

CARACTERIZACIÓN DE LOS CONTRATISTAS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA - LOCALIDAD DE QUEMÚ QUEMÚ, LA PAMPA.

VARELA, Juan Cruz² y CAPPELLO, Jorge.

Resumen: El contratista de maquinaria agrícola aumentó notablemente su participación en las actividades agrícolas, en la región pampeana, y extra pampeana, como consecuencia del corrimiento de la frontera agrícola. En la provincia de La Pampa, participan activamente en el proceso productivo agrícola. Sin embargo, más allá de los datos provenientes de los censos nacionales agropecuarios -que actualmente resultan obsoletos-, son escasos los estudios empíricos que muestran la realidad e importancia de este actor social. La localidad de Quemú Quemú – La Pampa será el ojo de observación para detallar cuantitativa y cualitativamente a los prestadores de servicios de maquinaria para el agro en su conjunto. El área en estudio está inserta en una provincia cuya economía depende en gran parte del sector primario (Agrícola y Ganadero).

Palabras clave: Servicio, productor, tecnología, inversión,

Introducción: En los últimos 20 años, el sector agropecuario argentino evidenció un proceso acelerado de transformaciones en su estructura productiva. Forni y Tort (1991), sostienen que los contratistas de servicios actuaron

como mediadores eficientes entre el cambio tecnológico disponible y su aplicación a la producción.

Bisang (2008) afirma que, al interior del sector agropecuario, coexisten dos modelos de organización de la producción. Por un lado, un modelo donde la propiedad de la tierra coincide con quien desarrolla la actividad y lo hace en base a sus propias máquinas y equipos; por otro, parte creciente de la producción es desarrollada por empresas que no poseen ni tierras ni equipos, pero que operan como coordinadoras de factores productivos, corriendo con el riesgo de las operaciones y convirtiéndose en epicentros de múltiples contratos en el marco de redes productivas.

Las derivaciones del proceso de apertura económica, iniciado durante la década de los años 90, impulsaron un acelerado proceso de incorporación de tecnologías que se tradujeron en un incremento de la producción motivado en aumentos de la productividad en los distintos rubros, particularmente los agrícolas. No fueron ajenos al mismo los cambios en los sistemas organizativos de las explotaciones, ni tampoco las variaciones en su tamaño y cantidad.

Un trabajo realizado por Muzlera (2009), en el sur de la provincia de Santa Fe, pone en evidencia la relación entre los servicios contratados y los tamaños de las explotaciones.

El objetivo de este trabajo es caracterizar la relevancia socio-económica, tecnológica y productiva de los contratistas de servicios de maquinaria agrícola que residen y realizan sus actividades en la localidad de Quemú-Quemú, y su zona de influencia.

² Licenciados en Administración de Negocios Agropecuarios, Facultad de Agronomía, UNLPam. Email de contacto: jcvara@live.com.ar

La estrategia metodológica está basada en el análisis de la información primaria relevada a partir de encuestas realizadas a contratistas que conforman una muestra del universo de estudio mediante el programa estadístico SPSS. Mediante ellas se ha podido relevar información sobre distintas variables.

Desarrollo temático:

Actividad principal – Tipo jurídico:

De acuerdo a los datos obtenidos, el 62% de los encuestados es contratista puro, es decir que la única actividad que realizan es trabajar tierras de terceros. Ese mismo porcentaje está representado por personas físicas, las cuales no presentan ningún tipo de sociedad jurídica.

Hectáreas trabajadas: Cantidad de hectáreas trabajadas en la campaña 2012-2013 (entre el 1º Julio de 2012 y el 30 de junio de 2013). En lo que respecta a las hectáreas trabajadas, pudimos detectar que dentro de las ha propias, (es decir contratistas que poseen hectáreas propias para trabajar, ya sean de su propiedad o arrendadas) la media de la localidad ronda las 610 ha, mientras que el promedio de las hectáreas trabajadas para terceros se ubicó en el orden de las 3.900 ha.

Servicios prestados: La actividad que represento el mayor valor fue la siembra, obteniendo un 25%, en segundo lugar la combinación de siembra, pulverización y cosecha, con un 18% y más abajo con un 12% cada uno, la pulverización y la actividad forrajera respectivamente.

Inversión y financiamiento: La totalidad de los encuestados había realizado algún tipo de inversión en los últimos 5 años, lo cual demuestra que es

una actividad que requiere de una inversión relativamente constante para no quedar atrás de la competencia, ya que frecuentemente se desarrollan innovaciones tecnológicas que hacen que sea una actividad muy competitiva, con lo cual la no adaptación de dicha tecnología puede significar una salida del circuito.

Asociativismo: Casi el 90% no es miembro de ninguna asociación que nuclea contratistas de servicios de maquinaria agrícola.

Análisis por rubro:

- Siembra: Dentro de los contratistas de siembra, observamos que cerca del 75% corresponden a personas físicas, que trabajan un promedio de 750 ha propias y unas 2000 para terceros. Un 50% de los encuestados posee un solo personal permanente, el resto contrata por temporada para la respectiva labor. Se dedican principalmente a la siembra de grano grueso (utilizando tanto maquinas convencionales como neumáticas), siendo muy pocos lo que poseían sembradoras de grano fino. Todos habían realizado algún tipo de inversión en los últimos 5 años, financiándose la gran mayoría con capital externo siendo la bancaria elegida por todos ellos.

- Siembra, pulverización y cosecha: Por el núcleo de triple actividad (siembra-pulverización y cosecha) casi el 70% están constituidos mediante una Sociedad de Hecho (según la Ley, esta figura no existe más), que trabajan un promedio de 1500 ha propias y 4200 has para terceros. Poseen personal permanente, pero constituidos la gran mayoría por familiares, los cuales poseen un vínculo directo con la actividad que

realizan. Con respecto a maquinaria, este segmento posee tractores de mayor potencia que el anterior, sembradoras tanto de gruesa como de fina, y en su gran mayoría cosechadoras de una potencia mayor a los 200 HP, llegando algunos a tener más de una, y como es de esperar cuentan con pulverizadoras en la mayoría de los casos con más de una unidad. Las inversiones las han hecho con un promedio de 3 millones de pesos en productos nacionales y más de 1,5 millones de pesos en maquinaria extranjera. Cerca del 70% se financia con capital externo y el resto lo hace mediante recursos propios, dejando bien en claro que este segmento posee una mayor liquidez debido a la gran cantidad de actividades que realiza y a la rentabilidad obtenida. Los que realizan financiación externa lo hacen mediante Bancos y algunos de ellos utilizan también la concesionaria como medio de financiar sus compras de maquinaria.

Análisis por actividad:

- **Productores contratistas:**
Dentro de los productores-contratistas, 3 de cada 4 de ellos destacan a la producción propia como principal actividad antes de la prestación de servicios. La mitad de los mismos se legaliza bajo la figura de persona física, dividiéndose el 50% restante, mitad en sociedad de hecho y mitad en SRL, SA, y otras. Las ha trabajadas propias, se promedia en el orden de las 1220 ha, pero no dejando de lado que la brecha entre los que trabajan menos, y más ronda las 900 ha hacia ambos extremos. Por su parte, las ha para terceros ronda las 3.000, pero también con un intervalo similar. En cuanto al personal ocupado, los propietarios eligen ser los que llevan al frente la empresa, y trabajan todo el

día en la actividad, siendo en más del 75% de los casos dos o más los socios/propietarios. En cuanto al personal permanente, también el 75% posee menos de dos empleados. La maquinaria que poseen son tractores con menos de 150 HP, donde más del 50% posee entre dos o tres unidades de estas características. En cuanto a las sembradoras utilizadas, más del 60% posee al menos una sembradora directa de granos finos. En cuanto a granos gruesos, tan solo la mitad de ellos posee neumáticas. Por otra parte más del 60% tiene al menos una de directa a placa horizontal, con un máximo de 3 para éste modelo. Tan sólo el 37% de las empresas que pertenecen a este segmento tiene cosechadoras y en cuanto a pulverización, el 50% tiene una máquina para este servicio, y unos pocos poseen más de una. Por su parte en lo que a prestación de servicios forrajeros se refiere, solo el 40% posee equipos para realizar este tipo de actividad. En inversiones todos han realizado algún desembolso en éste rubro, destinando más de 1,5 millones de pesos a los productos nacionales. Además más del 60% también invirtió en productos extranjeros. En fumigadoras, tan solo el 37% realizó alguna inversión. Por el lado de las cosechadoras, solo el 25% le destinó algún desembolso.

- **Contratistas puros:**
También se destaca como personalidad jurídica la persona física en el 75% de los casos, dejando el 25 restante a la sociedad de hecho. La cantidad media de ha se ubica en las 4600, influida en gran medida por los contratistas que realizan solo el servicio de fumigación, los cuales en promedio trabajan unas 10 mil ha anuales. El 75% de los encuestados son

empresas unipersonales, y en el 50% de los casos, tienen un personal permanente, destacando que tan solo el 12% no tiene ningún empleado fijo. También vale destacar que más del 60% no tiene vínculos familiares dentro de la empresa. En cuanto a maquinaria, el 50% tiene un tractor de menos de 100 HP, mientras que tan solo el 40% tiene alguna unidad con más de esa potencia, destacando que en ningún caso se visualiza la presencia de unidades con más de 200 HP. Tan solo un 30% de ellos posee algún tipo de sembradora de granos finos, y el mismo porcentaje, posee una sembradora de granos gruesos, en cualquiera de sus modelos. Dentro de ellos, un 25% posee cosechadoras, todas del rango de los 200 HP y mayores. El mismo porcentaje son los que poseen por un lado fumigadoras, y por otro en igual medida, equipos forrajeros. Analizando las inversiones realizadas, un 40% invirtió en productos extranjeros, pero el 100% además lo hizo en productos nacionales, en el orden de los 700 mil pesos promedio. En base a la financiación de capitales externos, el 75% adquirió mediante esta modalidad, eligiendo como principal a la bancaria en el 50% de los casos.

Reflexiones finales: Se puede concluir que la gran mayoría está compuesto por personas físicas, es decir que no existe ningún tipo de sociedad (salvo casos especiales). También dentro de la variedad de actividades que realizan los contratistas, la siembra resultó ser la más significativa.

En lo que a personal se refiere, la mayoría posee menos a dos empleados dentro de los cuales el rol familiar cumple un papel importante al momento

de colaborar con las actividades. Un dato a destacar es que al ser actividades que se realizan por temporadas, son muy pocos los que poseen personal permanente.

En cuanto a la financiación realizada, pudimos detectar que un 80% se financia mediante capital externo, esto se evidencia debido a las grandes sumas de dinero que tienen que desembolsar al momento de realizar una inversión. El tipo de financiación más elegido por los encuestados fue la bancaria, ya sea publico/privado o provincial/nacional.

Por último y un dato interesante a comentar, es que son muy pocos los que se encuentran dentro de algún tipo de asociación. A pesar que existe instituciones representativas de contratistas, por distintos motivos no se acercan a participar.

Bibliografía citada:

- Bisang, R., Anlló, G. & M. Campi. 2008. Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. Desarrollo Económico, Vol. 48. Buenos Aires
- Campi, M. 2012. Tierra, tecnología e innovación. El desarrollo agrario pampeano en el largo plazo, 1860-2007). Ed. Prometeo libros. Buenos Aires.
- CEPAL. 2008. Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino". Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Forni, F. & M. Tort. 1991. De chacareros a farmers contratistas. Documento de trabajo N° 25, CEIL, Buenos Aires.
- Muñoz, R. 2005. La patria contratista: escenarios agrícolas 2005/2006. INTA Pergamino.

Muzlera, J. 2009. Chacareros del siglo XXI. Herencia, familia y trabajo en la pampa gringa. Ed. Imago Mundi. Buenos Aires.

Neiman, G. 2006. Los asalariados del campo en la Argentina: diagnóstico y políticas. Colección trabajo, integración y sociedad. Ediciones CICCUS, Buenos Aires, Argentina.

Piñeiro, M. & F. Villareal. 2005. Modernización agrícola y nuevos actores sociales. Ciencia Hoy, 15 (87):32-36, Buenos Aires.

Retamoza, C. 2001. Contratistas accidentales en una zona agrícola de la provincia de Entre Ríos (departamentos Paraná, Nogoyá, Victoria y Diamante). Segundas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, FCE UBA, Buenos Aires, 7-9 de noviembre.