

Entrevista a **Leonardo Galaburri**
 Decano de la Facultad de Ciencias Agrarias
 de la Universidad de Belgrano

*“En agronegocios,
 la tradición no
 sostiene los rindes”*

Entre las especialidades que surgieron con mayor fuerza en los últimos años están las carreras relacionadas a los negocios agrarios. El contexto económico local y los precios internacionales dinamizaron un sector que motoriza el crecimiento económico.

Así, las inversiones y el arribo de tecnología obligaron a las empresas del sector a profesionalizar a sus managers, ya que las nuevas técnicas requieren conocimientos, capacitación y una visión de los negocios con foco internacional.

Leonardo Galaburri, Decano de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de Belgrano, explica cómo

se constituye la estructura productiva del sector agrario. Para él, desde mediados de 1990, con la globalización, la revolución tecnológica y la introducción de la soja genéticamente modificada, “se requiere más conocimiento aplicado por metro cuadrado”. Además, repasa el mapa de oferta académica, el perfil de los egresados y las perspectivas del sector para las próximas décadas.

¿Cuáles fueron los principales cambios en el modelo de negocios agrarios en la última década?

En la década de 1990 se aceleró la globalización y se produjo una revolución tecnológica, en especial en las tecnologías

de comunicación. Esto generó cambios de hábitos en el comercio internacional, dado que se cayeron muchas barreras. Los argentinos tuvimos que entender una nueva forma de hacer negocios agrarios. Porque, además, antes había un precio fijado por la Junta Nacional de Granos. No exportaban las empresas, sino los países. Por ende, de repente entramos en un ambiente más competitivo, acompañado de inversiones importantes en el sector. La Argentina tuvo que realizar un cambio en la visión, haciendo foco en los requerimientos del negocio internacional y en la introducción de tecnologías. Para 1997, la aparición de la soja RR (resistente al glifosato), genéticamente modificada, produjo

una transformación sin precedente en la agricultura. Facilitó la producción y aparecieron nuevas empresas, pools de siembra o fideicomisos, que permiten el ingreso rápido de capital al sector.

¿Cómo se compone el mapa de empresas del sector?

La estructura productiva argentina está conformada, principalmente, por los establecimientos agropecuarios, que son las pymes por excelencia. Pero también, la agricultura tiende a la concentración. En la década de 1990, cuando las condiciones macroeconómicas jugaron en contra del sector, los precios de los granos estaban en sus pisos históricos. Entonces, muchas empresas fueron adquiridas por otras más grandes.

¿Por qué es importante formarse en agronegocios en el actual contexto?

El sector se ve muy influenciado por la incorporación de tecnología. El éxito del modelo de la soja fue acompañado por una técnica que se llama siembra directa, que permite una mejor conservación del suelo para producir por más tiempo. Es decir, hoy se requiere más conocimiento por metro cuadrado y recursos humanos más capacitados. Antes, los hijos de los dueños de los campos estudiaban en Buenos Aires y no regresaban. Ahora vuelven a sus lugares de origen e irradian otra forma de ver el negocio. El agro no es un negocio financiero, es un sistema que se interrelaciona con otras actividades. Desde el ferretero hasta la concesionaria de autos del pueblo y las empresas de servicios se ven impactadas por el campo.

¿Cuáles son las principales ventajas que adquiere un estudiante de agronegocios?

En primer lugar, el ingreso a la sociedad del conocimiento. Cada siete meses se duplica el conocimiento disponible en el mundo y hay que saber cómo buscarlo. Los egresados en esta área conocerán y sabrán interpretar las problemáticas del sector agroalimentario. Ingresan en una red de contactos que los coloca frente a otras visiones. En segundo término, despertamos la necesidad de alcanzar objetivos en forma conjunta. La

Cada siete meses se duplica el conocimiento disponible en el mundo y hay que saber cómo buscarlo. Los egresados en esta área conocerán y sabrán interpretar las problemáticas del sector agroalimentario.

mayoría de los problemas que tiene el sistema no pasa por una sola empresa. Con unidades productivas tan atomizadas, se necesita reunir voluntades para alcanzar los mercados en mejores condiciones. Por ejemplo, respecto al trigo, estamos entre los cinco exportadores mundiales. Pero la Argentina gana mercados de menor envergadura, pues vendemos harinas con diferentes características y calidades. En cambio, otros países como Australia o Canadá, tienen 60 tipos de trigo adaptados a diferentes mercados. Entonces, duplican el precio. Los ingenieros agrónomos ya están mejorando la calidad del trigo, pero tenemos que pegar el salto de calidad. Proponemos a los alumnos que tomen el liderazgo y manejen los costos de producción para alcanzar mejores vínculos con el mercado.

¿Cuál es el perfil de los alumnos que se inclinan por esta área?

La mitad, aproximadamente, proviene del interior. Muchos de ellos son inminentes empresarios o ya lo son, con fun-

ciones en una empresa familiar. Buscan el contacto internacional y utilizan los servicios de doble diploma con universidades extranjeras. Quienes no tienen una familia con campos, luego se insertan con facilidad en el sistema productivo. En la UB tenemos un área que se encarga de facilitar los contactos. Acá hay una obligación académica de completar 400 horas de trabajo profesional. También organizamos la Expoagraria, donde se exhiben los mejores trabajos de los alumnos y concurren las empresas del sector. Es decir, ofrecemos un espacio de vinculación.

¿Cómo está compuesta la oferta educativa?

A nivel grado no hay tanta oferta. La UB es la única licenciatura que da al sistema de agro-negocios como objeto de estudios. Después, hay licenciaturas en producción de agro-alimentos y otras más, que se dedican a lo financiero o a lo productivo. Nosotros logramos un mix que permite a nuestros egresados trabajar en cualquier establecimiento de producción primaria, en un supermercado para organizar el abastecimiento de productos frescos, en una compañía de seguros, en un banco dentro de la línea para el agro, en empresas de semillas, etcétera. A nivel posgrado la oferta es más amplia: la UBA, San Andrés y la Universidad de Rosario, por ejemplo, también son referentes.

En cuanto a carreras de grado, ¿qué diferencia a un licenciado en agro-negocios de un ingeniero agrónomo?

El ingeniero agrónomo es el mejor técnico productor, pero su visión está dirigida a la producción primaria. Si quiere tener una visión más orientada al negocio, tiene que hacer un postgrado. En la licenciatura en agro-negocios se concibe el negocio como un sistema desde el primer momento.

¿Ya se observa una mayor profesionalización en las pymes del sector?

Antes, en las pymes se producía de la misma forma que varias décadas atrás. Quienes se hacían cargo de las empresas mantenían los métodos que usaban sus antepasados. Hoy, la tradición no sos-

tiene los rindes; es obligatorio seguir los caminos tecnológicos. En cada zona productiva, en distintas zonas geográficas, aparecen nuevos productos para cultivar. Es un cambio permanente. Entonces la visión de negocio necesita adaptarse rápidamente y aplicar las últimas técnicas.

El clima favorable a los agro-negocios, ¿se mantendrá?

En el largo plazo hay factores que garantizarán la demanda. China y la India vienen con fuertes crecimientos económicos. En estos países hay una incorporación de una gran masa a las clases medias. Son personas que antes comían arroz y ahora, una vez por semana, agregan una pata de pollo. Por 1.200 millones de habitantes, este factor representa un consumo altísimo. Esos pollos comen alimento balanceado, de soja o maíz. Ahí es donde aparecemos nosotros. Por otra parte, la Unión Europea tiene una tasa negativa de crecimiento demográfico. Esta situación termina creando un déficit general de afecto que, en muchos casos, se compensa gracias a las mascotas: creció el número de adopción de animales. Estos consumen 300 millones de toneladas de granos, tres veces la producción argentina. Básicamente en estos dos marcos están las oportunidades de crecimiento del sector para los próximos 25 años.

¿La Argentina tiene capacidad de respuesta a esta demanda?

Sí. En cuanto a recursos naturales, estamos entre los primeros países del mundo en la relación entre tierras cultivables y número de habitantes, lo cual brinda una noción de saldo exportable. Respecto del agua, estamos entre los cinco países con mejores reservas de agua dulce. En aplicación de conocimiento estamos muy bien, acortando la brecha con Estados Unidos. Los otros componentes que inciden son la organización de la industria (competencia interna, organización de la cadena, etcétera) y el marco institucional (leyes y costumbres, prácticas, modas). En estos dos puntos no estamos trabajando bien; es aquí donde debemos mejorar. MH

