



Economía

En Argentina y EE.UU se marcha hacia unidades empresarias agrícolas más grandes

Es común suponer que la producción agropecuaria es una fuente de utilidades. Es difícil probar que esto es así o no, dado la carencia de buenas estadísticas en nuestro país, pero podemos recurrir al campo de Estados Unidos, dado sus buenos servicios estadísticos y a su parecido con la situación argentina. Por otro lado, y como veremos más adelante, la rentabilidad global del campo en el país del Norte, de alrededor de 4,92% sobre el patrimonio neto, es superior a la que estimamos para nuestro país que estaría en el orden de 2,2% aproximadamente.

Lo que podemos deducir de las cifras que siguen es que una gran parte de los productores estadounidenses tienen pérdidas.

En "Amber Waves" (setiembre 2010), publicada por el United States Department of Agriculture (USDA), apareció un artículo titulado "U.S. Farm Structure" con la evolución del número de los 'farms' y su volumen comercial para los años 1991 y 2007. Parte de ese artículo ya lo hemos publicado pero es bueno refrescar algunas cifras.

En 1991 el número total de farms en EE.UU. llegaba a 2.099.900 y el valor de la producción llegaba a 195.500 millones de dólares. Operaban con déficit operativo el 58,8% de los farms.

Del mencionado total, el 41,7% eran 'noncommercial farms' (con ventas menores a u\$s 10.000). Tenían una participación en el valor de la producción total de 1,4%. El 66,6% de estos farms tenían déficit operativo (negative operating profit), lo que nos hace pensar que estos farms realizaban otras tareas complementarias, con la cual podían subsistir.

El 51,2% eran 'small commercial farms' (pequeños productores comerciales) y el valor de la producción era del 40,7% del total. El 56,9% tuvo pérdidas operativas. Cabe la misma acotación que hicimos para el grupo anterior. A su vez, estos pequeños productores se dividen en tres categorías, que son:

a) u\$s 10.000 a u\$s 49.999, constituyen el 27,4% de los farms, con el 7,7% del valor de la producción. El 62,7% tuvo pérdidas operativas.

b) u\$s 50.000 a u\$s 99.999, constituye el 11% de los farms, con el 10,2% del valor de la producción. El 55,5% tuvo pérdidas operativas.

c) u\$s 100.000 a u\$s 249.999, constituye el 12,8% de los farms, con el 22,8% del valor de la producción. El 45,5% tuvo pérdidas operativas.

El 6,2% eran "large farms" (grandes productores) y el valor de la producción llegaba al 29,9%. El 27,8% de estos productores tuvo pérdidas operativas. A su vez, estos grandes productores se dividen en dos categorías, que son:





En Argentina y EE.UU se marcha hacia unidades empresarias agrícolas más grandes - 13 de Mayo de 2013

a) u\$s 250.000 a u\$s 499.999, constituye el 4,5% de los farms, con el 16,8% del valor de la producción. El 30% de los farms tuvo pérdidas operativas.

b) u\$s 500.000 a u\$s 999.999, constituye el 1,7% de los farms, con el 13,1% del valor de la producción. El 22,3% tuvo pérdidas operativas.

El 0,9% eran 'very large farms' (muy grandes productores con negocios por u\$s 1.000.000 o más) y participaban con el 27,9% del valor de la producción. El 23,3% tuvieron pérdidas operativas.

Veamos cual era la situación 16 años después, en el 2007.

El total de los farms llegaba a 2.196.791 y el valor de la producción había pasado a 292.000 millones de dólares. El 64,3% tuvo pérdidas operativas.

Los 'noncommercial farms' llegaban a al 54,2% del total de los farms y al 1,2% del valor de la producción. El 74,9% tuvo pérdidas operativas, lo que nos hace pensar que tenían otros ingresos al margen de su actividad en el campo.

Los 'small commercial farms' llegaban al 36,5% del total de los farms y al 22,2% del valor de la producción. El 59,3% tuvo pérdidas operativas, lo que nos hace pensar que tenían otros ingresos al margen de su actividad en el campo. Estos productores se dividen en tres categorías:

a) u\$s 10.000 a u\$s 49.999, constituyen el 20,7% del total de los farms y el 3,4% del valor de la producción. El 69,3% tuvo pérdidas operativas.

b) u\$s 50.000 a u\$s 99.999, constituyen el 7,6% del total de los farms y el 5,1% del valor de la producción. El 52,9% tuvo pérdidas operativas.

c) u\$s 100.000 a u\$s 249.999, constituyen el 8,1% del total de los farms y el 13,7% del valor de la producción. El 39,7% tuvo pérdidas operativas.

Los 'large farms' constituyen el 7,5% del total de los farms y participan con el 30,1% del valor de la producción. El 23,4% tuvo pérdidas operativas. Se dividen en dos categorías:

a) u\$s 250.000 a u\$s 499.999, constituyen el 4,5% del total de los farms y participan con el 14,4% del valor de la producción. El 25,8% tuvo pérdidas operativas.

b) u\$s 500.000 a u\$s 999.999, constituyen el 2,9% del total de los farms y participan con el 15,7% del valor de la producción. El 19,5% tuvo pérdidas operativas.

Los 'very large farms', constituyen el 1,9% del total de los farms y participan con el 46,5% del valor de la producción. El 14,6% tuvo pérdidas operativas.

Una expresión que hay que explicar con más detalle es el de 'Negative Operating Profit', más si tenemos en cuenta que en el 2007 el 64,3% de los 2.196.791 farms registraron pérdidas operativas. ¿Cómo se estima?

Comúnmente se utiliza la expresión Net farm income que es calculada de la siguiente manera:

Pág 2





En Argentina y EE.UU se marcha hacia unidades empresarias agrícolas más grandes - 13 de Mayo de 2013

Net farm income = los ingresos brutos de caja + consumo doméstico + el valor de la vivienda que está ocupando el propietario + el incremento de inventario - los gastos pagados - los beneficios recibidos por el trabajo - depreciación de los activos utilizados.

Operating profits = net farm income + intereses pagados - cargos por los salarios no pagados al operador - un cargo por la gestión del farm.

También hay que mencionar que el valor de la producción, tanto del año 1991 como del año 2007, está expresado en dólares constantes del 2007, usando el índice de precios de los productos del campo para ajustar los cambios de precios.

De los mencionados datos estadísticos estadounidenses podemos concluir:

a) Hay una correlación positiva entre el tamaño del farm y las ganancias operativas (operating profits).

b) La actividad agropecuaria es de mucho riesgo comercial.

Si el mencionado estudio lo comparamos con la estructura del campo en nuestro país veríamos que no existen grandes diferencias. Como en EE.UU., en nuestro país hay un predominio cada vez mayor en el valor de la producción de las unidades más grandes. Por ejemplo, según datos no oficiales, en el 2008 el 2% de los productores de soja (nuestro principal cultivo) producía el 50% del total de la producción. En EE.UU., los very large farms (con ventas de u\$s 1.000.000 o más), que constituyen el 1,9% del número total de farms, participan con el 46,5% del valor total de la producción. Hay bastante similitud.

En el caso estadounidense, 1,9% del total de los farms en el 2007, que llegaban a 2.196.791 productores, constituían un grupo de 41.739 productores y el valor de su producción era 135.780 millones de dólares.

Es decir que en promedio el valor de la producción de cada uno de esos very large farms es de u\$s 3.253.000.

En Argentina, alrededor de 1.600 productores producen el 50% de la producción de soja. Estimando que el valor de esa producción es de:

25 millones de toneladas x u\$s 300 la tn = u\$s 7.500 millones dividido 1.600 productores = u\$s 4.688.000.

De todas maneras, hay que tener en cuenta que ha habido una depreciación de la moneda estadounidense en estos últimos cuatro años.

Según la publicación "Amber Waves" (march 2011) el patrimonio neto (farm equity) de los productores estadounidenses llegaba el año pasado, en total, a 1.879.900 millones de dólares. El ingreso neto (o utilidad) se estimaba en 92.500 millones de dólares, por lo que la relación utilidad/patrimonio neto había sido de 4,92%.

Otro dato importante que extraemos de la mencionada publicación es como está distribuida la tierra en EE.UU. entre las tres categorías: propietario pleno, propietario parcial y arrendatario.

a) Entre los farms que tienen ventas anuales menores a 10.000 dólares, el 81% son propietarios plenos; el 16% son propietarios parciales y el 3% son arrendatarios.





En Argentina y EE.UU se marcha hacia unidades empresarias agrícolas más grandes - 13 de Mayo de 2013

b) Entre los farms que tienen ventas anuales entra 10.000 y 99.999 dólares, el 52% son propietarios plenos; el 42% propietarios parciales y el 6% arrendatarios.

c) Entre los farms que tienen ventas anuales entre 100.000 y 249.999 dólares, el 26% son propietarios plenos; el 62% propietarios parciales y el 12% arrendatarios.

d) Entre los farms que tienen ventas anuales entre 250.000 y 999.999 dólares, el 21% son propietarios plenos; el 67% son propietarios parciales y el 12% arrendatarios.

e) Entre los farms que tienen ventas anuales en 1.000.000 o más dólares, el 26% son propietarios plenos; el 62% son propietarios parciales y el 12% arrendatarios.

En nota se aclara que el farm arrendatario alquila toda la tierra que explota; el propietario parcial tiene la propiedad de una parte de la tierra que explota y alquila el resto. El propietario pleno tiene la propiedad de toda la tierra que explota.

Aunque no tenemos datos actualizados para nuestro país, estimamos que la situación no es muy diferente a la existente en el país del Norte.

En EE.UU. se cultivan alrededor de 125 millones de hectáreas, cuatro veces más que en nuestro país donde se cultivan 31 millones.

La producción granaria estadounidense, en la campaña 2009/10, sumó alrededor de 594 millones de toneladas, 6,27 veces más que en nuestro país que produjo 94,7 millones.

El ingreso bruto recibido por los productores de granos estadounidenses se estima en 173.100 millones de dólares, 7,73 veces más que en Argentina en donde el ingreso fue de 22.400 millones. Además los farms estadounidenses (de granos, carnes y lácteos) reciben del gobierno subsidios por 12.410 millones de dólares.

En nuestro país el patrimonio neto del sector agrícola productor de granos lo estimamos en: por el valor de la tierra alrededor de u\$s 155.000 millones y por otros bienes (silos, maquinaria agrícola, etc.) alrededor de u\$s 15.000 millones. En total u\$s 170.000 millones.

La relación entre utilidad neta después de impuesto a las ganancias y el patrimonio neto la estimamos en: u\$s 3.721 millones dividido u\$s 170.000 millones = 2,2%.

Por supuesto que las cifras anteriores de nuestro país son estimaciones que pueden discutirse.

