

La escala predial y su relación con los sistemas productivos de la región de Catrillo, La Pampa.

The land scale and Its connection with production systems of the area of Catrillo, La Pampa

Recibido: 07/02/06 Aceptado: 29/11/06

Agüero, D.A.^{1*}, G.L. Tapia¹, A.A. Gili¹, F.E. Bruno¹ & M.M. Melazzi¹.

RESUMEN

La política económica argentina predominante en los años noventa produjo importantes cambios en el sector agropecuario. En este contexto, los productores de la región de Catrillo-La Pampa, experimentaron una importante heterogeneidad en sus distintas características. El objetivo general del trabajo consistió en abordar un estudio sobre las principales características que presentan los productores agropecuarios de Catrillo. Además se buscó establecer la relación entre distintas variables como escala predial, capacitación, tiempo dedicado a gestión, diversidad de la producción; y realizar una estratificación de los productores, en caso de comprobar la existencia de heterogeneidad entre los mismos. Para tal fin se trabajó con estadística descriptiva y el método Chi Cuadrado. En virtud de una importante heterogeneidad, se estableció la existencia de tres grupos de productores a través de la estratificación y de ellos, se destaca aquel de mayor escala con mayor capacidad empresarial por sus estrategias y dotación de recursos que le permite disponer de una menor vulnerabilidad en relación a los otros grupos. El sector agropecuario regional se caracterizó por una menor cantidad de establecimientos con mayor tamaño predial, con predominio de la ganadería en los sistemas de menor escala y una agricultura "minera" creciente en los sistemas de mayor escala. Se conso-

¹Facultad de Agronomía - U.N.L.Pam - Ruta 35, Km 334 - (6300) Santa Rosa - La Pampa.

*E-mail: daguero@ayv.unrc.edu.ar

lida así un modelo con rentabilidad económica de corto plazo, más flexible pero menos sustentable en lo social y ambiental. La caracterización de cada grupo de productores permitirá diseñar políticas que contemplen las restricciones que enfrentan los sistemas regionales más vulnerables y tiendan a atenuar el impacto del modelo predominante.

Palabras Claves: Heterogeneidad - Productores Agropecuarios - Tipología - Modelo predominante.

ABSTRACT

The Argentinean economic policy which predominated in the 90s caused significant changes in the agricultural sector. In that context, farmers from the department of Catriló (La Pampa) experienced important heterogeneity according to their different characteristics. The overall objective of this study consisted of dealing with a study on the main characteristics of farmers from Catriló. Besides, the study aimed not only at establishing the relation between different variables, such as the predial scale, training, time devoted to management, diversity of production, but also at stratifying farmers in case of proving that there is some heterogeneity among them. To this end, descriptive statistical study and the Chi Square method were used. Due to the existence of significant heterogeneity, farmers were split into three groups according to their stratification. From the three groups, the group of greater scale and greater business capacity stands out because of the strategies they use and the resources which enable them to experience less vulnerability than the other groups. The regional agriculture and livestock sector was characterized as presenting less quantity of fields with greater farm size, with predominance of livestock farming in the systems of lesser scale and increasing "mining" agriculture in the systems of greater scale. In this way, a short term rentability model which is more flexible but less sustainable regarding the social and environmental aspect is consolidated. Each farmer's group characterization will enable us to design policies which not only take into account the restrictions that the most vulnerable regional systems face but also tend to minimize the impact of the predominant model.

Key words: Heterogeneity – Farmers – Typology – Predominant model.

INTRODUCCIÓN

Las últimas décadas se caracterizaron por la consolidación internacional de dos procesos de importancia decisiva en la actividad económica y también en el sector agropecuario. Por un lado, la globalización económica, es decir la ampliación de los mercados a escala mundial, y conjuntamente la aceleración del desarrollo tecnológico y científico (Estefanell *et al.*, 1997; Obschatko & Estefanell, 2000).

En Argentina, a partir de 1991 se introdujeron profundas reformas políticas, económicas e institucionales que afectaron al sector agropecuario. Entre las reformas se destacan tipo de cambio fijo y para lograr mayor competitividad se promulgó un conjunto de normas destinadas a desregular los mercados, reducir cargas impositivas, privatizar servicios y empresas públicas (Reca & Parellada, 2001).

La derogación de la ley de Convertibilidad y la posterior devaluación del peso produjeron en el 2002 un cambio importante en las condiciones que deben afrontar los productores agropecuarios (Torres Carbonell *et al.*, 2004). Así se produjo un importante cambio en los precios relativos, revalorizando los precios de los productos agropecuarios, y modificando favorablemente la rentabilidad del sector. Asimismo, el proceso de "pesificación" de las deudas financieras, implicaron una reconversión, en términos reales, de las deudas de los productores, que afectaron positivamente su patrimonio (Antonelli *et al.*, 2004).

La renta de las tierras pampeanas desde 1992 se considera que es renta agrícola (pese a la rotación de suelos y usos

ganaderos complementarios o alternativos) porque en dicha región la actividad principal es la producción de cuatro cultivos anuales (trigo, maíz, girasol y soja), cuyos beneficios esperados son los determinantes del precio del factor tierra.

En el análisis se destacan tres períodos: -campañas 1991/92 - 1997-98 donde la renta agraria promedio fue de U\$S 78,8 por ha sembrada; campañas 1998/99 - 2000/01 con un promedio de U\$S 2,7 por ha. incluyendo la campaña 1998/99 con renta negativa y - campañas 2001/02 - 2003/04 con un promedio de U\$S 125,4 por ha. debido a la existencia de muy buenos precios internacionales y a un tipo de cambio real alto.

La renta agrícola se calcula como la diferencia entre el ingreso y los costos por ha. El ingreso se obtiene como el producto del precio del bien multiplicado por el rendimiento por ha. Los costos por ha. se obtienen agregando los costos directos y los gastos de estructura también por ha (Ingaramo, 2005).

En este contexto, se establece al Departamento Catrilo (La Pampa) como área de estudio, donde los productores enfrentaron cambios a nivel productivo, económico, comercial, financiero, social y ambiental en los últimos dos lustros.

Los estudios previos sobre Catrilo, destacan el avance de la agricultura en la última década, que en virtud al buen precio de los granos en el mercado y la mayor rentabilidad en relación con la ganadería, han determinado una explotación de tipo "minera", ya que no se han repuesto los nutrientes extraídos al suelo al abandonar las prácticas rotativas (Labey, 2001).

Este crecimiento de la agricultura sobre la ganadería, refleja una situación problemática porque las características agroecológicas del medio no son las más adecuadas para un sistema continuo de cultivos, lo que podría significar un riesgo ambiental, cuyas consecuencias no se han establecido. En este contexto, la ganadería ocupa progresivamente menores superficies porque el cultivo de girasol principalmente genera mayores y más rápidos retornos al capital que la cría vacuna (Labey, 2001). La autora plantea además, que el productor debe considerar no solo aspectos productivos sino también comerciales, lo cual demandará un manejo integral del sistema y la generación de nuevas formas de integración a la cadena agroindustrial.

Ferrán *et al.* (2000) establecieron que un bajo porcentaje de productores en el norte provincial conoce la rentabilidad de su empresa, demostrándose también que existe una fuerte asociación entre el conocimiento de la rentabilidad y las actividades de capacitación. Entre las conclusiones, además se verificó una débil relación del conocimiento de la rentabilidad con variables como tamaño de predio y nivel de educación.

En relación a la estructura agraria de la provincia, con predominio de propietarios, y emprendimientos que combinan tierra en propiedad con otras formas como arrendamientos y contratos accidentales, está viviendo un proceso de crisis muy severo que la despojan de muchas unidades productivas familiares (Iglesias, 2000). Estas expulsiones son atenuadas en gran parte por su adaptación como productores agropecuarios de tiempo parcial, que en los últimos tiempos ha adquirido una especial importancia.

Además, Zehnder (1999) sostiene

que la manifestación más usual del estado de crisis económica y/o productiva de los predios se traduce en: descapitalización, endeudamiento, baja productividad y falta de objetivos claros a nivel de la relación productor – familia - empresa.

Otro estudio referido a la toma de decisión de productores de la región, plantea que algunos de ellos utilizan la programación o simulaciones, caso de las empresas más grandes. Mientras que pequeños predios familiares utilizan la intuición, su experiencia y las opiniones recibidas. En este sentido, la experiencia sobre lo sucedido en años anteriores más el juicio del productor unido a los valores, creencias y cultura, desempeña un papel importante en las decisiones realizadas por este tipo de empresas (Balestri *et al.*, 2001).

Las empresas agropecuarias pampeanas toman sus decisiones sin una sólida formación teórica, sin sistematización de la información y con criterios basados en la experiencia, que denota una importante debilidad frente a situaciones de incertidumbre y cambios (Balestri *et al.*, 2001).

Este trabajo también verificó relación de los criterios basados en la experiencia con el menor grado de instrucción y mayor edad del productor, y con la menor extensión de la explotación (Balestri *et al.*, 2001).

En virtud que los productores no intervienen en las mismas condiciones económicas y sociales, ya que la realidad es mucho más heterogénea de lo que se supone y se deben buscar soluciones más apropiadas a cada tipo de productor. Entonces es necesario distinguir los diferentes grupos de productores, considerando sus intereses, los recursos que dispone, el

marco de relaciones sociales que presenta y sus reacciones frente a la evolución tecnológica (Dufumier, 1995).

Los trabajos citados se caracterizan por un análisis sectorial a partir de determinadas variables, por ello en este estudio se pretendió validar la existencia de heterogeneidad en las diversas características de los productores en el Departamento Catrilló de la provincia de La Pampa. Para lograrlo se consideraron más variables y sus interacciones, con el fin de mejorar los resultados alcanzados por los trabajos mencionados anteriormente, y además se pretendió realizar un aporte que contribuyera a mejorar el diseño de políticas que internalizaran los aspectos más relevantes de los sistemas analizados.

En consecuencia, el objetivo general del presente trabajo consistió en abordar un estudio sobre las principales características actuales que presentan los productores agropecuarios de Catrilló - La Pampa con el fin de identificar los cambios acontecidos en las últimas décadas, su incidencia en la estructura económico-social y contribuir al diseño de políticas sectoriales.

En términos específicos, se busca establecer a) la relación entre distintas variables como escala, capacitación, tiempo dedicado a gestión, diversidad de la producción b) realizar una estratificación de los productores si se comprueba la existencia de heterogeneidad entre los mismos.

MATERIALES Y MÉTODOS

Las fuentes de información seleccionadas, son de naturaleza primaria y se-

cundaria, mencionando entre las primeras a encuestas realizadas en el primer semestre del año 2005 a los productores de la región en estudio. Como fuentes secundarias, se utilizaron distintas publicaciones existentes sobre el sector agropecuario en el ámbito internacional, nacional y regional.

El área de estudio comprende el Departamento Catrilló en la provincia de La Pampa, que se ubica en la Región Oriental de la misma. Desde el punto de vista agroclimático, es la región con mejores características de la provincia para lograr una producción agropecuaria de buena calidad y cantidad.

Para estructurar la encuesta se distinguen las siguientes etapas: a) A partir de los antecedentes recabados se elaboró un marco conceptual sobre los principales aspectos que inciden en el sector primario pampeano. b) Con ese marco conceptual, se elaboró una encuesta semiestructurada que recolectó características estructurales (sistema de tenencia y empleo), productivas, tecnológicas, de gestión comercial y socio-económicas para caracterizar los sistemas productivos presentes en la zona de estudio.

A partir de un padrón de 270 productores del CNA 2002, se estimó un tamaño de la muestra de 60 predios de acuerdo a la metodología de Berenson y Levine (1992). A los fines de seleccionar las unidades de muestreo se trabajó con muestreo probabilístico aleatorio simple (Miquel *et al.*, 1997).

Las variables relevantes de este trabajo son superficie total, que incluye las hectáreas propias y arrendadas que tiene un productor en el departamento Catrilló. Para analizar la importancia de la ganadería se tomó en cuenta el porcentaje de hec-

táreas que se destina a esta actividad respecto del total de hectáreas. Como productividad se contabilizó la cantidad de kg de carne vendidos por hectárea al año. Para calcular la venta promedio se calculó el promedio de las ventas de novillos en las dos campañas en las que se tomaron datos. Al momento de estudiar la carga animal se tomó en cuenta el promedio del total de cabezas de todas las categorías de las dos campañas encuestadas. El precio de venta se obtuvo del promedio de todas las ventas de novillos, calculando el precio neto sin incluir el impuesto al valor agregado. La importancia de la agricultura se obtuvo calculando el porcentaje de hectáreas dedicadas a actividades agrícolas sobre el total. La capacidad de almacenamiento se calculó sumando todo tipo de instalaciones fijas, no se incluyeron los silo-bolsa. Para las variables tiempo de campo, tiempo de gestión y comercialización, se tomaron en valores absolutos (horas por semana) y relativos, también se hicieron categorizaciones con estas variables. Con la información recopilada se elaboró una base de datos, la cual fue procesada con estadística descriptiva en el programa SPSS (ver 11.0).

Las variables cualitativas se analizaron por el método estadístico Chi-Cuadrado, el cual es un procedimiento estadístico utilizado para verificar la independencia de las variables en análisis.

Posteriormente, se realizó una estratificación de los productores, en base de una variable que presentara asociación significativa con otras variables de interés, y que permitió describir los distintos grupos de productores. Para identificar esta variable se usó el método Chi cuadrado.

RESULTADOS

De los datos surgidos a partir del análisis y comparación entre los CNA 1988-2002 se observa que se han producido importantes cambios en Catrillo: la importante disminución, en los últimos quince años, del número de predios en comparación a lo observado a nivel provincial (26% vs. 10%), siendo los más afectados aquellos predios menores a 500 ha; una disminución de los predios con sistemas de tenencia a base de propiedad y un incremento de los sistemas que incluyen la combinación propiedad y arrendamiento, aunque en los establecimientos de menor escala sigue predominando el sistema propietario.

En los últimos 15 años, el 60% de los predios incrementaron la superficie propia identificando un importante proceso de capitalización. Como resultado de la disminución en la cantidad de EAPs se observa un aumento en la superficie media de las explotaciones provinciales, siendo el aumento de la escala promedio en la zona bajo estudio fue de 8%.

Con respecto al tipo jurídico del productor, la mayor modificación se encuentra en la duplicación del número de establecimientos bajo el régimen de sociedades anónimas.

Entre las principales actividades productivas se destaca la invernada de novillos en primer lugar, destacando la importante disminución (46,5%) en la cantidad de unidades productivas destinadas a la cría de ovinos. Le sigue en importancia el girasol, el trigo, la soja y el maíz. La soja es un cultivo con creciente importancia en la zona principalmente por los bajos costos, facilidad de implantación y buenos precios obtenidos.

Es importante destacar que en esta región hubo un importante aumento en la agricultura (22%), propiciado principalmente por el gran aumento en las oleaginosas (107%), donde se concentró el 95% de la superficie implantada en el año 2002. La mayor superficie de las oleaginosas fue parcialmente compensada por la caída en cereales para grano (-35%) y forrajeras anuales y perennes (-34%).

Con respecto a la fuerza laboral se observó una reducción del 30% en los asalariados pertenecientes al sector agropecuario (INDEC, 2004).

Característica general de los productores

Los productores del área tienen una edad media de 57 años, con 30 años de antigüedad promedio en la actividad agropecuaria, constituyéndose ésta en su principal fuente de ingresos.

En lo referente a experiencias asociativas se puede remarcar que existe un bajo porcentaje de participación. En cuanto al objetivo de los productores, se destaca la implementación de estrategias tendientes a reducir el riesgo en la mayoría de los casos considerados.

A nivel de estructura agraria, la superficie promedio de los predios fue de 824 ha con un sistema de tenencia donde predomina el tipo propietario.

Con respecto a los recursos disponibles en los establecimientos, se puede mencionar en promedio la existencia de 3 empleados por predio con predominio de la mano de obra familiar combinada con asalariada y que a nivel de escolaridad predominó la educación primaria.

En los sistemas de mayor escala se observa mayor dotación de personal, con importantes implicancias en su productividad, por cuanto en ellos, el recurso trabajo triplica la productividad de los predios más chicos.

Considerando la potencia disponible (HP) por hectárea en los establecimientos se estimó que en la muestra considerada existe 0,3 HP por hectárea, el cual es mucho más bajo que los 0,72 HP disponible en la región este de La Pampa.

Con respecto a la infraestructura de almacenaje, se tiene un promedio por establecimiento de 174 Tn, con silos que son predominantemente de chapa. Es importante mencionar, por un lado, que un 20% de los establecimientos no dispone de estructuras de acopio, lo cual dificulta el diseño de la estrategia comercial. Por otra parte, los productores con acopio no utilizan el mismo como estrategia para captar un mayor precio sino para uso financiero para la compra de insumos en determinados momentos del año.

En el caso de que el responsable de ventas de la explotación sea el propietario presenta sólo estudios primarios mientras que cuando dicho rol lo cumple el administrador, se verifica predominio de formación universitaria.

En lo referente a asesoramiento, predomina el tipo contable y productivo, llamando la atención la escasa orientación comercial recibida. De todas maneras, aquellos productores que recibieron asesoramiento comercial son los que han capitalizado sus empresas.

Con respecto al proceso de toma de decisión, se determinó que los productores se orientan principalmente a través de la intuición y la experiencia.

Al realizar la relación de variables se observaron importantes vinculaciones entre distintos aspectos indagados a través de las encuestas a los productores.

La variable edad se relaciona ($p < 0.01$) con la participación en actividades asociativas y actividades capacitación, observándose que los más jóvenes, es decir los menores de 57 años son los que participan de éstas.

Los productores de mayor edad no se capacitan o lo hacen solo en temas productivos, mientras que los más jóvenes se capacitan en temas económicos o comerciales además de los productivos, lo cual es coincidente con la asociación ($p < 0.01$) detectada entre el conocimiento de herramientas comerciales existentes en el mercado y los productores más jóvenes. En éstos se observa una importante orientación a lo comercial, lo cual se pone de manifiesto en el mayor tiempo destinado a las tareas de gestión y comercialización.

Los productores más jóvenes muestran una dedicación exclusiva al rubro agropecuario por lo que se constituye en la principal fuente de ingresos.

Se observa que la escala predial presenta asociación con la variable nivel de instrucción de la mano de obra familiar ($p < 0.05$), evidenciándose que en los establecimientos de mayor tamaño (superficie mayor a 950 ha.) disponen de mano de obra mas calificada.

No se encontró relación del tamaño del establecimiento con el tiempo, es decir horas semanales, que el productor le dedica al trabajo propiamente de campo ($p > 0.05$), mientras que si existe relación de la escala del predio con el tiempo que el productor le dedica a gestión y comercialización ($p < 0.05$), siendo aque-

llos de mayor superficie los que más tiempo le dedican a este tipo de actividad.

También la escala predial muestra una relación con la capacidad de almacenaje, ya que los de mayor escala son los que tienen mayor capacidad, si bien en el periodo analizado no se observa una diferencia significativa a nivel de precio del producto, en virtud que los productores no utilizan el acopio como estrategia para captar una mayor cotización sino con el fin de una utilización financiera para la compra de insumos en determinados momentos del año.

El endeudamiento es de naturaleza bancaria y comercial, con un horizonte de corto plazo y de bajo nivel con respecto al capital y tamaño de la empresa. Se detecta una relación entre el nivel de deudas con los predios de mayor escala, los cuales disponen de menores barreras para lograr el financiamiento de sus actividades productivas, principalmente aquellos que destinan mayor superficie a la agricultura.

En la evolución de los últimos 15 años, el 60% de los predios incrementaron la superficie propia y sólo un 12% aumentó el área arrendada, significando un importante proceso de capitalización.

Entre las actividades productivas se destaca la invernada de novillos, le sigue en importancia el girasol, el trigo, la soja y el maíz. La soja es un cultivo con creciente importancia en la zona principalmente por los bajos costos, facilidad de implantación y buenos precios obtenidos.

En base a los comentarios de las variables analizadas y tal como muestra la Tabla 1, se visualiza una gran heterogeneidad entre los establecimientos considerados en el estudio.

Tabla 1. Departamento Catriló La Pampa. Características de los establecimientos analizados 2005.

	Promedio	Mínimo	Máximo
Superficie predial (ha)	836	93	3050
N° de ha propias	579.98	8	2300
N° de ha arrendadas	606.92	30	2000
Potencia disponible (HP)	233.22	14	650
Mano de obra total permanente	3	1	8
Capacidad de almacenaje (tn)	174.3	6	700

Fuente: Elaboración propia en base a datos muestrales.

Estratificación de los productores

En el análisis de los productores de Catriló, se observó una importante heterogeneidad en los sistemas, lo cual condujo a la necesidad de identificar la existencia de distintos grupos.

A los establecimientos se los clasificó utilizando la variable superficie predial en:

Grupo I: sistemas con escala predial menor a 370 ha; Grupo II: los que tienen entre 370 y 950 ha y Grupo III: los que tienen más de 950 ha.

Se realizó la estratificación en función de esta variable porque se observó que la misma se relacionaba en forma significativa con el conjunto de variables de naturaleza estructural, productiva, tecnológica, de gestión comercial y socio-económica.

Descripción de grupos de establecimientos identificados

Grupo N° 1

El tamaño promedio de los predios es de 250 ha, predominando un sistema de tenencia propietario, una antigüedad en la actividad agropecuaria de 35 años que

se constituye en la principal fuente de ingresos para el 65% de los casos analizados.

La actividad predominante es la ganadería vacuna que se encuentra en más del 60% de los establecimientos, con un stock promedio de 250 cabezas y una venta equivalente a 70 cabezas por año, con un peso promedio de 438 kg./cab. Estos valores establecen una tasa de extracción para el grupo de 28%. El sistema de engorde utilizado por el 50% de las empresas es a base de pasto, con una carga de 2,4 cabezas por ha. y una producción media de 275 kg/ha. Es decir, son sistemas predominantemente ganaderos pero con baja eficiencia productiva.

En asesoramiento, solo el 25% tiene veterinario en forma permanente y el 44% realiza controles de ingreso de animales. Más del 80% de los productores realizan control de parásitos y pesan a los animales antes de la venta. En el tema comercial, analizando el período 02/03 y 03/04 el precio neto de venta fue de 1,84\$/kg., con pago al contado en el 50% de los casos. Las empresas dedicadas a la invernada comercializan principalmente con comisionistas de la zona y en menor medida a través de ferias, que proveen los

animales de reposición.

En la agricultura predomina el girasol, realizado por el 60% de los productores y que cubre un 24% de la superficie, con un rinde promedio de 18 qq/ha y un precio medio de 150 U\$/tn.

Este grupo se caracteriza por presentar una baja productividad, la menor de los tres grupos en todas las actividades productivas.

El 70 % de las explotaciones de este grupo posee almacenaje, con una capacidad próxima a las 80 toneladas, lo que permite comercializar su producción fuera del período de cosecha. Además la mitad de estos productores realiza análisis de calidad de sus productos, siendo el acopiador el principal agente comercializador.

A nivel de los recursos humanos, predomina la mano de obra permanente, donde más del 60% es exclusivamente familiar. Los predios tienen entre 1 y 2 empleados en el 95% de los establecimientos, básicamente con estudios primarios.

Con respecto a la asignación del tiempo de trabajo por semana, el productor destina en promedio un 70% a tareas de campo, y solo 30% a las actividades de gestión y comercialización. Éste tiene una opinión negativa respecto al aporte del asesoramiento profesional en temas comerciales, y coincidiendo con estos datos, se observa que más del 70% no posee conocimientos sobre herramientas comerciales tales como: Warrants, Mercados de Futuros y Opciones, Seguro Agrícola, y Fideicomiso.

Con respecto a la toma de decisiones por parte del productor, los principales criterios son la intuición y la experiencia, y sólo el 42% de ellos utiliza algún indicador económico, siendo el Margen

Bruto el más utilizado y en menor medida el precio del producto.

El grado de endeudamiento es bajo y corresponden a deudas de corto plazo de naturaleza comercial. Con respecto al objetivo que persiguen los productores, se estableció que un 90% tiende a minimizar riesgos considerando las diferentes estrategias productivas, comerciales y económicas que desarrollan en sus predios.

Grupo N° 2

En este grupo se observaron características intermedias con respecto a los otros grupos.

La actividad agropecuaria representa la principal fuente de ingresos en el 90%, predios con superficie media de 570 ha, donde el 60 % es superficie propia.

En la agricultura, el girasol es el cultivo más importante implantándose en el 75% de los predios, con un rinde medio de 17,5 qq/ha y un precio de 155 U\$/tn. En términos de productividad, este grupo presenta predominio en soja y en el resto de las actividades presenta valores intermedios con respecto a los otros dos grupos.

En aspectos comerciales, el 55% de los productores analiza la calidad del producto y un 80% de los mismos posee almacenaje para 125 tn. Con respecto al destino de la producción, se comercializa con acopiadores en el 70% de los casos considerados.

En el 70% de los establecimientos se practica la ganadería, predominantemente invernada, con una producción de 390 kg/ha y una carga de 2 cabezas/ha. El stock promedio es de 550 animales y las ventas por año son de 245 animales con un peso medio de 432 kg. La tasa de extracción es de 44%, superior al observado

en grupo anterior y el precio obtenido fue de 1,95\$/kg vivo.

El sistema de engorde es a base de suplementación en el 45% de los casos y solo a pasto en un 35%. Además el 90% realizan controles de ingresos de animales y de parásitos y pesada de los animales antes de la venta.

La mitad de los establecimientos venden su producción y realiza la reposición a través de comisionistas con plazos de pago entre 7 y 20 días.

La mano de obra promedio es de 3 empleados, tipo familiar y asalariada en el 60% de los predios, y es solo familiar en el 40% restante, con predominio de

escolaridad primaria.

El 62% del tiempo laboral es dedicado a actividades de campo, mientras que en gestión se asigna un 22% y sólo 16% a la comercialización.

Los productores de este grupo consideran que el aporte que les brinda el asesoramiento comercial es escaso o nulo. En lo comercial, si bien desarrollan estrategias de diferenciación de sus productos más del 60% no tiene conocimientos en las herramientas comerciales.

La toma de decisiones en la empresa, consiste básicamente en intuición y en menor medida realizan algún tipo de programación, siendo el Margen Bruto el

Tabla N° 2. Perfil de los grupos definidos en la estratificación.

Rubros productivos		Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
	Superficie total	250	570	1715
Ganadería	Importancia	75%	70%	55%
	Productividad (kgs./ha.)	275	390	525
Invernada de novillos	Stock	250 cab.	550 cab.	1250 cab.
	Venta promedio año	70 cab	254 cab.	520 cab.
	Tasa de extracción	28%	44%	42%
	Carga	2.4 cab/ha	2 cab/ha	2 cab/ha
	Precio venta	1.84 \$/kg	1.95 \$/kg	1.95 \$/kg
Agricultura	Importancia	25%	30%	45%
Girasol	Capacidad Almacenamiento	80 tn	123 tn	283 tn
	% productores	60	75	90
	Precio (U\$/tn)	150	155	155
	Rendimiento (qq/ha.)	18	17.5	20
	Tiempo en campo	70%	62	60
	Tiempo en G y C	30	38	40

Fuente: Elaboración propia en base a datos muestrales.

principal indicador.

Con respecto al objetivo, en menor medida que el grupo anterior, los productores plantean como racionalidad económica, minimizar el riesgo a través de sus distintas estrategias, aunque un 20% persigue maximizar el beneficio económico en sus emprendimientos.

Grupo N° 3

El tamaño medio de estas explotaciones es de 1.715 ha, con un sistema de tenencia mixto. La antigüedad en el sector es de 25 años y la actividad agropecuaria representa la principal fuente de ingresos para el 75%.

El promedio de trabajadores es de 4 empleados, de tipo familiar y asalariado, con mayor nivel educativo que en los otros grupos.

La actividad predominante es la agrícola, donde el 90% de los productores realizan girasol con un rendimiento promedio de 20 qq/ha, obteniéndose un precio de 155 U\$/tn y en menor medida se producen trigo, soja y maíz.

El 70% de los productores realiza análisis de calidad y la mayor parte de los predios poseen una capacidad de almacenaje que promedia las 283 tn., lo que permite la venta fuera del período de la cosecha, principalmente a acopiadores y en menor medida a la industria.

Se detectó una baja participación de la ganadería, si bien el stock medio es de 1.250 animales, la carga es de 2 animales por ha. y la productividad media en el último año fue de 525 kg/ha/año.

El total de ventas fue de 520 animales por año, siendo el peso promedio de venta de 450 kg., el precio medio de 1,95 \$/kg vivo con una elevada tasa de extracción similar al grupo 2, del orden

del 42%. Es decir, es el sistema con menor participación de la ganadería pero donde su eficiencia es muy superior a la observada en los otros grupos.

La mitad de los productores recurren al asesoramiento veterinario en forma permanente, y la totalidad de ellos realiza control de parásitos y control del peso antes de la venta, y además dos tercios realizan control de ingreso de animales.

Las ventas se realizan en un 60% fuera de la zona de producción, y con respecto a los agentes, el 45% vende a los comisionistas y el 30% a los frigoríficos mostrando más variantes al momento de comercializar y reponer. El plazo de pago es al contado y a 15 días.

En la asignación del tiempo laboral, se destinan en promedio 60% a trabajo de campo, mientras que en gestión y comercialización se destina solo el 20% a cada una. De todas maneras, este grupo se constituye en aquel que asigna más tiempo a las actividades comerciales.

A diferencia de lo registrado en los grupos anteriores, el 70% de los productores conoce los instrumentos comerciales que existen en el mercado y el 47% de las empresas del grupo registran deudas comerciales a corto plazo.

Con respecto al valor de los productos, se observa que este grupo obtuvo precios superiores al resto principalmente en girasol y novillo.

En términos de productividad, este grupo presenta predominio en girasol y maíz, en algunos años en soja y trigo, presentando una notable superioridad en el total de animales vendidos y en el stock de cabezas que posee su rodeo.

En la toma de decisiones, los as-

pectos considerados son la intuición, en menor medida la experiencia y también la programación con uso del Margen Bruto y el Precio como indicadores económicos. El objetivo expresado por los productores es el de minimizar el riesgo.

Además de la estratificación, a los fines de corroborar los cambios acontecidos en la zona de estudio en los últimos tres lustros, se realizó un análisis comparativo entre el Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002, del cual surgieron los siguientes aspectos relevantes: el número de predios agropecuarios en el área ha disminuido un 26%, registrándose cambios en la extensión de los mismos por cuanto se redujo principalmente el número de sistemas con menos de 100 ha., se ha registrado un aumento de aquellos comprendidos entre 200-500 ha. y aquellos de 1000-2500 ha. y un sistema de tenencia predominante como es el propietario. Estos cambios fueron acompañados por el aumento de la escala predial y además se observó en la fuerza laboral una reducción del 30% en los asalariados del sector agropecuario (INDEC, 2004).

Con respecto al tipo jurídico del productor, la mayor modificación se encuentra en la duplicación del número de establecimientos bajo el régimen de sociedades anónimas.

Con respecto al tipo de producción, se observa una importante disminución (46,5%) en la cantidad de unidades productivas destinadas a la cría de ovinos, a lo cual se suma una merma del 34% en la producción de forrajeras anuales y del 35% en cereales para grano.

DISCUSIÓN

Los cambios identificados en el sector agropecuario de Catriló en el período 1988-2002, se establecieron a nivel del número de predios, cantidad y tipo de mano de obra, sistema de tenencia, formas jurídicas y tipo de actividad productiva predominante.

Los resultados muestran que estos cambios que enfrentaron los sistemas de la región profundizaron la heterogeneidad de los mismos con la existencia de un menor número de predios coincidente con lo expresado por Iglesias (2000). Si bien Labey (2001) explicita en su trabajo, un marcado avance de la agricultura, en este estudio se determinó que el grado de crecimiento agrícola depende del tipo de productor. Así, en predios de mayor escala existe una relación equilibrada entre las dos actividades, mientras que el avance agrícola fue menor en los otros tipos de productores que presentan un marcado predominio de la ganadería.

Se coincide con Labey (2001) en cuanto al rol del girasol en los sistemas agropecuarios, pero con una creciente incorporación de la soja en los predios más grandes. No se corroboró lo planteado con respecto a una reducción de la ganadería con un rol complementario a la agricultura. Por el contrario, en este trabajo se identificó una vinculación entre la ganadería y la escala predial, predominando esta actividad en predios de menor tamaño, lo cual asegura la mayor sustentabilidad ambiental de estos sistemas.

Si bien el productor regional debería destinar más tiempo a las actividades de gestión y comercialización según Labey (2001), a través de este estudio se observa que su perfil actual es netamente

productivo, aunque se detectó una tendencia a cambiar este aspecto principalmente en los productores más jóvenes que corresponden a los predios de mayor escala.

El nivel de endeudamiento es bajo y de tipo comercial, con una mayor productividad del factor trabajo en los predios de mayor escala, no visualizándose un importante proceso de descapitalización.

Esta caracterización permite establecer un contexto económico favorable para los predios agropecuarios en el período post-devaluación, principalmente en aquellos de mayor escala.

Los resultados muestran coincidencia con el trabajo de Ferrán *et al.* (2000) que sostiene que no existe profundo conocimiento de la rentabilidad de su empresa por parte de los productores y toman sus decisiones en base al margen bruto y el precio del producto.

Ingaramo (2005) demuestra que la renta agrícola por hectárea depende críticamente de los ingresos que son el resultado de la combinación de precios internacionales, corregidos por retenciones y rendimientos por hectárea. Por lo tanto en la década del noventa la renta fue inestable, porque dependió de maximizar los ingresos totales del sector y éstos se ajustaron a las fluctuaciones en los precios internacionales. Esta situación es corroborada por los productores cuando hablan de los riesgos que asumen, nombrando como uno de los más importantes el riesgo de mercado, aunque se aprecian diferentes estrategias para manejarlo en los distintos grupos.

La forma de tenencia predominante es a base de propiedad según los antecedentes, pero esto no se corroboró plenamente por cuanto si bien en los grupos

de menores escalas predomina la superficie propia, en el grupo de mayor tamaño predomina el arrendamiento con una estructura organizacional más flexible.

Con respecto a los métodos para tomar decisiones este estudio detectó diferentes situaciones, ya que en los más chicos se coincide con lo planteado por Balestri (2001), mientras que en el grupo de mayor escala y con productores más jóvenes se utilizan otros métodos como planificación con mayor disponibilidad de información sobre las distintas herramientas comerciales existentes en el mercado.

En base a las características señaladas, se produjo en aquellos sistemas de mayor envergadura o escala de la zona en estudio, la instauración de un modelo más intensivo en insumos, flexible, de corto plazo, sustentable en lo económico de la mano de la agricultura, pero rentable solo con rindes y precios altos, principalmente en los sistemas de mayor escala.

De todas maneras, en el caso de perpetuarse este modelo en el tiempo se pronostica problemas en la sustentabilidad social y ambiental en el largo plazo a similitud de lo observado en otras regiones de la pampa húmeda (Altieri y Pengue, 2006).

La crítica situación de determinado grupo de predios y la desaparición de algunos de ellos, en particular los más pequeños, es producto de la amenaza de un contexto agresivo agravado por las cambiantes políticas económicas del Estado, pero también de un componente interno, como es la escasa formación empresarial del productor.

Un número importante de productores familiares capitalizados, acompañados de un número menor de empresas capitalistas, quebraron y debieron abando-

nar sus actividades agrarias sin que dicho fenómeno alcance la magnitud que se registro a nivel de los más pequeños.

Los cambios en el contexto nacional e internacional incrementaron los riesgos de las explotaciones familiares para articularse al mercado, en particular durante los años 90.

El incremento de la escala trajo aparejado un uso diferencial de los recursos productivos, una mayor incidencia del capital en la estrategia de las explotaciones y una menor necesidad del factor trabajo permanente. La concentración de la tierra, la reducción de las labores necesarias y del tiempo de trabajo son parte del dominio del capital sobre el territorio.

En los establecimientos de mayor superficie, el productor destina más horas a las actividades de gestión y comercialización, la mano de obra en éstos es más calificada, el número de actividades productivas desarrolladas y la capacidad de almacenaje son mayores con respecto a los establecimientos más pequeños.

En virtud de los cambios acontecidos en los últimos lustros, se expone que el modelo de escala es incompatible con la persistencia de las pequeñas explotaciones con recursos escasos, baja productividad y baja captación de la renta regional, por cuanto han sido los primeros en ser marginados del sistema productivo regional.

En consecuencia, se deben diseñar estrategias, públicas y privadas que se orienten a los establecimientos de menor escala, ya que son los sistemas más vulnerables y aquellos más susceptibles a los vaivenes del mercado. Además merece destacarse el rol que ellos desempeñan a nivel regional en la sustentabilidad am-

biental por la predominancia de la ganadería sobre la agricultura, y también en la sustentabilidad social por el empleo de mano de obra preferentemente de tipo familiar.

CONCLUSIONES

Este análisis se orientó a la caracterización de cada grupo de productores de Catriló en función de una variable estructural como la escala predial.

A partir de la heterogeneidad demostrada se identificó la existencia de tres grupos diferenciados de productores, entre los que se destaca el grupo de mayor escala, por sus estrategias comerciales, más diversificado, que incluye actividades de mayores resultados económicos, es decir por su mayor capacidad empresarial.

Entre los factores que enfrentan los productores, en particular los más pequeños, se puede distinguir variables exógenas a los sistemas productivos como las cambiantes políticas económicas del Estado, pero también existe una variable interna, como es la escasa formación empresarial de este tipo de productor.

Los productores más jóvenes se muestran predispuestos a mejorar esta debilidad a través de desarrollar una mayor capacidad de almacenaje, mayor asignación del tiempo a las actividades de gestión y comercialización, disponer de mano de obra más calificada y promover la capacitación en la gestión comercial.

El sector agropecuario regional se caracteriza por presentar menor cantidad de establecimientos de mayor escala con respecto a la etapa anterior y de vigencia de la convertibilidad, con predominio de

la ganadería pero con una agricultura creciente en sus sistemas que implicará futuros impactos a nivel social y ambiental, de acuerdo a lo observado en otras provincias que experimentaron un fuerte proceso de agriculturización.

En virtud de la naturaleza multidimensional de la problemática sectorial, se destaca la necesidad de utilizar en este tipo de estudio, de una metodología que considere variables de índole variada en el análisis.

Los resultados alcanzados permitirán avanzar en el diseño de políticas que contemplen las principales restricciones que enfrentan los productores, en particular los sistemas productivos regionales más vulnerables, y que tiendan a atenuar el impacto generado por el modelo predominante que avanza pero a un ritmo menor que en otras provincias del país.

BIBLIOGRAFÍA

- Altieri, M & Pengue, W. 2006. La soja transgénica en América Latina: una maquinaria de hambre, deforestación y devastación socioecológica. www.grain.org/biodiversidad.
- Antonelli, M.; Vigier, H.; Castellano, A. & Enrique, M. 2004. "Efectos de la devaluación, mitos y realidades: el caso de los productores del sudoeste bonaerense". Primer Congreso Regional de Economistas Agrarios. Mar del Plata. Argentina.
- Balestri, L.; Ferrán, A.; Giorgis, A.; Saravia, C.; Larrera, A.; Castaldo, A.; Poma, K. & Parían, A. 2001. "LA toma de decisiones en las empresas agropecuarias del norte de la provincia de la Pampa". Revista de Ciencias Veterinarias. Año 2 N°2 ISSN 1515-1883 Fac. de Cs. Veterinarias. UNLPam .pp38-52
- Berenson M, & Levine, D.1999. "Estadística para Administración y Economía". Mac Graw Hill. Santiago, Chile ISBN 968-422-713-2 720pp
- Dufumier, M. 1995. "Understanding complexity ", The Rural Extension Bulletin.
- Estefanell, G., de Basco, M. C., Cirio, F.M., Obschatko, E., Ras, C.H. & Torres Soto, H. 1997. El sector agroalimentario argentino en los 90'. IICA, Buenos Aires, Argentina, 170 pp.
- Ferrán, A.; Balestri, L.; Giorgis, A.; Pardo Sempere, L. & Saravia, C.. 2000." La capacidad de gestión del empresario rural de la Pampa. Análisis de las variables influyentes". Revista de Cs. Veterinarias. Año 3 Número 3. ISSN 1515-1883. Fac. de Cs. Veterinarias. UNLPam. pp 113-129
- Iglesias, D. 2000. "Competitividad de la Pymes agroalimentarias pampeanas productoras de commodities" Publicación técnica N° 49 de la Estación Experimental Agropecuaria de Anguil, INTA.
- Ingaramo, J. 2005 "La renta de las Tierras Pampeanas" Bolsa de Cereales de Buenos Aires. En www.bolcereales.com.ar visita octubre 2006.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSO (INDEC). 2004. "Censo Nacional Agropecuario 2002".
- Labey, M. 2001. "Análisis cualicuantitativo de la situación de los pequeños y medianos productores agropecuarios. Departamento Catrilo (La Pampa)". PIEA. UBA. Argentina.
- Miquel, S. ; Bigné, E., Levy, J., Cuenca, A. & Miquel, M.J. 1997. "Investigación de Mercados". Ed. Mc Graw Hill". Primera edición. Madrid.
- Obschatko, E.S. de & Estefanell, G. 2000. El sector agroalimentario argentino 1997-1999. Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola, Buenos Aires, Argentina, 70 pp.
- Obschatko, E.S. de. 1993. Efecto de la

desregulación sobre la competitividad de la producción argentina. Fundación ARCOR, Grupo Editor Latinoamericano, pp. 11-111.

Reca, L.G. & Parellada, G.H. 2001. El sector agropecuario argentino. Aspectos de su evolución, razones de su crecimiento reciente y posibilidades futuras. Editorial Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, 150 pp.

Torres Carbonell, C.; Aduriz, M.; Argano, A. & Saldungaray, M. 2004. "Efectos de la devaluación sobre la unidad económica de la empresa agropecuaria modal del partido de Bahía Blanca". Primer Congreso Regional de Economistas Agrarios. Mar del Plata. Argentina.

Zehnder, R. 1999. Información técnica para productores 1997-1998. Publicación Miscelánea N° 89, p 207. INTA Rafaela.