceso a costos diferenciales, que los fondos de inversión logran a través de acuerdos previos con los proveedores de insumos, les permite planificar otro tipo de esquema productivo y, básicamente, otro tipo de escenario en términos de la rentabilidad prevista, que se refleja en la estructura de costos que el fondo de inversión analizado presenta en los distintos planes de inversión y producción.

Con respecto a los costos imputados a la cosecha y su comercialización, se observan variaciones en función de los rendimientos unitarios de los cultivos. En los Cuadros N° 7 y 8, se replica el mismo ejercicio realizado para el caso de los costos de siembra. Allí se observa nuevamente que el fondo de inversión obtiene menores costos de cosecha que lo presupuestado en la Revista Márgenes Agropecuarios, incrementando en esta fase del proceso, su rentabilidad.

**Cuadro N° 7. Costos presupuestados para la cosecha de Soja, según el Fondo de Inversión “Marca Líquida” y Revista Márgenes Agropecuarios. Campaña 2009/10 – 2010/11**

Soja. Cosecha				
Campaña	Fondo de Inversión (1)	Márgenes Agropecuarios* (2)	dif 2-1 (3)	% (3 / 1)
2009/2010	210,7	248,7	38,1	18%
2010/2011	215,6	315,3	99,7	46%

Fuente: elaboración propia en base a datos de “Marca Líquida” y Revista Márgenes Agropecuarios

\* Los valores en dólares fueron convertidos a pesos según el tipo de cambio consignado en Márgenes Agropecuarios. Valores promedio.

**Cuadro N° 8. Costos presupuestados para la cosecha de Maíz, según el Fondo de Inversión “Marca Líquida” y Revista Márgenes Agropecuarios. Campaña 2009/10 – 2010/11**

Maíz. Cosecha				
Campaña	Fondo de Inversión (1)	Márgenes Agropecuarios* (2)	dif 2-1 (3)	% (3 / 1)
2009/2010	241,3	317,5	76,2	32%
2010/2011	239,1	383,3	144,2	60%

Fuente: elaboración propia en base a datos de “Marca Líquida” y Revista Márgenes Agropecuarios

\* Los valores en dólares fueron convertidos a pesos según el tipo de cambio consignado en Márgenes Agropecuarios. Valores promedio.

En el siguiente apartado buscaremos sintetizar los elementos considerados en los apartados anteriores con el propósito de identificar los principales componentes de esta forma de producción y su capacidad para maximizar los niveles de rentabilidad.

**IV. Ganancia, renta y rentabilidad en los fondos de inversión**

La complejidad de esta forma de organización de la producción también se expresa en una particular articulación de elementos que le permiten aprovechar determinadas ventajas competitivas y asimismo captar distintas formas de retribución de los factores productivos.

Como presentamos en los apartados anteriores, la configuración productiva se establece a través de la incorporación de trabajo calificado, diversificación geográfica y

productiva, minimización del esquema de costos y una coordinación centralizada y altamente profesionalizada.

Bajo esta forma de producción se canalizan distintas expresiones en las que circula el capital hacia diferentes actores: renta por el pago de los alquileres de los campos a sus propietarios, salarios a los trabajadores, pagos a los proveedores por los insumos utilizados y a los contratistas que realizan las labores, ganancia a los coordinadores del fondo, interés por la colocación de capital a los inversionistas, y las diferentes formas que asume la tributación al Estado.

De acuerdo a la información del Plan de Inversión y Producción de este fondo, se consigan dos valores en términos de la retribución al grupo de actores señalados en el párrafo anterior. Para el caso de los coordinadores del fondo, el Plan de Inversión establece una retribución, en concepto de honorarios, del 6% de la producción en “condiciones cámara” (limpia y seca), utilizando para el cálculo, el valor de venta “promedio ponderado” de cada uno de los cultivos que integran el fondo.

El otro actor considerado hace referencia a los inversores, a quienes se les presenta la rentabilidad esperada en función de la propuesta productiva planificada. Con respecto a la rentabilidad de la inversión, el fondos de inversión analizado ha expresado desde el año 2000 valores superiores a los observados en los mercados financieros, tal como puede apreciarse en el Cuadro N° 9, construido a partir de la comparación entre la información contenida en el Plan de Inversión analizado y con la evolución de la tasa de interés de los depósitos en Argentina<sup>20</sup>.

**Cuadro N° 9. Tasa de interés bancaria y rentabilidad informada por el Fondo de Inversión “Marca Líquida”. Período 2000 – 2012**

Año	Tasa de interés (%)	Rentabilidad Fondo de Inversión	Diferencia Porcentual
2000	8,3	40,2	31,9
2001	16,2	30,1	13,9
2002	39,2	12,8	-26,4
2003	10,2	42,4	32,2
2004	2,6	14,8	12,2
2005	3,8	11,5	7,7
2006	6,4	13,5	7,1
2007	8	42,5	34,5
<b>2008</b>	<b>11</b>	<b>22,4</b>	<b>11,4</b>
<b>2009</b>	<b>11,6</b>	<b>-14,7</b>	<b>-26,3</b>
<b>2010</b>	<b>9,2</b>	<b>10,1</b>	<b>0,9</b>
<b>2011</b>	<b>10,7</b>	<b>20,1</b>	<b>9,4</b>
<b>2012</b>	<b>12</b>	<b>-21,4</b>	<b>-33,4</b>
<b>2013</b>	<b>14,9</b>	<b>Sin Datos</b>	
<b>2014</b>	<b>20,4</b>	<b>Sin Datos</b>	

<sup>20</sup> La tasa de interés de los depósitos es la tasa que pagan los bancos comerciales por depósitos a la vista, a plazo o de ahorro.



Promedio *	11,5	17,3	5,8
Desvío Estándar *	9.1	19.7	
Porcentaje Acumulado *	149,2	224,3	75,1

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/FR.INR.DPST>), y del Fondo de Inversión “Marca Líquida”.

\* El cálculo del valor promedio, el desvío estándar y el porcentaje acumulado no incluyó los años 2013 y 2014 a fin de hacer comparables las series.

Como puede observarse en el Cuadro N° 9, el promedio de rentabilidad entre los años consignados es favorable a los fondos de inversión (5.8%). Aunque es importante destacar el elevado nivel de variabilidad que registra la rentabilidad de dicho fondo respecto a los valores que se observan en relación a la tasa de interés.

En este sentido, la inversión en la actividad agrícola a través de los fondos de inversión es una colocación riesgosa para los inversionistas, aunque claramente más redituable si el proceso productivo se realiza de acuerdo a lo planificado.

El nivel de rentabilidad posiciona a los fondos de inversión como una alternativa altamente competitiva, sobre todo por los tiempos previstos para recuperar el dinero invertido. El ciclo de altos precios internacionales ha generado grandes expectativas entre los inversionistas que suelen volver a invertir en el fondo de inversión, renovando cada año su participación.

Es interesante observar que detrás de una estructura altamente volátil y flexible, se encuentran conductas económicas que buscan asegurarse un ciclo de inversión y producción de mediano o largo alcance. Tanto los inversionistas, como los otros actores que participan del proceso productivo (los dueños de los lotes alquilados, las empresas proveedoras de insumos y los contratistas que desarrollan las labores), cada año vuelven a participar de la inversión. De modo que esta estructura flexible, se conforma de actores que buscan darle un marco de cierta previsibilidad a sus inversiones y trabajos.

Este aspecto es un elemento a destacar dado que influye directamente en las conductas de los actores y probablemente en la forma de proyectarse en la actividad productiva.

## V. Comentarios finales

El ciclo de precios favorables en torno al mercado de *commodities* generó un renovado interés por invertir en el agro, fundamentalmente, de aquellos actores extra-agrarios que contaban con capital para hacerlo. El modelo organizativo basado en la figura jurídico – económica de los fideicomisos agropecuarios, se transformó en una herramienta que permitió canalizar la disponibilidad de recursos generados en otros espacios de circulación productiva. Esta forma de producción se fue posicionando en el espacio agro-productivo como un esquema cada vez más extendido, no solo por la cantidad de hectáreas que comenzaron a controlar, sino también por la red de actores que despliega su funcionamiento económico y las lógicas productivas que promueve.

En particular los fondos de inversión configuran un esquema económico en donde la lógica productiva se impuso a través de tiempos cada vez más reducidos, que determinan una intensa circulación del capital en torno a una amplia red de actores. En función de esta lógica se estructuran una serie de elementos que sostienen al actual modelo de agronegocios, entre los que se destaca la expansión de arreglos basados en contratos de corto plazo.

Bajo este esquema de contratos de corto plazo se establece la relación con los propietarios de los factores productivos que participan del esquema de negocios. Se contratan campos, servicios de labores que aportan el capital y trabajadores que se ocupan de desarrollar la actividad en cada región. A través de este esquema de contratos los fondos de inversión logran trasladar a dichos actores sus costos fijos, minimizando la inmovilidad de recursos a niveles inferiores a los que asumen otros actores productivos, logrando de esta manera obtener ventajas comparativas frente a otras formas de producción.

Los fondos de inversión, cuentan a su vez con la capacidad de captar una mano de obra de gran calificación a un costo relativamente bajo que les permite desarrollarse paralelamente al dinamismo que ha mostrado el sector tecnológico en las últimas décadas. Este aspecto es relevante, dado que los fondos de inversión no deben transitar por períodos de adaptación tecnológica como si ha ocurrido con otros sujetos agrarios.

Por su parte, la información analizada permitió, a partir del caso observado, revisar las características que presenta este esquema de desarrollo agrario, basado en una articulación flexible y temporal de diferentes sujetos y recursos productivos. Estos aspectos, a su vez, plantean la necesidad de considerar las limitaciones que en los planos sociales, productivos, económicos, posee esta forma de producción.

Los fuertes procesos de concentración de la producción, y reducción en la cantidad de explotaciones, que han acompañado al modelo de agronegocios expresan la necesidad de volver a revisar los términos que asume la actual cuestión agraria en el agro argentino, en un escenario en donde el ciclo de precios favorables y los constantes incrementos en los volúmenes producidos tiende a legitimar al actual modelo.

La rentabilidad alcanzada por estas formas de organización de la producción, surgida de captar ganancia capitalista basada en la combinación de beneficio capitalista y la reducción de costos, se muestra a lo largo del presente ciclo de precios favorables altamente competitiva, en particular, frente a opciones comparables para los potenciales inversores como las colocaciones en los mercados financieros tradicionales

Dado el carácter de corto plazo que asume este tipo de inversión y su rápido ajuste a las condiciones del mercado, un cambio en los precios internacionales podría traducirse en un retiro de la actividad si las condiciones no fuesen las propicias. Este es un posible escenario que también tendría un impacto sobre la estructura social y productiva que debería considerarse tanto en términos de la mencionada cuestión agraria como en relación a la planificación estatal, dado que el funcionamiento del modelo de agronegocios admite esa posibilidad como totalmente factible si los precios muestran un comportamiento negativo.

A lo largo del trabajo intentamos acercarnos a la definición y comportamiento de una forma paradigmática del nuevo modelo de producción agraria. A partir de esta aproximación surgen nuevas preguntas y desafíos en torno al impacto de esta figura tanto en los espacios económicos y sociales locales como en la configuración general de la economía. Su elevada volatilidad, vinculada al carácter que asume la valorización del capital financiero, genera gran incertidumbre sobre el impacto que un cambio en el ciclo de precios favorables pudiera tener sobre la estructura social agraria y su relación con otros actores que se han mostrando especialmente dinámicos en este proceso. Centrando la atención en esta dirección buscamos en este trabajo realizar un primer acercamiento a las lógicas del agronegocio a través del análisis de un estudio de caso.

## **Bibliografía**

Balsa, J (2013). “Modelos agrarios en disputa y el posicionamiento del kirchnerismo”, en: Discurso, política y acumulación en el kirchnerismo, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación (CCC) y la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), Buenos Aires

Barsky, O y J Gelman (2009). *Historia del agro argentino: desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*, Buenos Aires, Sudamericana.

Bisang, Roberto (2007). El desarrollo agropecuario en las últimas décadas: ¿volver a creer?, en Kosakof, Bernardo (2007). Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002 – 2007. Naciones Unidas, Oficina de la Cepal en Buenos Aires. Disponible en:  
<http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4232/S2007021.pdf?sequence=1#page=139>

Bisang, Roberto, Anlló, Guillermo y Campi, Mercedes (2008). “Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, vol 48, N° 190 – 191. Disponible en: <http://www.udesa.edu.ar/files/UAAdministracion/SEMINARIOS/BISANG%20IDES6.PDF>

Basualdo, E., Bang, J. H. y Arceo, N. (1999). “Las compraventas de tierras en la provincia de Buenos Aires, durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina”, en: *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, vol. 39, N° 155, octubre – diciembre, (409-432);

Bisang, Roberto (2002) “Apertura económica, innovación y estructura productiva: la aplicación de biotecnología en la producción agrícola pampeana argentina”, en: *Desarrollo Económico - Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, vol. 43, N° 171, octubre – diciembre 2002. pp. 413-442.

de Martinelli, Guillermo (2008). “*Pools de siembra y contratistas de labores. Nuevos y viejos actores sociales en la expansión productiva pampeana reciente*”, Javier Balsa, Graciela Mateo y María Silvia Ospital (directores) ***Pasado y Presente en el Agro Pampeano***, Bernal, Lumiere.

Fernández, D. y Scalerandi, G. (2009). Una vez más sobre el pez grande y el pez chico en la región pampeana: Fondos Comunes de Inversión en el agro y la disputa de la ganancia extraordinaria. En *Actas de las VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires, FCE-UBA, 10 al 12 de noviembre

Fernández, D. (2010). “Concentración económica en la región pampeana: el caso de los fideicomisos financieros”, *Mundo Agrario. Revista de Estudios Rurales*,

García, I, García, A., Rodríguez, E. y Rofman, A. (2008). “Los dos “campos” en el territorio argentino. Análisis crítico y estrategias de desarrollo rural”. *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*. Buenos Aires, Centro de Investigación y Promoción para la Salud, la Educación y el Ambiente. Vol 3, N° 1, pp 167-200.

Gras, C. y V. Hernández (2013). “Los pilares del modelos agribusiness y sus estilos empresariales”, en Gras, C. y V. Hernández (coords.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.

Gras, C. y A. Sosa Varroti, (2013). “El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias”, en Gras, C. y V. Hernández (coords.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: 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 Estudios Regionales*, N° 6, pp. 115-138.

Guibert, M. (2012). “Les ressorts de la puissance alimentaire de l’Amérique latine”, en: *Cahier Démeter*, N° 13

Hernández, V. (2013). “Techniques de consommation, consommation des technologies. Les NTIC et les OGM au cceur de la filière agricole argent ine”, en: Guérin, I. y M. Selim (dir). *A quoi et comment dépenser son Argent? Hommes et femmes face aux mutations globales de la consommation*, Paris, L'Harmattan

Lattuada, Mario (1996). “Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad, en: *Realidad Económica*, N° 139, 1996.

Lijphart, A. (1971). *Comparative Politics and The Comparative Method*. American Political Science Review, Vol. 65, No. 3. pp. 682-693.

Llovet, Ignacio “Contratismo y agricultura”, en: Osvaldo Barsky (editor) *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires, INDEC/INTA/IICA – Grupo Editor Latinoamericano

Madden, P. (1967), “Economies of size in farming”, *Agricultural Economic Report* N°10 USDA, reimpresso por el Department of Agricultural Economics & Rural Sociology, Pennsylvania State University, mimeo.

Marradi, (2007), “Estudios de caso/s”, en: Marradi, A., N. Archenti y J. Piovani. *Metodología de las Ciencias Sociales*, Buenos Aires, Emecé

Muzlera J. (2010). Contratismo de maquinaria agrícola en la región pampeana . Organización del trabajo y estrategias de capitalización”, en *Revista Pilquen*, Año XII, N° 13

Posada, Marcelo y Mariano Martínez de Ibarreta (1998). “Capital financiero y producción agrícola: los “pools” de siembra en la región pampeana”, en: *Realidad Económica*, Buenos Aires, N° 153.

Sartori, G. y L. Morlino (1994). *La Comparación en las Ciencias Sociales*. Madrid: Alianza Editorial, 1994.

Teubal, M. “Soja y agronegocios en la Argentina: la crisis del modelo”, *Laboratorio on line*, Año X, N° 22, invierno de 2008 (Disponible en: [http://www.laboratorio.fsoc.uba.ar/textos/22\\_1.htm](http://www.laboratorio.fsoc.uba.ar/textos/22_1.htm))