

# Tamaño de empresa en la agricultura argentina: eficiencia versus "equidad"



por **Marcos Gallacher**, Profesor de Organización Empresaria, UCEMA

**E**n los últimos meses el gobierno ha insistido en la necesidad de distinguir el problema de los "pequeños y medianos" productores, por un lado, del de los "grandes" (incluyendo los pooles de siembra). De haber sido aprobada la Resolución 125 se hubiera dado la luz verde para que la presión impositiva a la cual está sujeta una empresa sea mucho menor si esta produce menos de 300 toneladas de soja, en comparación con la que produce más de este volumen: la primera pagaría (a precios de julio 2008) 30 por ciento de impuestos a la exportación, en comparación con más de 45 por ciento que pagaría la segunda. Independientemente de esto, políticos de un amplio espectro ideológico (incluyendo muchos que oportunamente votaron en contra de la resolución 125) se manifiestan a favor de "ayudar al pequeño productor". Al plantear este objetivo, sin embargo, no se toma en cuenta ni su posibilidad de éxito ni sus reales costos.

## Tendencias de tamaño de empresa: Argentina y el mundo

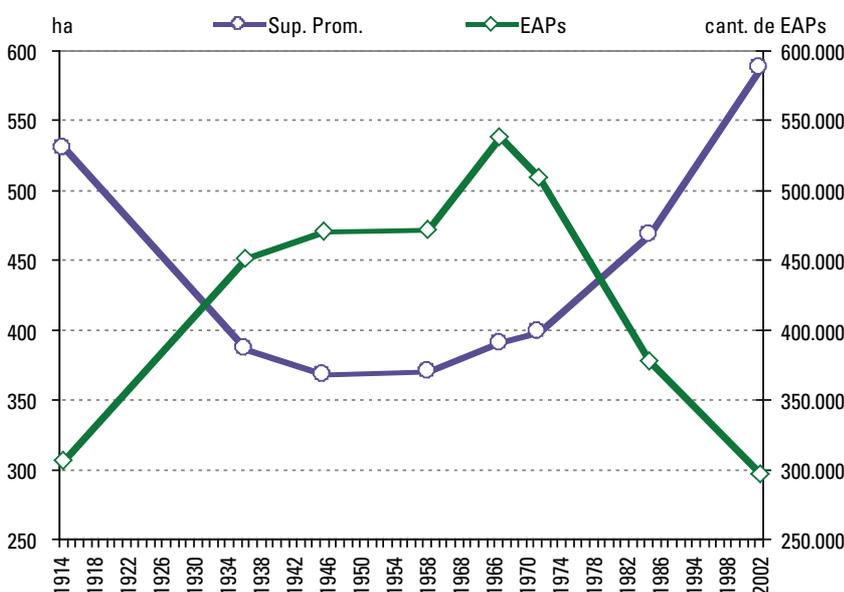
Un trabajo realizado por AACREA permite analizar parte de la problemática del tamaño de la empre-

sa agropecuaria.<sup>1</sup> Desde comienzos del siglo XX hasta fines de la década del '60 el número de empresas agropecuarias argentinas aumentó. Luego de este período el número de empresas se redujo, cayendo de unas 550.000 unidades en 1970, a unas 300.000 en 2002 (gráfico 1). La reducción en el número de empresas, con su consiguiente aumento de tamaño, ocurrió durante gobiernos democráticos o *de facto*, durante administraciones "populistas" o "neoliberales", y durante períodos donde los precios fueron altos así como en otros donde fueron bajos.

Los determinantes del tamaño de empresa son múltiples y sutiles, y no pueden ser modificados fácilmente mediante declamación realizada detrás de un escritorio. Estos determinantes incluyen mayores niveles educativos en áreas rurales (lo cual facilita la migración desde el sector agropecuario hacia otros sectores de la economía), incorporación de tecnología ahorradora de mano de obra (como la siembra directa), mejoramiento en procedimientos de gestión de la empresa así como también creciente utilización de nuevas formas contractuales.

Todos estos cambios, y muchos otros, hacen

**Gráfico 1.** Agricultura argentina: evolución de número y de tamaño de empresas



**Fuente:** Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola.

1. Asociación de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola – AACREA (2008), Campo y ciudad - aportes para la comprensión de la realidad del campo argentino.

## [ notas de análisis ]

del sector agropecuario un sistema complejo en permanente adaptación. La conducta humana que moviliza esta adaptación tiene como objetivo la búsqueda de eficiencia y reducción sistemática de costos. Esta conducta es la que permitió que la Productividad Total de Factores (cociente entre producto total y uso total de insumos) del sector agropecuario argentino haya aumentado, en las últimas tres décadas, a un ritmo impensable para los demás sectores de la economía.

Aquellos que se preocupan por el tamaño de empresa harían bien en estudiar lo que ocurre en otros países. En efecto, en otras economías los cambios han sido aún más marcados que lo ocurrido en nuestro país. Por ejemplo en los últimos 70 años el tamaño de la empresa agropecuaria se multiplicó por tres en América del Norte y por dos y medio en Europa, mientras en Argentina el aumento fue de 50 por ciento.<sup>2</sup>

### **Economías de escala**

La indivisibilidad de recursos es una fuente importante de economías de escala. Por ejemplo, el propietario de una empresa pequeña puede encontrar difícil asignar capacidad de trabajo sobrante a actividades fuera de su empresa. Esta indivisibilidad tiene como consecuencia bajos retornos anuales al trabajo: la falta de oportunidades extra-empresa resulta en la asignación de una cantidad excesiva de trabajo dentro de la misma. Obsérvese que si el productor pudiera dedicar “x” por ciento de su tiempo a trabajar dentro de la finca, y “100 por ciento menos x” a trabajar fuera de ella no deberían necesariamente existir problemas de falta de “escala”: cada empresa – independiente de su tamaño – utilizaría la cantidad óptima de factor trabajo. Sin embargo, si existen trabas a la asignación de tiempo humano a actividades alternativas, las empresas pequeñas serán “ineficientes” ya que en estas existirá capacidad de trabajo sub-aprovechada.

El concepto de recursos indivisibles se aplica también a otros factores de producción, por ejemplo el capital. La existencia de un mercado de servicios de maquinaria ayuda a resolver indivisibilidades en el uso de este recurso: por un lado, el productor no está obligado a adquirir un equipo de maquinaria ya que puede alquilarlo. Pero además, el pequeño productor puede adquirir un equipo y así aumentar sus ingresos trabajando no sólo su (pequeña) extensión de tierra sino también las de sus vecinos.

Las evidencias sugieren que en el sector agropecuario pampeano existe un amplio rango de empresas que son “eficientes”. No es cier-

to que las “megaempresas” (digamos 10.000 a 15.000 hectáreas de siembra) tengan ventajas sustanciales con respecto a las de mucho menor tamaño (digamos 800 a 1000 hectáreas). En cuanto a la supervivencia de las empresas “pequeñas” (entre 100 y 300 hectáreas), esta dependerá en gran medida de hasta dónde sus propietarios puedan evitar los problemas de indivisibilidad de recursos, sean estos originados en trabajo humano o en bienes de capital.

La evidencia internacional parece mostrar que el crecimiento de tamaño de empresas agropecuarias se da con mayor intensidad en producciones cuyos procesos pueden ser estandarizados en forma similar a los del sector industrial: por ejemplo, la cría de pollos, el engorde de animales (vacunos o porcinos) a corral y ciertas producciones frutícolas o forestales. En los EEUU, por ejemplo, el 64 por ciento de las empresas de producción porcina, y el casi el 70 por ciento de las empresas avícolas tienen ventas mayores a los 500.000 dólares por año. En el caso de las empresas productoras de cereales o soja, sólo 24 por ciento de las empresas alcanza esta cifra de ventas.<sup>3</sup>

### **Costo de políticas públicas**

Algunos observadores argumentan que la reducción en el número de empresas agropecuarias ocurrido en nuestro país refleja el fracaso de políticas agropecuarias implementadas por distintos gobiernos. Estas políticas han fallado pues no han implementado medidas activas de ayuda a los pequeños empresarios.

Para analizar la validez de esta aseveración hagamos un sencillo ejercicio contra-fáctico: supongamos que a través de diversas medidas se hubiera impedido la reducción de número de empresas ocurrido en los últimos treinta años. Supongamos además – como es razonable hacer – que la reducción del número de empresas se debe a la existencia de (moderados) retornos crecientes a escala, razón por la cual las empresas más pequeñas deben recibir algún tipo de ayuda para poder sobrevivir. Esta ayuda puede ser precios diferenciales como los originalmente contemplados en la Resolución 125. Pueden también ser subsidios de tasa de interés, ventajas en obligaciones impositivas u otras medidas.

Frenar el aumento en el tamaño de empresa, sin embargo, tiene costos: si los retornos a escala son crecientes un volumen X de recursos empleado por mayor número de empresas resultará en menor producción que estos mismos recursos empleados en un menor número de unidades productivas. Esto ocurre por múltiples razones:

2. AACREA, Campo y Ciudad.

3. MacDonald, J.M., R.Hoppe, D.Banker(2004), The evolution of structural change in the U.S.farm sector. USDA-ERS. International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC) conference, Philadelphia June 2004.

mayor especialización productiva de recursos en empresas más grandes, niveles más altos de gestión en éstas, o menores desperdicios por indivisibilidades. Pero atención: en este análisis “más grandes” no quiere decir “megaempresas”, sino simplemente empresas que han ajustado su tamaño sin restricciones de índole política.

Para cuantificar estos costos supongamos que las 300.000 empresas existentes en el 2002 utilizan los mismos recursos totales (incluyendo trabajo) que las 550.000 existentes en 1970. Es decir, lo único que ha ocurrido es una re-asignación de recursos totales y no un cambio en la cantidad de estos.

Haciendo algunos cálculos para diferentes valores de economías de escala llegamos al siguiente resultado: de haberse evitado el ajuste en número de empresas ocurrido entre 1970 y 2002, la producción lograda sería entre un 3.1 y un 9.5 por ciento menor a la actual. El costo de esta caída de producción debido a restricciones al ajuste en escala de producción oscilaría entre los 1.400 y los 4.500 millones de dólares por año (gráfico 2). Para poner en perspectiva estos montos, considérese que en el presupuesto (2008) de la Administración Nacional se contempla para el Poder Judicial una asignación de fondos de unos 2600 millones de pesos (o sea unos 850 millones de dólares). Así, la pérdida de producción por no aprovechar economías de escala en el sector agropecuario puede llegar a quintuplicar el monto de recursos asignados por año a la Justicia. Asimismo, la pérdida de 4.500 millones de dólares que podría ocurrir por desajuste de escala de producción en el sector agropecuario supera el monto total contemplado para Educación y Cultura en el presupuesto 2008 (11.200 millones de

pesos, o sea menos de 4.000 millones de dólares). La estimación de pérdida de eficiencia que hacemos muy posiblemente subestima la pérdida real ya que no contempla las transferencias que el Estado debe hacer a los productores para evitar la reducción en el número de empresas, como así tampoco contempla la productividad que los recursos liberados del sector agropecuario (fundamentalmente recursos humanos) hubieran tenido en otros sectores de la economía. En definitiva, existen altos costos asociados a intentos de interferir en la adaptación de las empresas agropecuarias a condiciones cambiantes.

### Conclusiones

Empresas de muy distinto tamaño pueden ser viables en el sector agropecuario argentino. Las evidencias comentadas en este artículo sugieren que complejas fuerzas determinan la evolución del número (y por lo tanto del tamaño) de empresas agropecuarias. Existen costos asociados a pretender diseñar una estructura de producción que favorezca cierto estrato de tamaño de empresa en lugar de otro. Estos costos pueden comprometer la provisión de bienes públicos como lo son los servicios de Justicia, la provisión de infraestructura de transporte o por supuesto la inversión en educación de los sectores menos favorecidos. No resulta aventurado pensar que si lo que se quiere es lograr mayor equidad en lo relativo a partición del ingreso nacional, corresponde hacer estas inversiones y no asignar recursos a demorar ajustes necesarios en el sector agropecuario. La agricultura argentina puede ayudar al desarrollo argentino siempre y cuando su potencial no sea comprometido con medidas de política equivocadas.

Gráfico 2: Pérdidas de eficiencia (millones US\$ por año)

