

El rol del Contratista de Servicios Agropecuarios en la expansión de la frontera agropecuaria en la región Central Argentina

Lic. Domínguez Néstor Alfredo

nestoralfredodominguez@yahoo.com.ar

Universidad Nacional de Entre Ríos

Lic. Orsini Germán Andrés

germanorsini@gmail.com

Universidad Nacional de Entre Ríos

Resumen

La presente investigación recorre por un lado desde una perspectiva histórica el rol del contratista de servicios agrícolas, una forma determinada de fuerza de trabajo rural, caracterizada por su condición especial de trabajador directo, pero capitalizado en maquinaria, en las diferentes etapas que fue atravesando el sector agropecuario argentino en las últimas cinco décadas. Por otro lado se analizan las estrategias de los contratistas agropecuarios, haciendo hincapié en las decisiones tomadas a partir de la aparición del nuevo paquete tecnológico (Glifosato-Siembra Directa-Semilla transgénica) y su proliferación como actor principal en el proceso de expansión de la frontera agropecuaria en la región Central Argentina (Santa Fe, Entre Ríos, Córdoba).

Dentro de las principales conclusiones encontramos que los prestadores de servicios agropecuarios y/ o productores directos en tierra propia o alquilada han adquirido una impronta propia y se han consolidado dentro del sector. Esta consolidación fue de la mano de la adopción creciente de innovaciones tecnológicas y permitieron entre otras cosa que muchos pequeños y medianos productores que no pudieron capitalizarse pudieran mantener sus explotaciones y retener la propiedad de la tierra. Así mismo contrariamente a lo deseable su éxito contribuyo al despoblamiento del campo, al reemplazar eficazmente,

mediante la acción de su maquinaria, a gran parte de la fuerza laboral que residía en el mismo, y facilitando indirectamente el traslado de esta población rural hacia las localidades pequeñas e intermedias más cercanas de su ámbito original. Por otra parte, la fuerte incidencia del contratismo rural en las tareas agropecuarias, eficientes y altamente productivas, no soluciona otro tipo de problemas estructurales, como los medioambientales y de concentración de la tierra y de la producción.

Palabras Clave: Contratistas de servicios agropecuarios, innovación agropecuaria, frontera agropecuaria, Región Central Argentina.

Introducción

Los contratistas de servicio agropecuarios han venido desempeñando un rol relevante en la organización de la producción y en el proceso de acumulación de la actividad agropecuaria tanto en la etapa de la Revolución verde (1965/1980) como la de expansión de la frontera sojera en las últimas dos décadas.

En los últimos veinte años de hegemonía del modelo de organización de la producción en red, el contratista ha sido un engranaje fundamental de su dinámica dado los avances en las innovaciones mecánicas, equipos, biotecnológicas y de gestión. En la provincia de Entre Ríos se estima que entre el 8 y 10 por ciento de la superficie sembrada y cosechada es realizada por contratistas de servicios agrícolas¹.

El progreso en las formas de gestión de la actividad agrícola, la posibilidad del aprovechamiento de economías de escalas, el crecimiento de la frontera agrícola y la dispersión geográfica de la actividad han sido posible por el aporte de los contratistas que suelen ser verdaderos agentes nómades que han permitido la fuerte expansión de la frontera agrícola en las zonas tradicionalmente agrícolas y en las economías regionales.

En este sentido, la presente investigación recorre por un lado desde una perspectiva histórica el rol del contratista de servicios agrícolas, una forma determinada de fuerza de

¹ Según datos preliminares del CNA 2008.

trabajo rural, caracterizada por su condición especial de trabajador directo, pero capitalizado en maquinaria, en las diferentes etapas que fue atravesando el sector agropecuario argentino. Por otro lado se trata de analizar las estrategias de los contratistas agropecuarios, haciendo hincapié en las decisiones tomadas a partir de la aparición del nuevo paquete tecnológico (Glifosato-Siembra Directa-Semilla transgénica) y su proliferación como actor principal en el proceso de expansión de la frontera agropecuaria en la región central Argentina (RCA) compuesta por las provincias de Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba.

Es así que podemos establecer varios periodos a lo largo de la historia agrícola Argentina partiendo desde el año 1930, pero sin dudas el rol del contratista de servicios agrícolas comienza a ser relevante el período que abarca los años 1965 a 1990 donde se produce una expansión agrícola de la mano de numerosas innovaciones tecnológicas adoptadas por el sector. En este período, la agricultura es desarrollada con una nueva forma de organización de la producción, no ya basada, como en el primer período, en el arriendo o la aparcería, sino en la propiedad de la tierra e impulsada por el incremento de la productividad, producto de los cambios tecnológicos basado en la mecanización, empleo de semilla híbrida, nuevos herbicidas y métodos de su aplicación.

Para varios autores, la recuperación productiva y tecnológica está asociada a un actor en particular: el contratista de servicios propietario de maquinarias y equipos. Tanto como mediadores eficientes entre el cambio tecnológico y su aplicación a la producción, como por su aporte al desarrollo de nuevas modalidades de arrendamiento, haciendo que estos sean más flexibles. El rol de estos actores, se puede observar tanto en las rápidas incorporaciones de las innovaciones tecnológicas (mecanización) y su incidencia en los cambios organizacionales en las unidades productivas (doble cultivo, aplicación de agroquímicos y fertilizantes, pool, etc.). En sentido, (Tort, 1983), (Pizarro, 1981), el contratismo en este período realiza el uso eficiente de las maquinarias, sube la rentabilidad y es el emergente de la transformación de las estrategias de las explotaciones familiares.

Durante los ochenta tienen efecto los cambios tecnológicos impulsados por el INTA y un conjunto de medidas estatales tomadas en décadas anteriores. Se produce una fuerte expansión de la producción de granos, y grandes cambios en las formas de producir, con una mecanización absoluta de las tareas, uso ascendente de agroquímicos y fertilizantes y

prácticas culturales que exigen un manejo refinado de la producción, especialmente en la pampa húmeda.

A lo largo del estudio se definen y describen: los tipos de innovaciones, el rol de los actores e instituciones en la adaptación tecnológica y las relaciones internacionales en cuanto al proceso innovativo y a su vez se analiza: la relación de las innovaciones agrarias respecto a la productividad, la sustitución de factores productivos, las economías de escala, la rotación del capital, la concentración del capital, los cambios de roles y funciones de los actores y los perfiles ocupacionales.

La investigación se encuadra dentro de lo que es una investigación de tipo descriptiva-explicativa que busca describir cuales fueron los cambios producidos por las innovaciones tecnológicas, por otro lado busca explicar cuál es la relación de estos cambios con las estrategias tomadas por los contratistas agrícolas. Se abordó la problemática por un lado a partir de la producción teórica existente sobre la misma, y la obtención, procesamiento y posterior análisis de datos secundarios y con información primaria resultado de la elaboración de 15 encuestas de tipo estructuradas realizadas a contratistas de servicios agropecuarios de la provincia de Entre Ríos y 10 encuestas realizadas en la localidad de Macos Juárez en la Provincia de Santa Fe.

Marco Teórico-conceptual

El contratista de servicios agrícolas ha sido la condición necesaria para el desarrollo del modelo agrícola hegemónico y en este sentido Guibert M., (2007) plantea la emergencia de nuevos actores sociales en las tramas agroalimentarias en nuestro país, *“a menudo extra-agrícolas, se imponen y tienen un rol sobresaliente. De un punto de vista estrictamente productivo, el contratista constituye el intermediario imprescindible para establecimientos que concentran más extensiones de tierra. Conformados por varios lotes comprados o chacras alquiladas, en algunos casos en varias regiones, no tienen a su disposición el material necesario y no llegan al nivel de tecnificación hoy requerido (potencia de la maquinaria, sistema GPS, agricultura de precisión). Del lado del asesoramiento, agrónomos y técnicos privados juegan un rol renovado, los primeros a través de “agronomías” (empresa de servicio agronómico), los segundos merced a la tendencia de*

las empresas proveedoras de insumos y de las agro-industriales a establecer sistemas de venta anticipada o de financiación.

En el trabajo se partió de la conjunción de dos definiciones complementarias una definición de Tort, María Isabel (1983), que define el contratista como: “(...) una forma concreta y específica de fuerza de trabajo rural, caracterizada por su condición especial de trabajador directo, pero capitalizado en maquinaria. Lo definimos [al contratista] como aquel propietario de maquinaria que realiza alguna o todas las tareas que demanda la producción agrícola por orden del productor responsable, del cual recibe un pago (tarifa) por cada una de las tareas realizadas. Puede o no contratar mano de obra, desempeñarse como contrista en forma continua y exclusiva o no, y poseer un parque de maquinaria de mayor o menor envergadura”,

Y asimismo la definición de Muzlera, José (2010), partiendo de la definición mencionada plantea que *“los agentes económicos que venden servicios de maquinaria, en algunos casos, pueden ser también productores agropecuarios. Hay así contratistas puros (aquellos que sólo venden servicios), contratistas que como actividad secundaria también son productores y productores sobre mecanizados que venden servicios de maquinaria como actividad secundaria”*.

El crecimiento de la producción de soja de la RCA en la historia reciente esta esencialmente relacionado con la fertilidad natural del suelo, lo que sumado a la aplicación del paquete tecnológico integral de la siembra directa, nos permite reflexionar sobre aspectos teóricos e históricos ocurrido en las últimas dos décadas en la Argentina.

El tratamiento teórico de la escuela neoclásica respecto del cambio tecnológico ha sido parcial, de sesgo economicista, atomizador y descriptivo que lo considera exógeno, neutro y que partiendo de los supuestos sobre las características de los mercados, rendimientos, racionalidad, entre otros; lo analiza empleando la función de producción homogénea del tipo *Cobb-Douglas* de grado uno. Esta función depende solamente de dos variables, el trabajo y el capital, con rendimientos constantes a escala, estimando el impacto del cambio tecnológico sobre la producción, como un rezago que se analiza como un desplazamiento de la función de producción, resultando un análisis de escasa relevancia empírica.

Contrariamente a lo antes expresado, la incorporación del cambio tecnológico que se

explica por razones económicas - además del aumento de la productividad, de la renta del suelo y rentabilidad del negocio agropecuario – dinamiza tanto el crecimiento económico de la actividad, como el de los productores de servicios e insumos; no estando ausentes un conjunto de impactos no deseados en otras variables.

Consecuente con el crecimiento de la productividad, las nuevas modalidades de gestión agropecuaria, entre otros, produjo la falta de rotación del suelo, y su uso más intensivo impactó sobre la calidad del suelo.

En cuanto a los impactos medioambientales, la extracción de nutrientes que realiza la soja por hectárea sembrada es similar a la realizada por otros cultivos extensivos como el girasol, maíz, sorgo, trigo y la manera de reponer lo que se ha sacado es a través de la incorporación de fertilizantes. Igualmente todos los cultivos pueden llegar a reducir el contenido de materia orgánica del suelo, pero el cultivo de soja produce una mayor disminución, por lo que se deben realizar rotaciones con gramíneas como maíz, trigo, sorgo, que incorporan materia orgánica y dejan rastrojos ricos en celulosa, los que son atacados muy lentamente por las bacterias y permanecen mucho tiempo sobre el suelo, impidiendo de este modo el lavado del suelo y su posterior erosión.

Según declaraciones del director del área Suelos del INTA, Roberto Casas (2004), la principal amenaza para el recurso suelo, es el excesivo monocultivo que se está realizando en nuestro país. "Al principio la soja se incluía en el sistema de siembra directa como un cultivo más de la rotación: se hacía primero trigo-soja y luego se incorporó el maíz –recordó Casas-. Ahí el sistema funcionaba bien porque se conservaban los rastrojos que debe haber permanentemente sobre el suelo". (Casas, Roberto. "La soja podría poner en riesgo el futuro del suelo" INFOBAE.COM.

06/06/2007).

En cuanto a sus efectos sobre la acumulación de capital, la tecnología no es neutra, la generación de un excedente económico a partir del progreso tecnológico tiene su correlato con la apropiación del mismo y la diferente capacidad de los distintos agentes sociales de su captación. Esta distinta capacidad de apropiación del excedente y de la renta del suelo, repercute en la formación de capital que depende, entre otros, de las proporciones en el uso de los factores.

Estos sesgos son una característica propia de la tecnología en sí misma, como por

ejemplo la sustitución de la mano de obra por maquinarias que genera el paquete tecnológico de la siembra directa en la agricultura. Por lo tanto cada tipo de técnica genera un cambio en la combinación de los factores de la producción y afecta la apropiación del excedente económico. Por lo demás, la participación de los agentes también será función de la naturaleza de su inserción en el proceso productivo y de la capacidad de negociación que le otorgue el marco institucional existente.

Conceptualmente las innovaciones agropecuarias crean insumos o mejoran los existentes, cambian los procesos productivos o crean productos nuevos o mejoran los existentes, por lo tanto, la investigación aplicada está dirigida a mejorar los insumos, los procesos o los productos.

El paquete integral de la siembra directa (SD) desplazo al sistema convencional, permitiendo la reducción de costos además de un uso más sustentable del suelo y por lo tanto mejores resultados económicos producidos en los cultivos, maximizando el uso de agua de lluvia, manteniendo una adecuada disponibilidad hídrica durante mayor tiempo.

La tecnología de SD fue impulsada a inicios de los años '60 en los Estados Unidos. Su desarrollo en las economías latinoamericanas, en particular en Brasil, la Argentina y Paraguay, se produce a lo largo de los ochenta como: a) una vía para detener y paliar los procesos crecientes de degradación de los suelos y b) una forma de reducción de costos (Ekboir J., 2003; AAPRESID, 2004; INTA, 2004).

La siembra directa es una innovación de manejo, que comprende a los métodos de cultivo y las técnicas de manejo de la producción agropecuaria, que fue acompañada por el mejoramiento de los insumos (en cuanto a su adaptación al clima y el suelo), y los bienes de capital, como las semillas, sembradoras, cosechadoras, además de agroquímicos, y las mejoras en la administración y gerenciamiento de las empresas agropecuarias.

En Argentina desde mediados de la década del '90, entró en vigencia un modelo económico en el cual se aplicaron los lineamientos del Consenso de Washington (Williamson, 1989) que se basó en la apertura de la economía y la desregulación de los mercados y privatizaciones.

Esto suponía que redundaría en una mejora de la eficiencia para alcanzar la

competencia, lo que se logró en los primeros años, hasta 1996, producto de los buenos precios internacionales y la creación del MERCOSUR, pero no todas las explotaciones agropecuarias pudieron adaptarse a estos cambios, quedando en el camino muchas, sobre todo las pequeñas descapitalizadas.

A partir de la crisis mexicana se produjo un descenso de los precios internacionales que dejó vulnerables a las EAP's² que se endeudaron en pos de mejorar la eficiencia, y en un contexto nacional de creciente desempleo, recesión en el mercado interno, y la apreciación creciente de la moneda indujo a que muchas explotaciones se vieran obligadas a vender sus tierras. Esto provocó procesos de concentración económica en el sector y fenómenos de descapitalización en aquellos segmentos de productores con explotaciones con problemas de eficiencia y dimensionamiento inadecuado para lograr la supervivencia y donde el tamaño de la explotación jugó un papel preponderante en ese esquema de libre mercado propuesto por las medidas neoliberales implementadas.

Una medida de política económica relevante en este periodo fue la eliminación de las Junta Nacional de Granos y la liberalización de la comercialización de la semilla transgénica, Argentina fue el segundo país después de Estados Unidos en aprobar esta tecnología, la aceptación se produjo bajo dos resoluciones la N° 115, del 14 de marzo de 1996 y la N° 167, del 3 de abril de 1996.

Un hecho notable, fue la reestructuración del INTA³, lo que permitió transferir el capital genético estratégico del país a empresas privadas como Monsanto y Nidera, admitiéndoles el acceso a los archivos secretos del organismo. Esto le posibilitó a Monsanto crear la soja RR⁴ sobre la base de la variedad de soja natural desarrollada en la Argentina para los suelos del país.

El Estado limitó su accionar, dejándolo en manos del sector privado, quien continuó incrementando sus recursos en la creación y difusión de tecnologías

² Se define como explotación agropecuaria (EAPs.) a la unidad de organización con una superficie no menor a quinientos metros cuadrados, dentro del límite de una misma provincia, independientemente del número de parcelas en terrenos contiguos o no que produce bienes agrícolas, pecuarios o forestales para su venta en el mercado, que tiene una dirección que asume el riesgo y la gestión, y que utiliza en todas las parcelas que la integran similares medios de producción y parte de la misma mano de obra, cuando se menciona la concentración de las explotaciones se están considerando tanto en el uso como en la propiedad.

³ Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria

⁴ Round up Ready

apropiables. Es decir, el sector público, que en el pasado cumplía un rol central, redujo fuertemente los presupuestos para investigación y desarrollo, aunque una parte muy importante del conocimiento que circuló por la red privada fue transferida desde el sector público (sobre todo en lo referente a tecnologías de proceso, como diversas Técnicas de cultivo) a organismos como el INTA, a través de sus sistemas de extensión y de ciertos programas de intervención. También es de destacar la participación de los grupos CREA Y AAPRESID.

A su vez, durante los noventa se produce una tendencia al incremento de la escala y a la generación de nuevas formas de inversión agraria (irrupción del capital financiero) que concentran capitales para el arriendo de campos y la producción. Entre ellos pueden observarse la aparición de los “pools de siembra”, fondos de inversión directa, agricultura por contratos con agroindustria, jugando un rol fundamental el contratista de servicios agrícolas.

Con posterioridad a la crisis de deuda que afronta Argentina en los años 2001 y 2002, en que estalla el modelo de convertibilidad con una fuerte devaluación su moneda, medida que provocó un sin fin de inconvenientes políticos y sociales así como una fuerte puja distributiva, se observa un nuevo renacer del sector agropecuario. Luego de cuatro años de recesión de la economía Argentina (1998/2001) se vio favorecido por dos motivos: el primero relativo a los precios de los productos en dólares y solo parte de los insumos dolarizados; el segundo por la pesificación asimétrica que convirtió deudas en dólares a una tasa de 1.70 pesos por dólar.

Dentro de las políticas conflictivas para el sector encontramos las retenciones a las exportaciones que se aplicaron como medida de control de precios internos, mecanismo de recaudación, y política de cambio diferenciales entre sectores en beneficio del sector de la industria de menor competitividad frente a la producción primaria. Su aplicación generó un fuerte conflicto hasta la actualidad, con valores iniciales que fueron del 7% al 35% dependiendo del producto. Conflicto que se agudizó con el intento de aplicar retenciones móviles en el 2008.

La gran expansión del cultivo de soja en Argentina en los últimos 15 años, no hubiera sido posible (al menos a las tasas que se registraron) sin una coyuntura que lo

permitiera. La misma fue principalmente resultado de la difusión de nuevos conocimientos técnicos, en especial la innovación biotecnológica: el elemento más novedoso es el desarrollo de la ingeniería genética, esto es, un conjunto de técnicas que permiten la modificación dirigida y controlada de un genoma, agregando, eliminando o modificando alguno de sus genes (Sztulwark S., 2005). Esto se dio con la semilla transgénica de soja RR (Round up Ready) desarrollada por la internacional Monsanto que junto con la aplicación de glifosato y el cultivo bajo el método de siembra directa (tecnología ahorradora de costos), conformaron un nuevo paquete tecnológico integral que afectó la manera en que se utilizó y gestionó el suelo y produjo la separación de la propiedad de la tierra de quien desarrolla las actividades lo que se tradujo en una fuerte contratación de servicios agropecuarios.

El gran despegue en el uso del paquete tecnológico que emplea el modelo productivo sojero ocurrió cuando se liberó la comercialización de la semilla transgénica, resistente al glifosato, en la campaña 1996/97, donde del total implantado con soja en Argentina, el 1% fue realizado con semillas RR. Luego de seis campañas, el uso de esta variedad se hizo masivo, representando en la campaña del año 2002/03 el 95% del total de las semillas utilizadas.

Este nuevo paquete productivo vino acompañado de la oferta del conjunto integrado de servicios ya que su función es realizada por asesores o agrónomos que provienen tanto del sector público como de empresas privadas de insumos, además de contratistas, empresas de servicios agrícola, productores sobre-capitalizados en maquinaria en relación con el tamaño de su propiedad.

Se ha consolidado una nueva estructura productiva de tipo en red de producción agrícola compuesta por los tenedores de la tierra, propietarios-arrendatarios del suelo, proveedores de insumos, coordinadores de la producción, como los arrendatarios puros pequeños o grandes, formales o no, y entre ellos los pools de siembra, los transportistas, las grandes agroindustrias y comercializadores exportadores, centro de servicios (contratistas), entre otros.

Metodología

La investigación se encuadra dentro de lo que es una investigación de tipo descriptiva-explicativa; este criterio es adecuado porque si bien la investigación por un lado busca describir cuales fueron los cambios producidos por las innovaciones tecnológicas, por otro lado busca explicar cuál es la relación de estos cambios con las estrategias tomadas por los contratistas. Además podemos decir que dicha investigación se encuadra perfectamente en un estudio de casos que es una investigación empírica que estudia un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto de la vida real, especialmente cuando los límites entre el fenómeno y su contexto no son claramente evidentes. Una investigación de estudio de caso trata exitosamente con una situación técnicamente distinta en la cual hay muchas más variables de interés que datos observacionales; y, como resultado, se basa en múltiples fuentes de evidencia, con datos que deben converger en un estilo de triangulación; y, también como resultado, se beneficia del desarrollo previo de proposiciones teóricas que guían la recolección y el análisis de datos.

El trabajo abordó la problemática por un lado a partir de la producción teórica existente sobre la misma, y la obtención, procesamiento y posterior análisis de datos secundarios, así como aportes de informantes claves dentro del esquema productivo. Las principales fuentes fueron encuestas del INTA, Censos Nacionales Agropecuarios y Encuesta Nacional Agropecuaria.

El relevamiento de información primaria de los contratistas se realizó a través de encuestas en áreas agrícolas y urbanas en las provincias de Entre Ríos y en una ciudad de la provincia de Córdoba y sus alrededores y se orientó a la obtención de datos cuantitativos y cualitativos del contratistas de servicios agropecuarios y su familia.

Para la realización de las encuestas se procedió al contacto previo con los contratistas de manera personal, a partir de datos suministrados por la Bolsa de Cereales de Entre Ríos, ciudad de Paraná y de contacto de un productor agropecuario mixto para los contratistas de Marcos Juárez.

A través de las entrevistas se obtuvo información socioeconómica y productiva que permitió caracterizar el perfil y estrategia empresarial de los distintos tipos de contratistas.

El relevamiento abarcó la identificación personal del entrevistado y edad, su

antigüedad en la actividad; nivel educativo; organización jurídica; zona de residencia y motivos de su cambio; razones que motivaron realizar la actividad; tipo de actividad: exclusividad en el contratismo u complementación con otras actividades agropecuarias, o sea si es contratista agrícola puro, contratista agrícola y productor agropecuario (dueño), contratista agrícola y arrendatario; actividad que realizan: agricultura, ganadería, o explotación mixta; tamaño de la explotación; stock, estado, y futuras inversiones en maquinarias; formas de capitalización: créditos, capital propio, créditos bancarios, otros tipos de financiamiento; innovación tecnológica; inversión en renovación o adquisición de nuevas maquinarias; zona o área de trabajo donde presta servicio; promedio de hectáreas trabajadas anualmente; cantidad de hectáreas trabaja periódicamente; estructura familiar del contratista: cantidad, edades, sexos, lugar de residencia, nivel educativo de los familiares: primario, secundario y terciario y la tarea a la que se dedican.

Análisis de los resultados

Como se mencionó se realizaron 25 encuestas dirigidas, mediante mecanismos tipo bola de nieve en cuanto a su actividad sin importar su localización ni otra característica relevante, 15 en la provincia de Entre Ríos en distintas localidades y 10 encuesta en la ciudad de Marcos Juárez en la Provincia de Córdoba, al ser un estudio de casos sus resultados son válidos para el conjunto de los casos sin pretender ser esta una caracterización general de la actividad de las distintas zonas del país incluida de otras áreas de la RCA, aunque si dar indicios se la convalidación de algunas de las hipótesis planteados en los marcos teóricos de referencia.

En Entre Ríos en cuanto a la distribución geográfica de los contratistas encuestados al no haberse seleccionado por condición geográfica resulto un panel de encuestados dispersos en una amplia área de la provincia y su gran mayoría (73,3%) se localizan en las zonas de mayor aptitud agrícola de la provincia, principalmente en los Departamentos de Paraná, Nogoyá, Gualaguay, San Salvador y Gualaguaychú así como también en la parte norte de menor aptitud agrícola de la provincia en los Departamentos de Concordia y

Federal. En Córdoba se entrevistó a contratistas de la ciudad de Marcos Juárez y sus alrededores por lo que su distribución geográfica está más concentrada; la mencionada ciudad se encuentra ubicada en el sudeste de la provincia de Córdoba y es cabecera del departamento homónimo y es una ciudad con fuerte desarrollo agroindustrial basado en la producción de granos de su área de influencia y a la producción de maquinarias y equipos agrícolas.

La gran mayoría de los contratistas de servicios agrícolas encuestados son pequeñas y medianas empresas unipersonales capitalizadas que ocupan mano de obra asalariada (transitoria y permanente) y en un porcentaje irrelevante mano de obra familiar.

El 76% de los contratistas encuestados en la Provincia de Entre Ríos y de Córdoba (Marcos Juárez) son empresas unipersonales, el 8 % sociedades de hecho y el 16 % sociedades legalmente constituidas lo que muestra un escaso nivel de organización jurídica. En este sentido, de un total de 49 familiares de todos los casos estudiados solo 5 trabajan con el contratista.

Tomando en conjunto la totalidad de las encuestas (25) el 24 % de los entrevistados son contratistas puros que no realizan actividad agropecuaria de manera directa como productor. El restante 76 % son productores agropecuarios que realizan además agricultura y ganadería en tierra propia y/o alquilada, por lo tanto en ambas provincias la gran mayoría de los contratistas hace más de una actividad. Complementando el planteo ⁵ *“generalmente los productores medianos y comerciales, la disposición de maquinaria actualizada tecnológicamente y con capacidad de uso que excede los propios requerimientos, ha hecho posible el desarrollo de pequeñas y medianas empresas de servicios basadas en establecimientos agropecuarios regionales que prestan estos servicios básicamente a vecinos o establecimientos aledaños”*.

En cuanto a la residencia del contratista hay diferencias entre las provincias ya que la totalidad de los contratistas de Marcos Juárez es urbana; sin embargo, el 50% de ellos vivió en el medio rural con anterioridad. Entre las razones para “migrar” a la ciudad se

⁵ UNIVERSIDAD AUSTRAL: “Encuesta sobre las necesidades del Productor Agropecuario Argentino”, Facultad de Ciencias Empresariales, 2009.

encuentran en primer lugar las de índole familiar, seguidas de razones educativas, laborales y de comodidad. Para el caso de Entre Ríos el 73 % de los contratistas encuestados reside en las zonas urbanas y el resto en las zonas rurales. El 27% de los que siguen viviendo en las zonas rurales en su gran mayoría son pequeños productores agropecuarios capitalizados con maquinarias, estrategia que les permitió persistir como EAP's familiar antes el avance de la agricultura moderna.

En cuanto el nivel educativo todos los entrevistados cuentan con estudios primarios completos, teniendo, además, el 40% estudios secundarios completos y el 20% incompletos. Con respecto al nivel terciario y universitario, hay un 20% que finalizó sus estudios y un 20% que no lo hizo. Esto habla de un nivel educativo que les permite entender los nuevos avances tecnológicos e insertarse en un mundo más tecnificado.

En pos de realizar un estudio más interesante se procedió a dividir los contratistas de servicios según la cantidad de hectáreas trabajadas en tres estratos: Pequeños: de 0 a 1000 hectáreas; Medianos: de 1001 a 5000 hectáreas y Grandes: de 5001 a más hectáreas.

Entonces para tomar en cuenta el tamaño de los contratistas desde una perspectiva empírica para el caso de Entre Ríos se encontró que el 47 % del total eran pequeños, el 33% medianos contratistas y el 20% grandes, por lo tanto predominan los contratistas chicos y medianos (80%). En promedio los contratistas relevados prestan servicios a 5.626 hectáreas por año, aunque esta media tiene un elevado desvío estándar por la existencia en la muestra de un contratistas de gran tamaño.

Para el caso de Córdoba el 90% de los contratistas son medianos y el restante 10 % son grandes. En promedio prestan servicios a 2.880 hectáreas y dada la homogeneidad en este caso de los encuestados en cuanto tamaño, el promedio es representativo de la superficie trabajada por año.

Para la totalidad de la muestra (25), el 63,4% de las repuestas plantean que los contratistas prestan servicios en su localidad y alrededores, el 27,3% en la zona de influencia de su residencia y una pequeña fracción del 9,1% lo hace en otras regiones. En

ambas provincias se observa entonces que los servicios no son prestados tipo empresas golondrina sino que tienen un fuerte anclaje en su zona de residencia lo que posiblemente tiene su relación con la doble actividad, la escala de producción y la acumulación de capital.

La edad promedio de los contratistas de Marco Juárez es de 41 años, siendo la edad del más joven 28 y la del mayor 60, y es bastante similar a los resultados para Entre Ríos que es de 42 años pero con una mayor dispersión. Por lo que se puede observar que en general la mayoría de los agentes sociales son jóvenes y la actividad está a cargo casi en su totalidad por personas del sexo masculino en la totalidad de los contratistas entrevistados.

La antigüedad promedio en la actividad es de alrededor de 15 años en Córdoba por la importancia de la actividad agrícola en la región, y el 60 % de los encuestados tiene más de 10 años en la actividad (40 % de 10 a 30 años; y 20 % más de 30 años). En Entre Ríos la antigüedad promedio es de 13 años, aunque 9 casos (60 %) está alrededor de la media o su entorno a un desvío de la media. En este sentido, alrededor de la mitad del mismo tiene 10 o menos años de antigüedad y esto revela el auge de la agricultura en la provincia en las últimas décadas.

En cuanto a la actividad como productor del total de los casos analizados, el 24 % produce menos de 100 hectáreas, el 28 % entre 100 y 300 hectáreas, el 8% entre 300 y 500 has. y el 16 % más de 500 hectáreas. El restante 24% no produce por ser contratista puro de servicios. Por lo que podemos concluir que para los contratistas encuestados la actividad productiva es de suma importancia y de peso dentro de su estructura de financiamiento e ingresos, si bien hoy es posible un menor monitoreo de la actividad esto implicaría ciertos recaudos a la hora de alejarse de su zona productiva cuestión antes comentada.

En cuanto a la modalidad de cobro de los servicios del contratista para todos los casos analizados el 100% es a monto fijo por hectárea en la siembra, el 59 % a monto fijo y el 41,1% a porcentaje de la producción para el caso de la cosecha.

En la composición de maquinarias y equipos predominan claramente las incorporadas (sembradoras, pick-up, tractores) durante la década del 2000. El 93 % de los

contratistas posee pick-up, el 73 % tractores, el 47% sembradoras de grano fino y el 40 % sembradoras de grano grueso, y solo el 27 % posee cosechadoras entre otras razones por su elevado costo que por ejemplo para la marca John Deere varía entre de alrededor de los u\$s 200.000 y algo más de los u\$s 400.000 sembrado. Una posibilidad es que los productores se asocien y adquieran de esa manera las cosechadoras, por lo tanto prestan fundamentalmente servicios de siembra, fumigación entre otros y en menor medida de cosecha. Las sembradoras son alrededor del 90 % en promedio bastante nuevas (década del 2000) y por supuesto se explica con el avance de la agricultura en la estructura productiva, por ejemplo en Entre Ríos la superficie sembrada con soja creció en el periodo 1990/ 2011 el 2700%, lo mismo ocurre con las tolvas y las embolsadoras.⁶

En cuanto al estado del equipamiento el 48 % de los contratistas encuestados opina que su equipamiento es aceptable y así mismo el 52 % piensa que es bueno, por lo tanto se puede afirmar que han realizado inversiones en ese sentido los últimos diez años.

En cuanto al tamaño de los contratistas y su relación con las inversiones, la mitad de los que piensan invertir en maquinarias que no disponen son pequeños, así también predominar los pequeños contratistas entre aquellos que en el futuro cercano piensan renovar maquinarias e implementos agrícolas por lo tanto son estos los que quieren agrandar sus escalas de producción y muestran además capacidad de capitalización.

En Entre Ríos alrededor de la mitad de los contratistas piensan invertir en el futuro cercano en nuevas maquinarias de las que no disponen que permitiera diversificar los servicios prestados, y así mismo el 67 % piensa invertir en el futuro cercano en la renovación de alguna de sus maquinarias.

En cuanto a las formas de financiamiento de la adquisición de los bienes de capital la predominante en Entre Ríos es la reinversión de sus utilidades ya que el 80 % del total de los encuestados las financio de esta forma, y en menor medida el crédito bancario y otro

⁶ El valor (abril 2012) de los tractores varía de u\$s 30.000 a u\$s 233.000 dependiendo de su los HP, y las sembradoras de SIEMBRA DIRECTA MD 10 de \$ 261.000 a 279.000 y la pulverizadora John Deere autopropulsada de u\$s 261.400.

tipo de entidades (mutuales, cooperativas). Para los contratistas de Córdoba el 50 % reinvierte sus ganancias y contrariamente predomina el financiamiento bancario. En conjunto el 47,2 % reinvierte ganancias y el 33,3 % créditos bancarios, el 11,1 % otros créditos y 2,8% asociación con familiares y el 5,6% asociación con terceros.

Conclusiones:

El contratista de servicios agropecuarios es un actor relevante en el crecimiento y consolidación del modelo de la organización de la producción en red, en la expansión de la frontera agrícola especializada en la soja en base a estrategias empresariales de integración vertical tanto la zona pampeana como en las economías regionales. R. Bisang (2012) desde la óptica productivistas plantea que hay “gente que produce y no tiene tierra y gente que tiene tierra y no produce” y en esta situación el contratista se convierte en un empresario innovador con capacidad de acumulación.

Dentro de las principales conclusiones encontramos que los prestadores de servicios agropecuarios encuestados son jóvenes, con un nivel educativo alto para la media del sector agropecuario en perspectiva, lo que le posibilita un grado de adopción de tecnología agropecuaria cada vez más sofisticado. Se observa además un escaso grado de organización jurídica ya que en la mayoría de los casos son empresas unipersonales. Por otro lado la familia del productor no participa de las tareas agropecuarias y posee un nivel de educación formal elevado.

Respecto a las características productivas, son actores que en su mayoría desempeñan dos actividades en conjunto (prestadores de servicios y productores agropecuarios) y generalmente cerca de su lugar de residencia. Su nivel de capital es elevado y lo acrecientan generalmente mediante la reinversión de ganancias y a través de créditos bancarios.

En todos los casos avizoran un futuro promisorio ya que piensan invertir en el futuro cercano, se puede inferir que han adquirido una impronta propia y se han consolidado dentro del sector. Esta consolidación fue de la mano de la adopción creciente de innovaciones tecnológicas y permitieron entre otras cosa que muchos pequeños y medianos productores que no pudieron capitalizarse pudieran mantener sus explotaciones y

retener la propiedad de la tierra. Así mismo contrariamente a lo deseable su éxito contribuyó al despoblamiento del campo, al reemplazar eficazmente, mediante la acción de su maquinaria, a gran parte de la fuerza laboral que residía en el mismo, y facilitando indirectamente el traslado de esta población rural hacia las localidades pequeñas e intermedias más cercanas de su ámbito original. Por otra parte, la fuerte incidencia del contratismo rural en las tareas agropecuarias, eficientes y altamente productivas, no soluciona otro tipo de problemas estructurales, como los medioambientales y de concentración del uso de la tierra y de la producción.

Notas Bibliográficas:

ALBANESI, R., GONZALEZ C., PREDA G. (2003):” Transformaciones en la agricultura santafesina. La importancia de los contratistas de producción”. III Jornadas Interdisciplinaria de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires, 4 de noviembre 2003, CIEA

CASAS, R.(2006) “Preservar la calidad y salud de los suelos: una oportunidad para la Argentina”, Instituto de Suelos – CIRN, Castelar, 2006.

DOMINGUEZ N., ORSINI G. (2009): “Impactos en la estructura agraria por la ampliación de la frontera agrícola en base a la expansión del cultivo de la soja en la Región Pampeana: la historia reciente de Entre Ríos”, Ediciones Cooperativa, ISBN 978 987 652 036 2.

DOMINGUEZ N., ORSINI G., BELTRAN A.(2011): “Evolución de las innovaciones tecnológicas agropecuarias en la Región Central Argentina”, VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, CIEA, Fac. CS. Económicas, UBA, 1 al 4 de noviembre de 2011.

DOMINGUEZ N., ORSINI G., BELTRAN A.(2011): “CONSECUENCIAS DEL DESARROLLO CAPITALISTA DEL AGRO EN LA REGIÓN CENTRAL ARGENTINA”,IV JORNADAS INEXA 2011, UNER, Facultad de Ciencias Agropecuarias - Facultad de Ingeniería 8 y 9 de Nov. 2011, Oro Verde, Entre Ríos. Trabajo presentado: Autores: Lic. Domínguez Néstor, Lic. (Mag) Orsini Germán Andrés, Lic. Beltrán Ana Laura

FORNI, F. y TORT, M.I.(1991): “De chacareros a farmers contratistas”. Documento de

Trabajo N° 25, CEIL, Buenos Aires.

GIARRACCA NORMA (2008): “La Argentina y la democratización de la tierra”, Laboratorio Cambio Estructural y Desigualdad Social (CEyDS) / Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social Año 10, Número 22, Invierno 2008.

INTA(2003): “El INTA ante la preocupación por la sustentabilidad de largo plazo de la producción agropecuaria Argentina”, Argentina.

LOMBARDO Patricia y CHARLOT Carolina (2006): “ Los productores del Partido de Pergamino a fines de la década de los 90”, publicado en la REVISTA ARGENTINA DE ECONOMÍA AGRARIA, Volumen IX Numero I, Otoño del 2006, Buenos Aires.

LOMBARDO P., GARCIA, M., TISCORNIA S., MARRA R., CAVAGNARO, G.(2011): “ Tecnología y producción: el rol del contratista”, VII Jornadas Interdisciplinaria de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires, 4 de noviembre 2011, CIEA.

MUZLERA J. (2011): “Contratismo de maquinaria agrícola en la Región Pampeana. Organización del trabajo y estrategias de capitalización en empresas familiares del sector agrario”, VII Jornadas Interdisciplinaria de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires, 4 de noviembre 2011, CIEA

PIÑEIRO, M. (2003)“Situación y perspectivas del desarrollo agropecuario en Argentina”, Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 27 al 29 de agosto de 2003.

TORT, M. I.(1983): “Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de Organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda”. Documento de Trabajo N° 11, CEIL, Buenos Aires.

VILLULA J.M., AMARILLA C.(2011): “Qué es un contratista? Una síntesis crítica para un intento de caracterización social”, VII Jornadas Interdisciplinaria de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires, 4 de noviembre , CIEA.FCE - UBA