



**ANÁLISIS DE LA PLURIACTIVIDAD DE UNA EMPRESA
AGROPECUARIA DEL DEPARTAMENTO DE QUEMÚ QUEMÚ
(LA PAMPA)”**

Trabajo Final de Graduación para obtener el título de Licenciado en Administración de
Negocios Agropecuarios

Autor:

TOMÁS ALEJANDRO GHEZZI

Director/a:

Dra. SOLEDAD STADLER
Cátedra de Extensión Rural de la FA

Codirector/a:

Dr. MARIO MENDOZA
Cátedra de Extensión Rural de la FA

Evaluadores:

MSc. WALTER MAZZOLA
Cátedra de Administración Rural de la FA

Lic Damián Paggi
Cátedra de Comercialización Agropecuaria de la FA

FACULTAD DE AGRONOMÍA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PAMPA
Santa Rosa, La Pampa, Argentina – Marzo de 2019

1.- INDICE	
2. - Resumen – abstract.....	4
3.- Palabras claves – key words.	5
4.- INTRODUCCIÓN.....	5
4.1.- Antecedentes.....	5
4.2.- Objetivos.....	7
4.2.1.- Objetivos específicos.....	7
5.- MATERIALES Y METODOS.....	8
6.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	8
6.1.- Características particulares de los establecimientos estudiados.....	8
6.1.a. Establecimiento en el departamento de Quemú Quemú.....	9
6.1.b. Establecimiento en el departamento de Lonquimay.....	12
6.2.- Las diferentes actividades agropecuarias desarrolladas.....	14
6.2.a. Contratista	14
6.2.b. La agricultura.....	16
6.2.c. Ganadería.....	17
6.3.- Pluriactividad.....	17
6.3.a. Definición.....	17
6.3.b. La pluriactividad en un emprendimiento familiar.....	19
6.3.c. Pluriactividad en contextos variables.....	24
7.- CONCLUSIONES.....	27
8.- AGRADECIMIENTOS.....	28
9.- BIBLIOGRAFÍA.....	29

ANEXO I.....	30
ANEXO II	31
ANEXO III	40
ANEXO IV	42

2.- RESUMEN – ABSTRACT

En el siguiente trabajo se busca analizar el alcance de la pluriactividad en pequeños productores. Para esto se ha tomado un caso del departamento de Quemú Quemú con el objetivo de ponderar los beneficios obtenidos para poner en valor la estrategia socio económico tomada.

Se trabajó como una metodología descriptiva cualitativa, a partir de una entrevista con la familia propietaria del emprendimiento. A partir de la misma se estructuró el trabajo en los diferentes ejes que componen la actividad tranqueras afuera del predio.

Como resultado del análisis realizado se evidenció parte del amplio concepto de pluriactividad que desarrolla esta familia cuyo gerenciador es la cuarta generación al frente del mismo. La estrategia que estos productores han tomado puede ser claramente considerada como acertada.

ABSTRACT

The following work seeks to analyze the scope of the pluriactividad in small producers. For this, a case has been taken from the Quemú Quemú department with the objective of weighing the benefits obtained to put value on the socio-economic strategy taken.

It was worked as a qualitative descriptive methodology, based on an interview with the family that owns the enterprise. From it, the work was structured in the different axes that make up the activity outside the building.

As a result of the analysis carried out, part of the broad concept of pluriactivity that this family develops, whose manager is the fourth generation at the head of it, was evidenced. The strategy that these producers have taken can be clearly considered as successful.

3.- PALABRAS CLAVES – KEY WORDS

Pluriactividad, pequeño productor, emprendimiento familiar, contratista.

4.- INTRODUCCIÓN

El sector agropecuario argentino ha protagonizado históricamente importantes cambios en el escenario económico-productivo y social. En las últimas décadas estos procesos se han visto potenciados por distintos acontecimientos de origen político y económico tanto a nivel nacional como internacional. Este escenario condiciona notablemente la rentabilidad y la permanencia en el ámbito rural de los productores agropecuarios, los cuales en distintas ocasiones buscan reducir el impacto mediante distintas actividades y estrategias.

El presente trabajo analiza el caso de un productor que posee un establecimiento agropecuario propio de 188 ha en el departamento de Quemú Quemú (La Pampa). El mismo realiza distintas actividades productivas las cuales incluyen: ganadería de ciclo completo, agricultura y producción ovina/porcina a pequeña escala. Además presta servicios de maquinaria agrícola (preparación del suelo, siembra y cosecha) y el alquiler de tierra en Lonquimay para siembra de cereales y oleaginosas. En este contexto, cobra importancia la pluriactividad como estrategia en el escenario actual del agro.

4.1.- Antecedentes

Tsakoumagkos, P. (2013) estudia la pluriactividad en productores agropecuarios como un fenómeno teóricamente distinguible por la combinación de ocupaciones en un mismo sujeto social y como una forma de organización laboral históricamente encontrable a lo largo del desenvolvimiento capitalista. Analiza distintas estrategias de combinación de algunas

dimensiones básicas tales como la localización sectorial (agropecuaria o no agropecuaria), la otra actividad de productores agropecuarios y/o de sus familiares y el carácter principal o secundario de sus ingresos prediales.

Gras, C. (2004) propone considerar algunas relaciones para reflexionar en torno de estos interrogantes. Toma como referencia empírica un trabajo de investigación sobre explotaciones familiares del sur de Santa Fe, en la región pampeana y analiza las siguientes cuestiones: la exploración de los diferentes patrones de ocupación y empleo que la pluriactividad produce, a partir de la identificación de la estructura de actividades desarrolladas por las familias. Además aborda la relación entre la pluriactividad y las dinámicas existentes en el nivel de las explotaciones agropecuarias, con el objetivo de analizar en qué medida están vinculadas, por ingresos externos a la actividad predial agraria.

Schneider, S. (2008) presenta argumentos a favor de las potencialidades de la pluriactividad como una de las formas para promover estrategias sostenibles de diversificación de los modos de vida de las familias rurales. La pluriactividad se refiere a un fenómeno que presupone la combinación de dos o más actividades, siendo una de éstas la agricultura, en una misma unidad de producción. Esta interacción entre actividades agrícolas y no agrícolas tiende a ser más intensa cuanto más complejas y diversificadas son las relaciones entre los agricultores y el ambiente social y económico en que están situados.

González Maraschio, F. (2010), utiliza la noción de pluriactividad considerando tanto los fenómenos vinculados a las actividades prediales como a otras fuentes de ingresos extraprediales. La autora considera si la condición de “pluriactivos”, aplicada en los estudios sociales agrarios para definir a cierto tipo de productores agropecuarios, se puede extender a los propietarios de establecimientos no agrarios y sus familiares, estimando la principalidad de la actividad.

Asimismo, analiza la fuente de los ingresos según la categoría ocupacional y la rama de la economía correspondiente. Finalmente, evalúa las conexiones de los establecimientos no agropecuarios con usos y actividades agrarias actuales y pasadas.

Craviotti, C. (2002), a partir de información proveniente de fuentes secundarias y entrevistas, plantea que la pluriactividad (con énfasis en productores familiares) es la expresión de un nuevo conjunto de relaciones sociales en la agricultura y ésta tiene creciente importancia para explicar los procesos y sujetos sociales agrarios. La autora enfatiza tres cuestiones: la importancia y los tipos de pluriactividad existente, la racionalidad de las estrategias pluriactivas y la pluriactividad, en términos de la evolución de la estructura agraria pampeana y los tipos de sujetos sociales que en ella se encuentran.

4.2.- Objetivos

Analizar la pluriactividad en un caso del departamento de Quemú Quemú y ponderar los beneficios obtenidos para poner en valor la estrategia socio económico tomada.

4.2.1.- Objetivos específicos

- Describir las características particulares del establecimiento ubicado en el departamento Quemú Quemú y Lonquimay.
- Identificar las estructuras de las diferentes actividades agropecuarias desarrolladas.
- Identificar las racionalidades utilizadas por el productor para la puesta en práctica de las estrategias de pluriactividad.

5.- MATERIALES Y METODOS.

Se utilizó como estrategia metodológica el estudio de caso. La investigación es descriptiva-cualitativa, ya que se estudia el hecho desde la percepción del productor y desde el sentido otorgado por el investigador. El método de estudio de casos es una herramienta que mide y registra la conducta de las personas involucradas en el fenómeno estudiado (Yin, R. K. 1989). Los datos pueden obtenerse de una variedad de fuentes, las cuales incluyen a las cualitativas y cuantitativas (Chetty, S. 1996). Esta metodología permite generar resultados que posibilitan el fortalecimiento, crecimiento y desarrollo de teorías existentes o el surgimiento de nuevos paradigmas (Martinez Carazzo, P. C. 2011).

El objeto de estudio es el emprendimiento de una familia de productores agropecuarios del departamento de Quemú Quemú - La Pampa, quienes desarrollan diferentes actividades agropecuarias.

Las fuentes utilizadas fueron de información primaria y secundaria. En primer lugar, se realizó una entrevista de preguntas abiertas al productor. Las mismas fueron analizadas a la luz del aporte de técnicos expertos de la bibliografía consultada, como diversas publicaciones, libros, informes, de alcance provincial y nacional, de índole pública y/o privada, entre otras, el Inventario de Recursos Naturales y Medio Ambiente del INTA.

6.- RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1.- Características particulares de los establecimientos estudiados.

Los establecimientos están claramente diferenciados por una producción mixta en campo propio de Colonia Barón, con ganadería y muy poca agricultura, el cual está acompañado de actividades alternativas en menor medida de oferta cárnica. Por otro lado, un campo en cercanías de Lonquimay, con un acuerdo de aparcería para uso exclusivo de agricultura. Por último, un eje fundamental de su actividad es la de contratista rural.

6.1. a. Establecimiento en el departamento de Quemú Quemú

El establecimiento familiar bajo análisis se encuentra ubicado en el departamento de Quemú Quemú, más específicamente a 2500 metros de la vieja estación de tren abandonada de Huelén y a 6500 metros de la laguna del tercer cuenco.

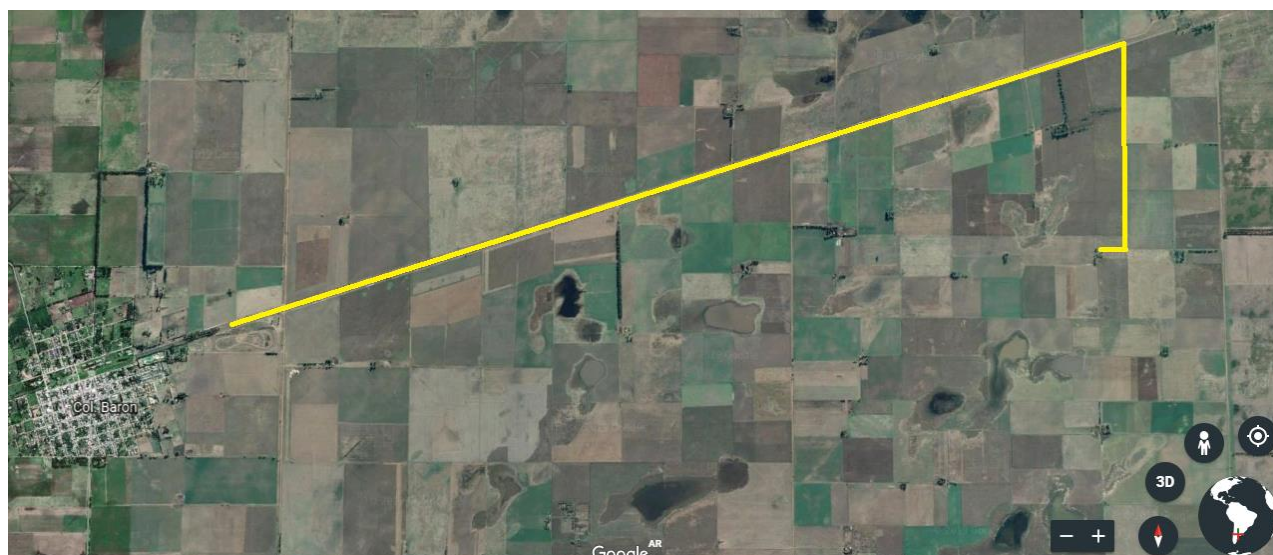


Foto satelital de Google Earth. Trazo de llegada al campo desde la localidad de Colonia Barón.

Según el Inventario de Recursos Naturales y Medio Ambiente del INTA, el paisaje fue modelado por acciones hídricas y eólicas sobre una pediplanicie. Así se originaron mesetas, valles, colinas y

planicies. En los suelos se observa gran cantidad de materia orgánica con predominio de Molisoles. Los cultivos, pastizales bajos, bosques abiertos o caducifolios y pastizales sammófilos componen la vegetación de la zona.

Este campo se encuentra en la zona norte de la primera subregión, en la de las planicies con tosca, que va desde el límite N de la provincia hasta las localidades de Winifreda y Colonia Barón. Como tal presenta algunas limitaciones como poca profundidad efectiva, drenaje natural excesivo, sequías estacionales, erosión eólica moderada y leve peligro a la erosión hídrica. En esta área, el régimen de temperatura roza ambos extremos. La zona sufre la variabilidad de 15 días de atraso o adelanto de las primeras y últimas heladas. Esto influye ya sea en las fechas de siembra y cosecha como también en la pérdida de las mismas, especialmente de los cultivos estivales (sorgo, maíz). Este factor es fundamental tenerlo en cuenta “para la elección de especies, variedades o híbridos a utilizar en cultivos de cosecha o forraje”. (INTA, 1980)

Las características mencionadas condicionan el tipo de trabajo que se lleva adelante en estos suelos y también limitan la producción esperable. El lugar es apto para realizar diferentes actividades como la agricultura y la ganadería con invernada, aunque es sabido que los rendimientos de cereales no serán superlativos. Conocedores de los rasgos del suelo y clima que definen limitaciones y particularidades, a partir de la experiencia, los propietarios ajustaron las actividades a las mismas,

Las 188 ha del campo están cercadas perimetralmente en 4725 metros, a los que se agregan 3034 metros de alambrado medianero. El mismo tiene una casa de 120 metros cuadrados, que es vivienda de uso permanente. Se le anexa un galpón de 96 metros cuadrados y dos silos. El primero de 21 tn y el segundo de 14 tn. Cuenta con energía eléctrica (500 metros de tendido eléctrico dentro del campo con trifásico y transformador propio para ello).

Además, la propiedad posee corrales, que se armaron con el objetivo de desarrollar la ganadería y que cuentan con pasto llorón y pastura de alfalfa. Esos corrales representan 6930 metros de alambrado interno. Poseen 13 cuerpos de bebida para la hacienda de 2 metros cada uno que son abastecidos por 2 molinos Baudo de 6 pies y 2 molinos Hércules de 6 pies. A esto se le suma una manga con yugo de 7 metros y otra manga más chica para cerdos. Como es necesario en estos casos, se cuenta con 2 cargadores fijos de hacienda. El lugar presenta guardaganados que se arman con 25 tranqueras de 3 metros y medio cada una, 8 tranqueras de 3 metros y 3 tranqueros a palanca.

La cantidad de corrales con hacienda no es suficiente para permitir una correcta rotación del rodeo. Es por eso que el productor ha implementado corrales con alambrado temporario compuesto por 3 mil metros de hilo electrificador que tienen una varilla de hierro cada 30 metros. Los corrales temporales trabajan con 3 electrificadores Mandinga que transforman 220 volts en 12 volts pero con capacidad para 4 metros. A esto hay que sumarle 2 electrificadores más de 12 volts también marca Mandinga pero con capacidad de hasta 2 mil metros con batería de 12 volts por 110.



Foto satelital de Google Earth. Delimitación del campo estudiado.

En cuanto al rodeo, está compuesto por 2 toros de reproducción Angus, adquiridos en cabaña, 62 vacas de cría, 1 caballo de trabajo, 55 terneros de 180 kilos para engorde (30 machos y 25 hembras). Además, se deben sumar 11 cerdos (entre ellos, un cerdo adulto, tres cerdas y 7 capones), 28 ovejas y 2 carneros.

El productor desarrolla un plan de rotación acorde a la actividad y flexible, según las características geográficas y climatológicas del terreno y del año en curso. Se planifica la siembra de maíz de segunda generación con un fin de pastoreo en los lotes más aptos para ello. Esta gramínea se rota con sorgo forrajero y soja de pastoreo, ideal para el destete de hacienda por su alto contenido de proteína. Por otro lado, en aquellos lotes donde la tosca se encuentra a 40 cm, se produce sorgo forrajero con rotación anual de avena y/o centeno. En las áreas más bajas se produce alfalfa; en las lomas donde hay tosca casi al ras del suelo, se produce pasto llorón. En raras excepciones, si son favorables los índices de lluvia y temperatura, algún pequeño lote se destina al trigo.

6.1. b. Establecimiento en el departamento de Lonquimay

El segundo establecimiento es un campo que el productor alquila de 169 ha, destinado exclusivamente a la agricultura y ubicado en la zona de Lonquimay. El mismo se encuentra dentro de la misma región que el campo anteriormente descrito, la subhúmeda seca, pero en la subregión de planicies medanosas (INTA, 1980). Ésta abarca los departamentos Maracó, Chapaleufú, Quemú Quemú, Catriló y una porción de Realicó y Atreucó.

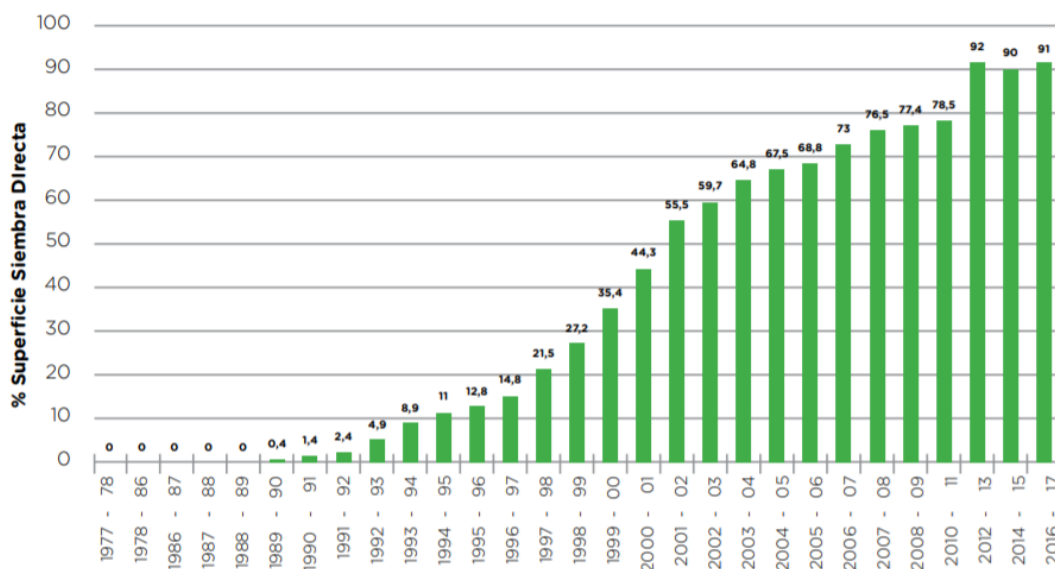
Los regímenes térmicos e hídricos de esta zona de la provincia son adecuados para obtener una buena producción agropecuaria dado que posee un invierno menos riguroso, aunque el verano es

más cálido y esto genera que la evapotranspiración sea mayor. Sus suelos tienen una capacidad de retención de humedad regular, erosión eólica ligera y sequías estacionales. Están poco estructurados; como consecuencia, se han originado montículos y médanos en campos dedicados al cultivo. (INTA, 1980)

Uno de los mayores riesgos de los suelos arenosos son las labranzas continuas que aumentan la erosión y la formación de médanos vivos. Para evitar esos riesgos, se desarrolla la técnica de siembra directa que permite tener una menor erosión de los suelos y un correcto aprovechamiento de los laboreos.

Figura 2 Evolución de la superficie en siembra directa (%). Campañas 1977/78 a 2016/17

*Fuente: Bolsa de Cereales de Buenos Aires/ Aapresid **



El contrato de aparcería se acordó con un pago sujeto a los rendimientos a obtener. Este nuevo proyecto tiene un planteo netamente agrícola donde se producen cereales y oleaginosas. Esto permite profundizar la política de diversificación, aún sin un capital importante que respalde la operación, dado que la aparcería reduce el riesgo económico y financiero.

Se puede entender, entonces, que la estructura del planteo agrícola que los propietarios hacen trasciende las hectáreas disponibles de su campo propio. No es distinto de todo lo que se ha mencionado, el hecho de buscar diferentes planteos de diversificación que superan el solo pensar en sembrar un grano porque tiene momentáneamente un buen precio de pizarra.

El establecimiento ubicado cerca de Lonquimay posee un planteo de agricultura organizado con pequeños lotes de entre 30 y 50 ha. En ellos se organizó un primer esquema de rotación que posee maíz, girasol y soja. En otros tres, se rotan esos cultivos. En cambio, la rotación que cuenta con trigo, no se sembró maíz y se destina el rastrojo de este cultivo como cobertura para la siembra de girasol que le sigue como sucesor.

El productor sostiene que esta planificación de la siembra responde a la presencia en las cercanías de aceiteras. Este hecho le permite vender el total de la producción con un costo de flete muy bajo ya que estas aceiteras le compran la totalidad de lo producido. Por otro lado, la producción de maíz es vendida a diferentes feed loteros de la zona.

6.2.- Las diferentes actividades agropecuarias desarrolladas

6.2. a. Contratista

Para desarrollar esta actividad, el productor apostó a una fuerte inversión en el parque de maquinaria, hecho fundamental que le permitió la posterior pluriactividad. Tanto la inversión, rotación, actualización, como el reemplazo que los propietarios hacen sobre este parque nunca es

visto como suficiente y siempre se mantienen abiertos a qué tipo de maquinaria les permitiría estar preparados para un planteo nuevo de diversificación.

El productor a cargo del establecimiento familiar explica los inicios de este emprendimiento de 188 ha. Dedicado a las producciones tradicionales del lugar.

“Aproximadamente en 1950, Antonio, mi bisabuelo, compra este campo en un remate. Comienza con ganadería y agricultura. Alguna cría de cerdos, en menor medida. Era lo tradicional de la zona”.

Diez años después de la adquisición, Juan, el hijo de Antonio, inició las primeras actividades como contratista y para ello utilizaba una cosechadora de arrastre, que era acompañada por dos tractores usados de menor potencia. Este emprendimiento no lo lleva adelante solo, sino con la ayuda de sus dos hijos varones. En 1973, Juan adquiere la primera cosechadora autopropulsada que marcó un hito en el desenvolvimiento del trabajo familiar. Pero un par de meses después, la muerte de Juan irrumpió en todo el proceso y sus hijos debieron asumir la conducción del emprendimiento.

Para profundizar las decisiones que ya venían tomando, los hermanos hacen en 1975 su primera inversión con la adquisición de un tractor Massey Ferguson. Este hecho nos lo cuenta el productor de la siguiente manera:

“En 1975, los hermanos compran un tractor nuevo Massey Ferguson a la Cooperativa Agrícola Ganadera de Colonia Barón que les daba un plan de financiamiento que no les ofrecía el Banco. Compraban a pagar con cereal con una gran libertad en la forma de pago. Por primera vez tenían un tractor nuevo y con potencia; dejaban atrás las viejas herramientas.

Con esa maquinaria nueva arrancaron firme a buscar más ha. porque había que mantener dos familias”.

Esta incorporación les permite mayor potencia de trabajo y sumar equipamiento y maquinaria (Cosechadora Don Roque 125, 2004, Tractor Deutz 4.125, 1997, etc.) para la actividad de contratista a una escala mayor. En la actualidad, es llevada adelante en diferentes campos del oeste de la provincia de Buenos Aires y en el este de la Provincia de la Pampa.

6.2. b. La agricultura

Por otro lado, el emprendimiento de los hermanos productores tenía, mantenía y aún lo hace, una fuerte decisión por la agricultura. En su campo propio, lo hicieron siempre a sabiendas de que la zona no era la ideal para rendimientos óptimos, pero sí apta para otras alternativas. Dado el buen desarrollo de la década del ochenta, los hermanos fueron equipando el establecimiento para lo que se vendría: grandes y chicas campañas en producción de cereales y oleaginosas. Así, las primeras sembradoras para directa y convencional, maiseros, girasoleros Mainero, monotolva, etc. fueron llegando. Estos implementos venían en gran medida vinculados a la actividad de contratista. La razón no era sólo la actividad física a desarrollar con esa herramienta sino además la posibilidad de sembrar fuera de las tranqueras del campo propio.

En las décadas de los 80 y 90, se permitió hacer contratos formales o semi- informales a porcentaje. Esto generó acuerdos con los propietarios de campos que consistían en que los hermanos no sólo ararían, sembrarían y cosecharían, sino que, además, participarían de la producción a porcentaje de arrendamiento.

Esta última etapa de crecimiento y desarrollo nos la explica claramente quien gerencia de la siguiente manera:

“Otras, como la actividad de contratista, continuaron y se ampliaron. Crecieron en cantidad de hectáreas explotadas haciendo acuerdos con Lartirigoyen, entre otros. Llegaron a trabajar 2.000 ha de siembra de gruesa. Después de la crisis del 2001, se pactan de otra manera los acuerdos de siembra que dejan de ser a porcentaje. Los nuevos contratos implicaban el pago inicial en dólares y no quisieron enfrentar ese nuevo riesgo. Fue entonces que se volcaron de lleno a la actividad de contratista”.

6.2.c. Ganadería

Paralela a estas actividades de contratista y agricultor, que en algún momento fueron de la mano y otras no, había otra que se desarrollaba en menor o mayor medida, según la ocasión. Ésta es la ganadería que, en momentos de desarrollo, se convirtió en columna vertebral de su emprendimiento y, en otras circunstancias, de replanteo sobre la conveniencia en mantenerla o no vigente.

Esta actividad tiene un carácter permanente y por eso las decisiones sobre ella son lentas o quizás premeditadas con mucha anticipación. Transformar un ternero de 150 kg /180 kg a un novillo gordo de 450 kg implica un proceso de largo plazo. Frente a este escenario, la postura de la familia siempre fue y es mantenerla.

En varios momentos de la entrevista se dejó en claro lo importante que fue para los propietarios el desarrollo de la ganadería, cualquiera fuera el escenario económico que viviera nuestro país.

6.3.- Pluriactividad

6.3. a. Definición

El responsable de extensión rural de la estación Experimental del INTA Anguil, el ingeniero Héctor Lorda, afirma que los pequeños productores de La Pampa, como lo es la familia en cuestión, están obligados a sostener la pluriactividad, para poder generar márgenes de ganancia razonables. Al respecto, Gabriel, el gerenciador del establecimiento en estudio, expone el alcance de sus múltiples actividades:

“La pluriactividad se necesita para generar ingresos, para bajar riesgos (importante en nuestro país), para diversificar [...] permite sostenernos en cambios políticos, económicos, castigo de clima, etc. Es importante diversificar porque de esa manera amortiguamos variables como la sequía, la variación de precio de los commodities, etc”.

La cita anterior introduce el concepto de pluriactividad. Piskulich, R. (2013) explica la pluriactividad:

“La combinación de dos o más actividades, siendo una la agraria, en una misma unidad de producción. Esta combinación de actividades (agrícolas y no agrícolas) depende de las estrategias de reproducción de las familias y de las características del territorio donde éstas se llevan a cabo”.

La familia, como ya hemos enunciado, lleva adelante diferentes actividades como la ganadería, agricultura y contratista, dentro y fuera del establecimiento rural; razón por la cual condice la definición dada con el perfil del caso en estudio.

Gras, C (2004) amplía lo que entiende por pluriactividad al decir:

“Definimos a la pluriactividad como la combinación de ocupaciones y actividades laborales que desarrollan los productores y sus familias ya sea dentro o fuera del predio como también dentro o fuera del sector agropecuario. Se pretende así cubrir una amplia gama de comportamientos

laborales formales e informales, independientemente de su forma de retribución o estabilidad. Nuestra definición operativa de pluriactividad se centra en el concepto de trabajo y no en el de ingresos, excluyendo así otras formas de reproducción familiar que involucran la percepción de rentas, giros o remesas”.

Este concepto es el tema principal de estudio del presente trabajo; por lo que cobra suma importancia el análisis del alcance de esta nueva definición en el emprendimiento de la familia en estudio.

El productor, en la cita de la entrevista ya mencionada, reconoce que desarrolla un número importante de actividades (agricultor, ganadero, contratista, emprendedor en el campo propio, aparcería de campo, desarrollo de pequeña producción, etc.) con el objetivo de mantener e incrementar su capital mientras reduce el riesgo constante que tiene con su inversión. Además, el productor es consciente de que los márgenes de rentabilidad que puede obtener con las actividades básicas desarrolladas en su establecimiento harían imposible el normal desenvolvimiento de su familia. Por lo tanto, la diversificación adquiere un rol fundamental para sostener la calidad de vida que mantiene como pequeño productor.

6.3. b. La pluriactividad en un emprendimiento familiar

Como ya se ha dicho, Antonio compra el campo a sabiendas de que el mismo era propicio para la agricultura y ganadería. Fue su hijo, Juan, quien inició la actividad de contratista. Juan con su esposa tienen tres hijos, dos varones y una mujer. Esta última estudia y se recibe como maestra de enseñanza primaria, pero se da cuenta de que su verdadera vocación es otra e ingresa en un monasterio como monja en Rosario.

Héctor y su hermano Heraldo, los hijos de Juan, se ponen al frente de la actividad obligadamente debido a la muerte temprana de su padre.

Juan murió inesperadamente en 1974. Como consecuencia, mi padre, Héctor, que tenía 18 años y mi tío, de 22, debieron asumir inesperadamente el manejo del campo. Ellos recién empezaban y debieron tomar decisiones a la fuerza.

Juntos, los hermanos con el apoyo de sus respectivas familias inician una actividad de contratista en sociedad y logran un importante desarrollo productivo, económico y financiero. Esto confirma lo que sostiene Grass, C (2004):

“La pluriactividad constituye un mecanismo asociado a la persistencia de la unidad productiva, esto es, como una estrategia de búsqueda de otros ingresos para sostener el funcionamiento de la explotación y aún emprender procesos de capitalización”.

Pero este proceso se ve interrumpido bruscamente, tal como lo cuenta Gabriel en la entrevista:

“En el 2003 [...] muere el tío, entonces se dividen los capitales (dos casas en el pueblo, tres camionetas, varios equipos de trabajo, etc). En el 2006 terminó la sucesión y en ese año mi padre se inició solo como firma propia”.

Los ciclos personales y sociales que vivió la familia fueron también condicionantes importantes del rumbo que tomaron con respecto a la diversificación.

El emprendimiento tuvo, como ya fue mencionado, un momento de auge y máximo esplendor con la siembra a porcentaje y la actividad de contratista propiamente dicha; pero ese desarrollo sufrió un quiebre brusco debido a la muerte de Heraldo.

Héctor se inicia solo como emprendedor en un momento importante debido a que su hijo Gabriel, deja el campo para iniciar una carrera universitaria, hecho inédito en la familia, pues fue el primero en acceder a este nivel de estudios en cuatro generaciones.

“En el 2004 me fui a estudiar y mi padre largó el ritmo; empezó a moverse con pocas ha. Solamente por la zona cercana a su campo”.

La formación alcanzada por Gabriel le permitió obtener, entre otros beneficios, un marco de referencia para su gerenciamiento y contactos en el ambiente que le facilitaron profundizar la diversificación de actividades. El mismo entrevistado lo expresa:

“Da otra mirada para la toma de decisiones. Posibilita la búsqueda de otras actividades que habiliten nuevos ingresos. La carrera universitaria me permitió sacarle mejor el jugo al campo. Además, la Universidad me permitió tener contactos, que me ayudan para tener más hectáreas como contratista”.

Actualmente, la familia se compone del jefe de familia, Héctor, quien continúa al frente del emprendimiento pero delega el gerenciamiento del proyecto en su hijo Gabriel, recibido de Licenciado en Administración de negocios agropecuarios en la UNLPam.

“Mi trabajo consiste en desempeñarme como un gerenciadador de nuestro emprendimiento. Para eso tomo decisiones sobre las actividades que ejecuto, planifico reuniones con ingenieros, veterinarios, calculo la proporcionalidad entre las dimensiones del lote y las dosis a sembrar para lograr un rendimiento óptimo, etc. Mi padre se encarga de los pagos impositivos, bancarios y la relación con quien nos asesora contablemente; pero el resto lo resuelvo yo”.

Por otra parte, la esposa de Héctor, al igual que la de Juan, se ha desempeñado como ama de casa, rol invisibilizado en el proceso de producción. El matrimonio tuvo una hija, Laureana, que alcanza el título de docente y ejerce en Colonia Barón. La esposa de Gabriel también es docente en la ciudad de Santa Rosa, donde la pareja tiene su residencia fija.

A lo largo de tantos años, con tres generaciones sucesivas en la titularidad del emprendimiento, han ocurrido sucesos que marcaron a sus propietarios en diversos órdenes: afectivos, económicos, financieros, políticos, etc. Más allá de la propiedad del establecimiento y de las circunstancias contextuales, los actuales propietarios dan testimonio de su elección una y otra vez del proyecto pluriactivo:

Decidí volver en el año 2011. Las otras posibilidades de trabajo que tuve no tenían relación con el campo y tampoco me ofrecían una remuneración acorde a mi carrera universitaria. Además, mi padre me cuestionaba qué sentido tenía trabajar por una baja remuneración con una gran carga horaria frente a la posibilidad de volver al emprendimiento familiar donde podía generar mis propios ingresos de manera autónoma. Sumado a esto, en el año 2002, falleció mi abuelo materno y mi madre heredó un campo de 50 ha en la misma zona. Ella me pidió entonces que me hiciera cargo de su explotación. Allí tengo ahora un emprendimiento de producción ovina, a partir de la cual comercializo la lana y la venta de corderos Pampinta. Las ganancias de esta operación, me permiten el pago del alquiler que le corresponde a mi

tía (monja), sin necesidad de afectar el capital de trabajo de las otras actividades.

Como podemos observar, las alternativas laborales de una persona con una preparación académica y experiencia agropecuaria generan condicionamientos y oportunidades en el posterior desarrollo y continuación de una actividad como la que analizamos.

Diferentes autores, como Craviotti, C. (2002), Gras C. (2004), González Maraschio, F. (2010), señalan el rol fundamental que desempeñan los actores involucrados en actividades laborales, fuera del predio rural y fuera de la actividad agropecuaria en sí. Plantean que, en un porcentaje alto, los que mantienen sus diversas actividades en el ambiente rural agropecuario son los líderes o jefes de familia, como lo son Héctor y Gabriel en este caso. Por otro lado, la hermana, la esposa y, en su momento, la tía fueron actores secundarios con vinculación agropecuaria que tomaron la decisión de continuar sus estudios, hecho que las habilitó para otras actividades como la docencia.

Gras, C. (2004) expone sobre el tema: “Encontramos que el carácter pluriactivo de las familias se origina básicamente en la doble ocupación del jefe o productor. Éstos predominan entre quienes realizan actividades externas y también entre quienes se ocupan del trabajo en la explotación. El resto de los miembros de las familias, cuando trabajan, lo hacen mayoritariamente fuera de la explotación”.

La familia identificó tempranamente la diversificación como una alternativa que les permitiría mantener una digna forma de vida. Esto se observa ya desde los inicios del emprendimiento:

A fines de los 50, comienzo de los 60, Juan, el abuelo, ya había arrancado con las cosechadoras de arrastre y los primeros trabajos como contratista inicial. Se sembraba a medias o a porcentaje campos

vecinos. [...] En 1973, Juan compró la primera cosechadora autopropulsada, que dejaba de ser traccionada por tractores como las que poseía hasta el momento. En ese momento, su parque de maquinaria contaba con tractores de escasa potencia, poco modernos y de escaso tamaño.

En este momento, la tercera generación de esta familia está al frente del emprendimiento de diversificación apoyado sobre actividades rurales. Su planteo se basa en trabajar como una estructura familiar de unión, planificación, reducción de riesgo y capitalización.

La pluriactividad, como diversificación de actividades, se desarrolla en un marco sólido familiar que acompaña el proceso. El productor menciona el sacrificio que hace toda la familia, ya sea con jornadas extensas lejos de sus casas, distancias a recorrer, actividades de gran dedicación para poder sostenerlo, ausencias. Nada de esto funciona si no hay un grupo familiar unido, con un claro objetivo como meta.

6.3. c. Pluriactividad en contextos variables

Las particularidades agroclimáticas están dentro de variables que el productor no puede manejar pero que condicionan y definen sus actividades. Las características del suelo, el régimen de lluvias, la amplitud térmica, el riesgo de helada, la intensidad de los vientos, etc. influyen sobre el nivel de rendimiento a obtener y en qué momento del año podrá tener una terminación del producto con el consiguiente rendimiento económico. A diferencia del propietario de una pyme industrial que puede controlar las variables, el productor se enfrenta constantemente a la incertidumbre climática. El mismo productor lo explica en la entrevista:

“[...]para nosotros es muy importante prever las complicaciones climáticas que surgirán (sequía, inundaciones y sus consecuencias como falta de pasto); y para eso planificamos reservas. [...] El clima define un factor importante en la planificación. La planificación viene de seguir pasos que dieron resultados al cuidarnos de sucesos climáticos. Con pasos ya dados, me refiero a rollos de verdeo, silo bolsa de maíz para feed lot, compra programada de hacienda, estacionamiento del rodeo, etc. Aclaro que toda planificación se corre, modifica, reprograma, altera si climáticamente sucede algo inesperado. Por ejemplo, si sobrevienen grandes lluvias en una época que no esperamos y estamos listos para sembrar, entonces modifico lo planificado y reprogramo las formas a seguir”.

La familia se define como apolítica. Sus integrantes dejan muy en claro que desconocen qué hechos marcaron el rumbo económico y financiero de nuestro país y su relación con la historia del emprendimiento. Sin embargo, algunos enunciados dejan entrever que están atentos a cómo ese contexto político, económico y/o financiero de nuestro país y de la región influye en sus réditos. Esto es reconocido por el entrevistado:

“La pluriactividad se necesita para generar ingresos, para bajar riesgos (importante en nuestro país), para diversificar”.

Claramente la economía de nuestro país obliga a replantear escenarios por parte de aquellos emprendedores, generadores de pymes como lo es el caso en estudio.

En el primer momento de desarrollo importante del emprendimiento, en la década del '70, el país vivía una “estabilidad” económica momentánea con una política diferente a la actual en cuanto a cómo era la intervención del Estado, la participación de los bancos, etc. El entrevistado se refiere a esa época:

“No había acompañamiento del Estado. No había créditos, para el campo. Sólo se pagaba el redito una vez al año (parecido a un impuesto a las ganancias). No había otros impuestos. [...] No se usaba el Banco en ese momento. Sólo estaba el Banco Nación y no tenían acceso a él. Yo creo que esto respondía a la política del Banco en ese momento de atender casi exclusivamente a los grandes productores”.

Indudablemente este escenario descrito es diferente al actual. El gobierno, cualquiera sea su color político, en menor o mayor medida participa en el escenario económico agropecuario y los actores pueden intervenir y exigir la colaboración del Estado y de los organismos financieros, cuestión imposible de pensar en pleno proceso de gobiernos militares en la década del 70.

En este contexto, Gabriel explica cómo logra la familia su primera adquisición importante, aún sin el apoyo de los Bancos, hecho que les permitió un desarrollo notorio en su emprendimiento. Sin embargo, la ausencia de instituciones estatales, se vio suplida por la presencia de organismos cooperativistas.

La hiperinflación de la década del ´80 y la convertibilidad de los ´90, le llevó a la familia a corroborar que su planteo de diversificación era la única alternativa frente al riesgo económico y los bajos márgenes de ganancia que dejaba la producción. Aún hoy, estos emprendedores consideran que las probabilidades de que los cambios de escenario político y económico se repitan son muy altas; por lo tanto, es necesario prever las circunstancias para enfrentarlos.

“En los dos campos chicos que tenemos, nos dedicamos a ciclo completo, feed lot, siembra, contratista, ovinos siembras asociadas; todo esto permite sostenernos en cambios políticos, económicos, castigo de clima, etc. Es importante diversificar porque de esa manera amortiguamos

variables como la sequía, la variación de precio de los commodities, etc.

Frente a un escenario de devaluación, sabemos que la rentabilidad de la ganadería se ve afectada, sin embargo, el mantenimiento de la agricultura se ve favorecido”.

El productor observa que la ganadería no tendrá un aumento proporcional a la devaluación que sufre el peso frente al dólar, a diferencia de la agricultura que puede trasladar sus altos costos al precio del producto en la moneda extranjera.

Entonces, si bien la familia se mantiene alejada de los movimientos políticos que vive nuestro país, su proyecto está inmerso en los escenarios que se originan con las decisiones del gobierno de turno.

7.- CONCLUSIONES.

En este caso en estudio, se ha analizado la estrategia de pluriactividad que utiliza la familia para mantener su capital y lograr un crecimiento. El mismo consiste en una actividad agropecuaria que se acompaña de un emprendimiento como contratista.

La familia posee tres claros pilares, la agricultura, la ganadería y el trabajo como contratista. Su estrategia socioeconómica tiene como particularidad dos aspectos importantes que queremos destacar. El primero es que necesita de un acompañamiento sólido familiar y grupal para ser llevada adelante. Esto que parece tan simple, tiene sus connotaciones en el día a día. No es sencillo pasar grandes jornadas de trabajo lejos del hogar, durmiendo en una casilla en el medio de la nada, estar ausente en los pequeños hitos familiares, etc. La segunda situación a mencionar es que su estrategia es realizada desde varias generaciones atrás y no como respuesta a una situación de emergencia en particular. Las tres generaciones tomaron la decisión de mantener,

continuar, profundizar y generar un crecimiento en esta estrategia de búsqueda de capital tranquilas afuera para sostener un nivel de vida digno.

De lo que expuesto, se desprende que la pluriactividad no puede ser contemplada meramente como un paliativo a factores adversos, sino que es una elección de los productores para mantener la inversión sobre su capital. “En efecto, las múltiples inserciones que caracterizan la inscripción social de las familias —que se manifiestan, como vimos, tanto en términos de sectores de actividad como de categorías de ocupación y empleo— habilitan a pensarlas como rasgos más o menos permanentes de la estructura social y ya no sólo como respuestas transitorias a situaciones de crisis”. (Grass, C. 2004)

La familia es un claro ejemplo de una Pyme, con unos pocos beneficios producto de su trabajo pero que se enfrenta constantemente a dos situaciones antagónicas. Por un lado, lucha por generar ingresos que le permitan mantener su capital y su estrato social dado que los márgenes de rentabilidad de su campo por sí solos no le permiten sostener su estándar de clase media; por otro lado, tiene acceso a otras oportunidades ya que su capitalización le permite la compra o adquisición de bienes de capital que quizás como simple pequeño productor no podría.

Por último, en un país con grandes vaivenes económicos, frente al riesgo institucional, productivo y de mercado, la estrategia que implementan parece ser acertada y quizás la única posible para su subsistencia.

Para terminar, cabe señalar la importancia de desarrollar en el futuro otras variables cualitativas señaladas en la bibliografía citada. Asimismo sería interesante extender el análisis realizado en este caso a otros productores para confrontar estrategias y realidades.

8.- AGRADECIMIENTOS

A la familia dueña del emprendimiento por su disposición constante para facilitarme el caso en estudio.

Al área de extensión donde se desempeña la directora del presente trabajo por el apoyo brindado.

Al personal del área de extensión de la planta experimental del INTA Anguil, donde investigadores como el Ing. Lorda accedieron a recibirme y darme información.

9.- BIBLIOGRAFÍA

- CHETTY, S. (1996). The case study method for research in small- and médium - sized firms. *International small business journal*, vol. 5, octubre – diciembre.
- COMETTO F. – ROLDAN, M. ESTUDIO DE CASO: “ANÁLISIS ECONÓMICO COMPARATIVO DE SISTEMAS PORCINOS EN EL AREA DE ING. LUIGGI (LA PAMPA)”.
- CRAVIOTTI, C (2002) *Configuración socioproductiva y tipos de pluriactividad: Los productores familiares de Junín y Mercedes. En Revista interdisciplinaria de estudios agrarios.*
- Estación experimental INTA. <https://inta.gob.ar/anguil>.
- GARCIA SANZ, B., SIMON P., IZCARA PALACIOS (2000). “Pluriactividad y diversificación de ingresos en el medio rural español”.
- GONZÁLEZ MARASCHIO, F. (2010). *Actividades y pluriactividades en establecimientos rurales agropecuarios y no agropecuarios. El caso de San Andrés de Giles. VI Jornada de sociología UNLP.*

- GRAS, C. (2004). “Pluriactividad en el campo argentino: el caso de los productores del sur santafecino”. En Cuadernos de Desarrollo Rural N| 51. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- INTA (1980). Inventario de Recursos Naturales y Medio Ambiente de La Pampa.
- MARTÍNEZ CARAZO, P. C. (2011). El método de estudio de caso Estrategia metodológica de la investigación científica. *Revista científica Pensamiento y Gestión*, (20).
- PEÑEIRO, D., CARDEILLAC J. (2010). “Influencia de la composición del grupo familiar en la pluriactividad”.
- Piskulich, R. – Caeiro, R. (2013) VII JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES.
- SCHNEIDER, S. (2008). “La contribución de la pluriactividad para las políticas públicas de desarrollo rural: una mirada desde el Brasil. Políticas Públicas como objeto social”. Guatemala: ed. Flacso.
- TSAKOUMAGKOS, P. (2013). *Comparando pluriactividad en productores de zonas agrícolas de la Argentina*. VIII Jornadas interdisciplinarias de estudios agrarios y agroindustriales. Buenos Aires.
- YIN, R. K. (1984/1989). Case Study Research: Design and Methods, Applied social research Methods Series, Newbury Park CA, Sage.

ANEXO I

Estación abandonada de Huelén, lugar cercano al campo de la familia Cortabarría:



Anexo II

Entrevista a Gabriel con referencia a las tres generaciones de propietarios:

1° Generación:

- ¿Quién inicia la actividad en el campo? ¿Cómo y cuándo?
- *Se inicia en la zona de Huelén (estación del ferrocarril, entre Barón y Quemú). Aproximadamente en 1950, Antonio, mi bisabuelo, compra este campo en un remate. La familia era oriunda de la zona de La Carlota. Los hermanos de Antonio se quedaron con el campo de La Carlota que era más grande y fue dividido entre dos hermanos.*
- ¿Qué tipo de actividades emprende Antonio? ¿Por qué elige ese tipo de actividades?

- *Comienza con Ganadería y agricultura. Alguna cría de cerdos, en menor medida. Era lo tradicional de la zona.*

- *Los bancos, ¿le ofrecían ayuda para esas actividades?*
- *No se usaba el Banco en ese momento. Sólo estaba el Banco Nación y no tenían acceso a él. Yo creo que esto respondía a la política del Banco en ese momento de atender casi exclusivamente a los grandes productores.*

- *¿El Estado le proveía algún tipo de acompañamiento?*
- *No había acompañamiento del Estado. No había créditos, como ahora, para el campo. Cuando mi padre nació, en 1956, la presión impositiva no existía. Sólo se pagaba el rédito una vez al año (parecido a un impuesto a las ganancias). No había otros impuestos.*

- *¿Cómo vendía Antonio los productos que producía?*
- *La hacienda la vendían en la feria, en Barón. También se le abastecía de carne a los carniceros de la zona. En el pueblo de Huelén (hoy pueblo abandonado) había un solo carnicero conocido al cual se lo abastecía y si no, en las ferias de hacienda. El cereal se comercializaba en las casas de ramos generales, como la Cooperativa Agrícola Ganadera de Barón, Casa Llorente, García Rouco y compañía, etc. Todos eran acopiadores.*

- ¿Cuáles son las actividades que generaron las principales fuentes de ingresos?
- *A fines de los 50, comienzo de los 60, Juan, el abuelo, ya había arrancado con las cosechadoras de rastro y los primeros trabajos como contratista inicial. Se sembraba a medias o a porcentaje campos vecinos.*

En 1973, Juan compró la primera cosechadora autopropulsada, que dejaba de ser traccionada por tractores como las que poseía hasta el momento. En ese momento, su parque de maquinaria contaba con tractores de escasa potencia, poco modernos y de escaso tamaño.

Mi padre con su hermano arrancaron como socios y continuaron el negocio de contratista. El abuelo Juan estaba al mando y sus hijos trabajaban con él.

- ¿Cómo estaba conformada la familia? ¿Quiénes se insertaban en las labores del campo?
- *La familia estaba compuesta por Juan, el abuelo, la abuela y tres hijos. Los dos hermanos varones se desempeñaban como contratistas y sembraban a porcentaje. Mi tía se había ido a estudiar para maestra a Santa Rosa y después se hizo monja en Rosario. Mi madre era ama de casa. Como podrás ver, mi hermano, mi padre y yo desarrollábamos todas las tareas del campo.*
-
- ¿Alguien de la familia aportaba dinero de alguna otra forma?
- *No había otros ingresos que no fueran los provenientes de la actividad rural y contratista.*

2° Generación:

- ¿En qué momento tu padre se hace cargo del manejo del campo: fue gradual o brusco ese cambio?
 - *Juan murió inesperadamente en 1974. Como consecuencia, mi padre, Héctor, que tenía 18 años y mi tío, de 22, debieron asumir inesperadamente el manejo del campo. Ellos recién empezaba y debieron tomar decisiones a la fuerza.*
 - ¿Siguieron con las actividades que realizaba su padre?
 - *Siguieron con las mismas.*
 - ¿En qué momento iniciaron otras actividades? ¿Cuáles? ¿Por qué? ¿Las mantienen aún? ¿Alguna la desestimaron o dejaron?
 - *En 1975, los hermanos compran un tractor nuevo Massey Ferguson a la Cooperativa Agrícola ganadera de Colonia Barón que les daba un plan de financiamiento que no les ofrecía el Banco. Compraban a pagar con cereal con una gran libertad en la forma de pago. Por primera vez tenían un tractor nuevo y con potencia; dejaban atrás las viejas herramientas. Con esa maquinaria nueva arrancaron firme a buscar más ha. porque había que mantener dos familias.*
- Algunas actividades se desestimaron, como cerdos que demandaba mucho tiempo debido a que eran intensivas. Otras, como la actividad de contratista, continuaron y se ampliaron. Crecieron en cantidad de hectáreas explotadas haciendo acuerdos con Lartirigoyen, entre otros. Llegaron a trabajar 2.000 ha. de siembra de gruesa.*

Después de la crisis del 2001, se pactan de otra manera los acuerdos de siembra que deja de ser a porcentaje. Los nuevos contratos implicaban el pago inicial en dólares y no quisieron enfrentar ese nuevo riesgo. Fue entonces que se volcaron de lleno a la actividad de contratista.

En el 2003 porque muere el tío, entonces se dividen los capitales (dos casas en el pueblo, tres camionetas, varios equipos de trabajo, etc). En el 2006 terminó la sucesión y en ese año mi padre se inició solo como firma propia. En el 2004 me fui a estudiar y mi padre largo el ritmo empezó a moverse con pocas ha. Solamente por la zona cercana a su campo.

- *¿Cómo y por qué se inicia Héctor como contratista? ¿Cuándo?*
- *Ya lo he mencionado antes. El inicio corresponde a la primera generación, cuando la actividad se realizaba en campos vecinos debido a que sólo se poseía maquinaria de escasa capacidad de trabajo, propulsada por aquellos obsoletos tractores. Después con la compra del tractor, en 1975, se originó la posibilidad de trabajar con un volumen mayor de ha. Esto se debió a que los Hnos. Llorente, propietarios de la Estancia Huelén, ofrecieron trabajar 10000 ha en agricultura a 10 contratistas, dentro de los cuales participaron los Hnos. Esta actividad se vuelve a ampliar en la década del '90, 2001, 2011. En la actualidad, el emprendimiento nuevamente comenzó a trabajar con mayor cantidad de ha porque la Universidad me dio conocidos que me abrieron nuevas puertas.*
- *¿Quiénes son los clientes de sus actividades?*

- *Los clientes son pooles de diferentes países europeos como Laukuna, Perla Prada, Fertiló Agropecuaria; y la empresa de administración Los Renuevos. El año pasado se incluyó a maniseros dentro de los clientes.*
- *¿Cómo está compuesta la familia de Héctor?*
- *Su esposa, Noemí Fridel, y sus dos hijos, Gabriel y Laureana.*
- *¿Todos los hijos de Héctor están vinculados con el emprendimiento?*
- *No, solamente estoy yo vinculado.*
- *¿Tu hermana participa en algo? ¿Recibe un pago anual pactado?*
- *No. Mi hermana no participa en las actividades del campo y no recibe ningún pago por las ganancias generadas.*
- *¿Cómo te incluyó Héctor en estas actividades?*
- *Desde que era chico, él me llevaba a las estancias donde trabajaba. A veces me daba la cosechadora, siendo yo chico para que la maneje. Después me empezó a largar solo, de a poco con los equipos para que los maneje. También me llevaba a las exposiciones rurales que había para que vaya metiéndome.*

3° Generación (Gabriel):

- *¿Cuál fue desde siempre su relación con el campo?*

- *Desde chico, me crié ahí, me gustan todas las actividades del campo como agricultura, ganadería, contratista; las disfruto.*

- *¿Por qué decide una carrera universitaria relacionada con el agro?*
- *Decidí una carrera universitaria, porque pensé que me serían útiles las herramientas que me pudiera brindar de cara a las actividades que me gustaban. No sé si la elección fue la ideal, pero sí estoy seguro que en varias actividades y en diferentes aspectos, el aporte de la Universidad fue muy importante. Hacer una carrera fue algo valioso desde varios puntos de vista.*

- *¿Considera que la preparación universitaria le permitió tener otra mirada sobre el agro o campo?*
- *Sí, porque permite tener otra mirada. Da otra mirada para la toma de decisiones. Posibilita la búsqueda de otras actividades que habiliten nuevos ingresos. La carrera universitaria me permitió sacarle mejor el jugo al campo. Además, la Universidad me permitió tener contactos, que me ayudan para tener más hectáreas como contratista.*

- *¿Cuándo y por qué decide volver al campo?*
- *Decidí volver en el año 2011. Las otras posibilidades de trabajo que tuve no tenían relación con el campo y tampoco me ofrecían una remuneración acorde a mi carrera universitaria. Además, mi padre me cuestionaba qué sentido tenía trabajar por una baja remuneración con una gran carga horaria frente a la posibilidad de volver al*

emprendimiento familiar donde podía generar mis propios ingresos de manera autónoma. Sumado a esto, en el año 2002, falleció mi abuelo materno y mi madre heredó un campo de 50 ha en la misma zona. Ella me pidió entonces que me hiciera cargo de su explotación. Allí tengo ahora un emprendimiento de producción ovina, a partir de la cual comercializo la lana y la venta de corderos Pampinta. Las ganancias de esta operación, me permiten el pago del alquiler que le corresponde a mi tía, sin necesidad de afectar el capital de trabajo de las otras actividades.

- *¿Qué rol asume en el campo?*
- *Mi trabajo consiste en desempeñarme como un gerenciadador de nuestro emprendimiento. Para eso tomo decisiones sobre las actividades que ejecuto, planifico reuniones con ingenieros, veterinario, calculo la proporcionalidad entre las dimensiones del lote y las dosis a sembrar para lograr un rendimiento óptimo, etc. Mi padre se encarga de los pagos impositivos, bancarios y la relación con quien nos asesora contablemente; pero el resto lo resuelvo yo.*
- *¿Desde cuándo cree que el campo sostiene la pluriactividad?*
- *Desde siempre, desde el bisabuelo y abuelo ya arrancaron haciendo varias cosas y teniendo varias fuentes de ingreso.*
- *¿En qué contexto político inicia la pluriactividad?*

- *Considero que la diversificación de actividades nos permitió en todos los contextos políticos, superar las adversidades que surgieron, ya fueran políticas, económicas, financieras o climáticas. Es por eso que creo que desde 1950 en adelante, siempre se mantuvo la pluriactividad.*

- *¿Por qué sostiene hoy la pluriactividad?*
- *Porque es importante dado que el campo es chico y debemos mantener dos familias (la mía y la de mi padre). La pluriactividad se necesita para generar ingresos, para bajar riesgos (importante en nuestro país), para diversificar. En los dos campos chicos que tenemos, nos dedicamos a ciclo completo, feed lot, siembra, contratista, corderos, lana, siembras asociadas; todo esto permite sostenernos en cambios políticos, económicos, castigo de clima, etc. Es importante diversificar porque de esa manera amortiguamos variables como la sequía, la variación de precio de los commodities, etc. Frente a un escenario de devaluación, sabemos que la rentabilidad de la ganadería se ve afectada, sin embargo el mantenimiento de la agricultura se ve favorecido. Por otro lado, para nosotros es muy importante prever las complicaciones climáticas que surgirán (sequía, inundaciones y sus consecuencias como falta de pasto); y para eso planificamos reservas.*
- *aprovechar de una forma más eficiente los créditos a los que accedían como contratistas y la forma de pago, etc.*

- *¿Por qué mantuvo la actividad de contratista y redobló su inversión en esa actividad?*

- *La actividad de contratista genera ingresos todo el año, a partir de la facturación de actividades diversas, como preparar el suelo, época de siembra, de fumigación, de cosecha. Pero tiene una dificultad operar como contratista y es la necesidad de estar actualizado con la maquinaria, hecho muy difícil en la actualidad por la velocidad de evolución de la tecnología. Los créditos para renovar máquinas se pagan con trabajo. Estos se cotizan por cantidad de quintales de rendimiento por ha. Cuando logramos una mayor cantidad de ha a trabajar, la maquinaria se paga sola, sin necesidad de sacar dinero de otras actividades.*

- *¿Qué estrategias utiliza para la planificación anual de las actividades en el campo?*
- *El clima define un factor importante en la planificación. La planificación viene de seguir pasos que dieron resultados al cuidarnos de sucesos climáticos. Con pasos ya dados, me refiero a rollos de verdeo, silo bolsa de maíz para feed lot, compra programada de hacienda, estacionamiento del rodeo, etc. Aclaro que toda planificación se corre, modifica, reprograma, altera si climáticamente sucede algo inesperado. Por ejemplo, si sobrevienen grandes lluvias en una época que no esperamos y estamos listos para sembrar, entonces modifico lo planificado y reprogramo las formas a seguir.*

ANEXO III

Parque de maquinaria de la Familia Cortabarría en la actualidad:

Listado de materiales
Cosechadora Don Roque 125.
Girasoleros Mainero 13 surcos a 52 cm.
Maisero franco fabril 10 surcos a 52 cm.
Maisero maisco 6 surcos a 70 cm
Monotolva Shiarre 18 tn con balanza.
Tractor Deuts 4.125.
Tractor Deuts 4.120.
Casilla el iman 6 metros por 2,5 metros. Full.
Cisterna impagro 3 mil litros triple uso.
Cisterna Risiardi de mil litros.
Carreton Gimetal de 5 tn.
Sembradora Vertini 10mil directa fertilización y alfalfero.
Sembradora agrometal 10 surcos a 70 cm. Directa fertilizante.
Tolva El Calden 12 tn.
Tolva Pekyna 7 tn.
Rastra apache 40 platos.
3 rolos Desterrenadores.
3 cuerpos de rastra de dientes.
Chimango hidráulico de 7 metros.
Chimnago budasi 16 metros 80tn hora.
Carro fama de 3tn.
Pinche de rollo.
Arados de reja super Walter de 7 rejas.
Moledora pirro 12 tn hora.
Rasionador 8 metros cúbicos.
3 comederos el erial 6 metros cada uno.
Pala hidraulica agro mar
Pulverizador pulqui con baderillero satelital 2 mil litros.
3 canastos para rollos el erial.
Una reja para autoconsumo el erial para pasto.
Una Ford F100.
Toyota Hilux.
Silo de 21 toneladas y silo de 14 toneladas.

ANEXO IV









