



## **BERCOVICH ALEJANDRO**

Revista CRISIS

### **“Mercado de (nuestros) futuros”**

Edición Noviembre 2013

## “Mercado de (nuestros) futuros”

Por Alejandro Bercovich / Revista CRISIS - número 16 - Edición Noviembre 2013

**Hubo un tiempo que no fue hermoso ni fuimos libres pero creímos que iba a durar para siempre. La condena al éxito que puso en marcha la década de tasas chinas en el agrobusiness toca fondo. Su declinación leve abre otro interrogante: ¿Lo aprovechamos lo suficiente? Lo que pasó, pasó.**

La guerra por el territorio que se libra en los márgenes de la frontera agrícola argentina tiene un gladiador en retirada: los misteriosos pooles de siembra. La novedad de la última campaña fue cómo se encogieron gigantes como El Tejar, que redujo su superficie cultivada a una trigésima parte de lo que llegó a administrar en su apogeo, y hasta cómo el máximo ídolo del agrobusiness criollo, Gustavo Grobocopatel, se achicó sin despeinarse de 80 mil hectáreas a menos de la mitad. Los alquileres de campos bajaron por primera vez desde el inicio del ciclo mundial alcista de las materias primas y empezaron a negociarse hasta por un veinte por ciento menos que en 2011/2012, sin que mediara una caída comparable en el precio de los granos. Este año, como no había ocurrido nunca bajo el consenso de las *commodities*, los productores amenazan con sembrar una superficie menor que la del año pasado. Probablemente se produzca más, agroquímicos y lluvia mediante, pero la marea verde parece haberse tomado un respiro en su avance arrollador.

¿Victoria del agroecologismo? ¿Venganza de la Pachamama? ¿Triunfo de los pueblos originarios? ¿Sometimiento kirchnerista de los agrogarcas? Nada de eso. Detrás del retroceso de los grandes pooles subyace el conflicto que descubrió y tipificó a principios del siglo XIX David Ricardo: capitalistas contra terratenientes. Es una pelea vieja con condimentos nuevos, como los contratos a futuro y los fondos que invierten en granos y cereales. Una disputa que se agudizó por la sequía y las inundaciones de la última campaña. Un fuego cruzado donde, como advirtió Ricardo, quedan en medio los trabajadores que necesitan comer para seguir trabajando. Especialmente en un país que producía alimentos para 300 millones de personas antes de la década ganada y ahora lo hace para 400 millones, sin haber logrado en el medio erradicar el hambre de una población que no supera el 10 por ciento de eso.

Lo que disputan los pooles y los dueños de campos es una renta en el sentido más estrictamente ricardiano, como hasta hace un par de años la enseñaba Axel Kicillof en su cátedra de Macro II en la UBA. Es decir, el valor que el propietario del recurso no reproducible (la tierra) procura arrancar de manos del capitalista, que invierte dinero con el objetivo de apropiarse de toda la ganancia generada.

En los noventa, cuando el negocio no era muy jugoso, los terratenientes argentinos aceptaban que se les pagara un porcentaje de la ganancia obtenida al final de la campaña. Así compartían con el inquilino el riesgo de una mala cosecha y de una baja de los precios. Cuando las *commodities* se dispararon y la frontera empezó a extenderse, los dueños de los campos más fértiles impusieron los contratos cash in advance (efectivo por adelantado), que dejaban ambos riesgos en manos del emprendedor. Pero las ganancias del período más rentable de la historia del agro local (2002-2007), como lo define el economista y consultor especializado en agrobusiness Iván Ordóñez, funcionaron como un imán para los pooles de siembra. Su irrupción volvió a inclinar la relación de fuerzas contra los rentistas y puso de moda los contratos por quintales, donde el arrendatario asumía el riesgo de un mal clima que hiciera caer los rendimientos, pero no el de un eventual derrumbe de los precios.

Bajo distintas formas jurídicas y con esos contratos como estandarte, los pooles fueron el ariete de la conquista de regiones en las que nunca se habían sembrado granos para exportar. Salieron a captar fondos ociosos en un contexto de tasas de interés muy inferiores a la inflación, que hicieron aún más atractivo un negocio agrícola que pasó de ocupar veinte a casi 40 millones de hectáreas en menos de dos décadas. Sedujeron no solo a la élite feudal de las provincias donde se corrían hacia adelante los alambrados sino también a la pequeña burguesía de las ciudades y pueblos del interior. Y los hubo de distintos tamaños. Mientras El Tejar o Grobo se hacían lugar a los codazos entre los mayores productores del país, cientos de pooles más chicos fueron estructurados por veterinarios, médicos y abogados de cada región rural. Y otros tantos vehiculizaron el ahorro de profesionales, comerciantes y políticos de las grandes ciudades, que nunca tuvieron entre sus aspiraciones personales abandonar el ruido y las comodidades de la urbe para levantarse al alba a hacer vida de campo.

Con el Estado como tercer socio y los costos en dólares en alza, la ecuación les dejó de cerrar el año pasado a los emprendedores “sin tierra”, como alguna vez se autodefinió—no sin ironía— el propio Gustavo Grobocopatel. Su condición de golondrinas, típica de las finanzas, apareció en todo su

esplendor. Los rentistas debieron resignarse a cobrar menos alquiler porque ya no estaban para abonarlos los grandes players, que llevaron su capital en un abrir y cerrar de ojos a las praderas de Iowa o al interior uruguayo. La tierra no quedó sin sembrar, pero los reemplazaron inquilinos con menos dinero para pagarles por sembrar en sus parcelas.

El desbande de los mayores pools criollos y el inmediato desplome posterior de los alquileres de campos puso de manifiesto en nuestras pampas hasta qué punto el agro se convirtió en un negocio financiero y mucho más volátil que dos décadas atrás. Lo que durante el ciclo alcista no se había visto con tanta nitidez, apareció de pronto, cristalino, ante los ojos azorados de los propietarios, de la nueva generación de arrendatarios y de un gobierno que –más allá del acierto de haber sostenido e incrementado las retenciones a las exportaciones para socializar una porción de la apetitosa renta ricardiana– nunca quiso o nunca se animó a intervenir sería y sistemáticamente en el sector agroganadero para proteger la biodiversidad, la sustentabilidad, la soberanía tecnológica ni el equilibrio alimentario de la explotación rural.

## El enano rentista

La financiarización del agro es un fenómeno global y sorprendentemente vertiginoso. Y no solo afecta a la esfera productiva del negocio sino también –y especialmente– a la comercial. En apenas un lustro, desde el estallido de las hipotecas estadounidenses que luego arrastró a las europeas, florecieron decenas de nuevas especies con nombres como JJG, GRU, JJA, WEET, LSE o CATF. No se asuste el lector: no son nuevas semillas transgénicas ni siglas de grupos de militantes antiglobalización. Se trata de instrumentos bursátiles conocidos como ETF (exchange traded funds) que permiten invertir dinero en la compra a futuro de bienes tangibles que el inversor no está en absoluto interesado en poseer, pero que sí puede utilizar para especular. Lo que se compra y se vende son los contratos y no los productos en sí, y de ahí surge su nombre: se los llama derivados, porque su precio deriva del de su activo subyacente. En el caso que nos interesa, los alimentos. Mientras más demanda hay de un contrato de futuro, más sube su precio. Con él aumenta también el precio que se estima tendrá el alimento en una fecha futura. Y eso termina por hacer subir el precio real actual del grano, al contrario de lo que ocurre si la tendencia en los mercados es inversa.

Los contratos agrícolas a futuro fueron objeto de estrictas regulaciones desde los años treinta en Estados Unidos, para morigerar el impacto de la especulación y limitarlos a la cobertura de riesgos asociados a la producción. Pero

los ETF permitieron eludir y terminaron por perforar esa regulación a mediados de los noventa, lobby bancario mediante, con el argumento de que lo que se negocia a futuro son los contratos y no los granos en sí. Así fue como los “futuros”, como se los conoce en la jerga sectorial, dejaron de ser un seguro contra riesgos climáticos o de precio para los productores y se convirtieron en un instrumento financiero más, como cualquier bono, acción o fondo común de inversión. Los fondos especializados en *commodities* agrícolas pasaron de administrar cinco mil millones de dólares en 1993 a más de 250 mil millones dos décadas después, según la red GRAIN. Ya en el fatídico 2008, Goldman Sachs –uno de los bancos de inversión que hizo punta en la financiarización del agro– obtuvo un tercio de sus ganancias de apostar y hacer apostar a terceros con *commodities*.

Con esos rendimientos y la promesa de aumentos eternos de precios que proporcionaba la voraz China y sus veinte millones de campesinos que pegan anualmente el gran salto adelante a la clase media, no fue extraño que buena parte del capital financiero especulativo haya migrado de la burbuja puntocom (que se pinchó en 2000) a la de las hipotecas (hasta su crac en 2008) y de ahí al paño de apuestas de los alimentos y las demás *commodities*. La veloz trashumancia en busca de activos menos tóxicos solo se interrumpió por momentos, nublada por ataques repentinos de angustia ética por parte de bancos como el Barclays, el Crédit Agricole, el BNP Paribas o el Commerzbank, que anunciaron que se retirarían de esos mercados ante el daño que le hacía a su reputación ser sindicados como responsables del encarecimiento de la comida y por ende del hambre de cientos de millones de personas. La acusación no era del todo injusta: según la FAO (ONU), la crisis de 2008 –y la disparada simultánea del precio de las *commodities*– enterró en la indigencia a 220 millones de hombres, mujeres y especialmente niños, y llevó a que sufran hambre 1050 millones, algo así como uno de cada seis seres humanos.

El Deutsche amagó con dar un paso al costado pero a principios de este año concluyó que no había “evidencia empírica” que uniera la especulación con los ETF a la sistemática suba del precio de la comida. Presionados por organizaciones no gubernamentales como Oxfam y por el lobby de sus poderosos granjeros, los bancos franceses sí debieron cerrar varios fondos multimillonarios y devolver el dinero a los apostadores. Lo mismo hizo Barclays, que declaró a fines de 2012 que no era una actividad “compatible con sus propósitos”.

El debate está abierto entre los académicos y el impacto es muy difícil de cuantificar econométricamente, pero hay

cierto consenso respecto de que la especulación explica hoy cerca de un veinte por ciento del precio actual de los granos más cultivados. En esa proporción coincidieron ante esta revista un cotizado asesor y operador del mercado, Ricardo Baccarin (director de Panagrícola), y uno de los economistas críticos que más investigó el tema, Miguel Teubal, a la vez docente de la UBA, doctor e investigador del CONICET. La globalización de las cadenas productivas y los apabullantes perfeccionamientos de los sistemas informáticos diseñados para mover capitales de un continente a otro potenciaron el fenómeno. No es extraño que en las pantallas gigantes del recinto de la Bolsa de Rosario, el mercado donde históricamente acudieron los price makers de la pampa húmeda, ya no se lean sólo los pronósticos de lluvias de Pergamino o Rojas sino también los de Illinois, Arkansas y Rio Grande do Sul.

Los especuladores nunca llegaron a poner en peligro el abastecimiento de soja, trigo ni maíz, pero sí lo hicieron con *commodities* que se negocian a menor escala, como el cacao. En 2010, un solo fondo –Armajaro– compró a futuro unas 240 mil toneladas del ingrediente clave del chocolate, el equivalente al siete por ciento de su producción mundial anual. La operación disparó su precio a un récord que no se alcanzaba desde una crisis de ese cultivo en 1977. Los biocombustibles merecen una nota aparte, pero también influyeron indiscutiblemente en el encarecimiento de los alimentos: solo en Estados Unidos, uno de cada cuatro choclos que se cosechan va a parar a las mezclas con carburantes.

## Renta para todos y todas

Los territorios mutaron al ritmo de la commoditización y la financiarización. El farmacéutico Carlos Vicente, vocero para América latina de la red GRAIN, advierte que entre 2004 y 2012 se desmontaron 2.500.000 hectáreas de bosques nativos para plantar soja, trigo y maíz, y que el ritmo de desmonte nunca bajó de las 200 mil hectáreas anuales. Pero asegura que el impacto no es solo ecológico sino también productivo. “En los últimos veinte años se cerraron más de quince mil tambos y se desperdició el trabajo genético de décadas. Se han destruido economías regionales enteras. Desaparecieron todos los árboles frutales de San Pedro y la ganadería del litoral migró a zonas marginales como las islas del Paraná”, lamenta. Si bien reconoce que “Argentina es el país del Mercosur que más capta la renta de la soja”, sostiene que “los precios internacionales están como para hacer agricultura y ganadería orgánica y que eso rinda, porque también tiene demanda”.

Los precios de las *commodities* en promedio se mantienen un 60 por ciento más altos en términos reales que

antes del boom desatado hace una década, según los cálculos del Banco de Pagos de Basilea (BIS). En dólares, los granos que exportamos se cobraron el doble que durante los noventa durante buena parte de esos diez años. Ese alza sostenida generó una renta que, como se describió al principio, es objeto de disputa entre los terratenientes y los arrendatarios, cuyos referentes ya se parecen menos a los gringos del grito de Alcorta que a un egresado de MBA de Harvard. Pero donde también apareció como tercero en discordia el fisco, reclamando su tajada de la torta en nombre del resto de los argentinos.

El citado consultor Ordóñez, orgulloso discípulo del director de Clarín Rural y propagandista de los agrobusiness Héctor Huergo, discute la idea del “viento de cola” que agitan economistas ortodoxos urbanos como José Luis Espert a la hora de explicar el ciclo de crecimiento de la década kirchnerista. “Esto no fue magia ni suerte. Fue gente que invirtió y laburó. Acá había diez mil empresarios rurales con la vela desplegada para agarrar ese supuesto viento de cola”, reivindica. La distinción no es casual: si bien se manifiestan contrarios a las retenciones por su simpatía política por la oposición y el carácter “distorsivo” que le achacan (como si todos los impuestos no apuntaran precisamente a “distorsionar” la situación previa a su imposición), los economistas ortodoxos adjudican el extraordinario ciclo de expansión del producto bajo el kirchnerismo a la “suerte” de haber podido vender cara la soja. Al hacerlo, sin querer, admiten que en el medio hay una renta, una retribución que no obedece a las inversiones de los empresarios sino a la posesión de un bienpreciado e irreproducible como la tierra. Y ese es el argumento más fuerte a favor de las retenciones; el que cualquier defensor inteligente de los intereses del nuevo emprendedor pampeano –que ensalza Huergo– quería desarticlar.

Para sacudirnos el prejuicio progre en torno a la renta y los rentistas, leamos cómo defendió la suya en el número 5 de Crisis el ministro de Energía, expresidente de la OPEP y excanciller venezolano Alí Rodríguez, acaso el cuadro teórico más importante del chavismo. “El capitalista considera un escamoteo que alguien por el simple hecho de ser el propietario de un recurso natural le esté imponiendo una contribución que afecta su ganancia, proveniente teóricamente de la productividad. Pero como los países petroleros ya hemos aprendido un poquito, pues sabemos cuánto es lo que puede tener como ganancia justa (si eso existe) el capitalista que invierte, y cuánto debe ser la participación de los propietarios del recurso natural”.

En Venezuela, según Rodríguez, el Estado reparte la renta que se apropia entre la población al regalarle el combustible,

que se vende más barato que el agua potable, y al redistribuir entre los más pobres ese chorro de dólares que fluye hacia Caracas cada vez con más fuerza debido al agotamiento de los pozos petroleros tradicionales del planeta. Eso es posible gracias a la derrota del intento inicial de golpe institucional por parte de los coroneles de la petrolera estatal PDVSA, la única fuente genuina de ingresos del país caribeño, citado por todos los economistas como ejemplo de bajísima productividad en todas las demás ramas.

¿Puede extrapolarse el ejemplo de la renta petrolera venezolana al campo argentino? Sí, pero solo parcialmente. Las retenciones a la exportación de granos explicaron desde la asunción de Néstor Kirchner entre el ocho y el doce por ciento de la recaudación anual de la AFIP. Las exportaciones del complejo sojero aportaron entre 20 mil y 25 mil millones de dólares anuales, cerca de una cuarta parte de las ventas totales al exterior. Es mucho, pero no lo es todo. La economía local se reprimarizó durante la década ganada, pero lo hizo en menor medida que el resto de las latinoamericanas, incluyendo al Chile que ponen como modelo los neoliberales de todo el planeta, pero que todavía vive del cobre que nacionalizó el socialista Allende. Si el venezolano promedio es completamente rentista y cobra un salario que no guarda relación alguna con su productividad, puede afirmarse que el argentino tiene dentro un enano rentista que se pudo comprar el aire acondicionado y el LCD en cuotas y pagar tranquilo una cuenta de luz ridículamente barata gracias a la tajada del fabuloso negocio agrícola que debieron resignar los dueños

de la tierra. Pero también son argentinos el desplazado productor cítrico de San Pedro y el tambero santafesino quebrado. Y también Paolo Rocca, el dueño de Techint y de una de las 150 mayores fortunas del mundo, acaso el receptor de la tajada más grande de la renta que redistribuyó el Estado kirchnerista. Y Jorge Brito, el financista estrella de la matriz devidista de consumo desenfrenado y cada vez menos sostenible, que ahora se frota las manos con el ascenso de su pupilo Sergio Massa.

El devenir del agronegocio es vertiginoso pero incierto. Su dinámica de los últimos quince o veinte años parece avanzar inexorablemente hacia la commoditización de todos los cultivos, la concentración de la propiedad y la explotación de la tierra, la dependencia tecnológica y la supervivencia apenas insular (y marginal) de las especialidades regionales, diferenciadas y más integradas a las cadenas industriales de cada territorio. Lo que está claro es que cualquier gobierno popular interesado en mejorar a largo plazo las condiciones locales de vida debe evitar que ese negocio se autogubierne, apropiándose de la renta y distribuyéndola siempre con el criterio de reducir la dependencia del recurso natural. Y si quiere además reorientar la producción de alimentos sin caer en cándidas demagogias ecologistas ni en concesiones entreguistas al capital trasnacional, debe intervenir en cada eslabón de la cadena con una sintonía verdaderamente fina, que no sea literalmente pan para hoy y hambre para mañana.

No es joda. En esto sí que se nos va la vida. ■