

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

**TÍTULO: CARACTERIZACIÓN DE LOS CONTRATISTAS DE SERVICIOS DE
MAQUINARIA AGRÍCOLA - LOCALIDAD DE QUEMÚ QUEMÚ, LA PAMPA**

Autores:

**JUAN CRUZ VARELA
JORGE CAPPELLO**

DIRECTORA:

STADLER, SOLEDAD.

**CARRERA: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS AGROPECUARIOS
FACULTAD DE AGRONOMÍA-UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA
PAMPA
AÑO 2013**

Contenido

RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	4
I. Problema a investigar.....	4
II. Antecedentes.....	4
III. Hipótesis	8
IV. Objetivos	8
METODOLOGÍA.....	8
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	13
Sección I: IDENTIFICACIÓN	13
Actividad principal – Tipo jurídico.....	13
Hectáreas trabajadas.....	14
Sección II. SERVICIOS PRESTADOS	14
Sección III. PERSONAL OCUPADO	15
Sección IV. MAQUINARIA AGRÍCOLA	17
Sección V. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	17
Sección VI. ASOCIATIVISMO	19
Servicio que presta: SIEMBRA	19
Servicio que presta: SIEMBRA, PULVERIZACIÓN Y COSECHA	20
Caracterización PRODUCTORES CONTRATISTAS	21
Caracterización CONTRATISTAS PUROS	23
CONCLUSIONES.....	26
BIBLIOGRAFÍA	27

RESUMEN

El contratista de servicios de maquinaria agrícola aumentó notablemente su participación en las actividades agrícolas, no sólo en la región pampeana, sino también en las regiones extrapampeanas como consecuencia del corrimiento de la frontera agrícola. En la provincia de La Pampa, estos contratistas 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. El objetivo del presente trabajo final de graduación es caracterizar la relevancia socio-económica, tecnológica y productiva de los contratistas de servicios de maquinaria agrícola que residen en el la localidad de Quemú-Quemú (provincia de La Pampa). La estrategia metodológica está basada en el análisis mediante el estadístico SPSS de la información primaria relevada a partir de encuestas realizadas a 15 contratistas que conforman una muestra del universo de estudio. Mediante las encuestas se ha podido relevar información sobre distintas variables. Los resultados esperados permitirán avanzar en su caracterización así como en las estrategias desplegadas.

INTRODUCCIÓN

I. Problema a investigar

En los últimos 20 años, el sector agropecuario argentino evidenció un proceso acelerado de transformaciones en su estructura productiva. 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. En este contexto, el contratista de servicios de maquinaria agrícola (un sujeto social agrario presente desde fines del siglo XIX) aumentó notablemente su participación en las actividades agrícolas, no sólo en la región pampeana, sino también en las regiones extrapampeanas como consecuencia del corrimiento de la frontera agrícola. En la provincia de La Pampa, estos contratistas 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.

II. Antecedentes

Bajo la denominación de contratistas, se incluyen: por un lado, aquellos denominados “contratistas de servicios” que brindan servicios a terceros de laboreo, siembra, protección de cultivos y cosecha, recibiendo como pago por su prestación dinero y/o especies; por otro, existen también “contratistas de producción o tanteros” que son los que toman a porcentaje campos de terceros, a través de la celebración en forma oral o escrita de contratos por una o más cosechas asumiendo todos los riesgos

de la actividad. 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.

Un estudio empírico realizado por Retamoza (2001) en la provincia de Entre Ríos - específicamente en los departamentos de Paraná, Nogoyá, Victoria y Diamante -, puede considerarse como una primera aproximación para estimar la evolución y la importancia de los contratistas de producción en el período comprendido entre 1.988 y 1.998. El autor clasifica a estos actores en base a la mano de obra ocupada, la superficie trabajada y el parque de maquinarias.

Muñoz (2005) sostiene que “una figura relevante en el modelo productivo agropecuario de la actualidad son los contratistas. Los mismos recogieron el 70 % del volumen de la cosecha del país y se constituyeron fuertemente, desde los 90, en el factor trascendente para que muchos pequeños y medianos productores que no pudieron capitalizarse fueran capaces de mantener sus explotaciones e inclusive retener la propiedad de la tierra”. Así también, otra posibilidad de crecimiento de los contratistas, está representada por el desarrollo de los pooles de siembra que prefieren, en líneas generales, alquilar el servicio de maquinarias en vez de poseer equipos propios.

Según Piñeiro y Villareal (2005), el proceso de modernización agrícola abrió paso a la aparición de nuevos actores sociales y puso en el centro de la escena productiva al contratista cuyo ascenso se vio favorecido por el hecho de que, en los años iniciales de la modernización, algunos pequeños y medianos productores adquirieron una cantidad de maquinarias mayor a la que necesitaban para cultivar sus tierras. De este modo lograron vender servicios a otros productores ampliando las posibilidades de producción e impulsando la innovación técnica vinculada con la maquinaria agrícola.

Neiman et al (2006) señala que, en los últimos años, se produjeron importantes cambios en el sector agropecuario: reducción del número de explotaciones y aumento del tamaño medio de las mismas, aceleración del cambio tecnológico, expansión de la superficie cultivada con soja, difusión de la siembra directa y de las semillas transgénicas, cumpliendo un rol destacado para facilitar estos procesos los contratistas accidentales y de maquinaria.

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. El autor remarca que el dinamismo tecno-productivo de la oferta y la demanda, resignificó la productividad física de algunas tierras anteriormente consideradas como marginales y, como tales, destinadas a otras actividades distintas de la agricultura. Los casos más evidentes son la expansión de las oleaginosas en el NOA y en el NEA. Ello atrajo el ingreso de capitales provenientes de otras actividades, e incluso, de inversores externos con lógicas de funcionamiento alternativas. Conductas de este tipo convalidan la tendencia hacia el proceso de estatuir a los propietarios de tierras como oferentes de un insumo (y no explotadores directos) avalando la diferencia entre poseedores de tierras y empresas de producción agropecuaria.

La profundización de los cambios de este período, se encuentran con un actor - el contratista - plenamente maduro, que tiene mayor predisposición (y necesidad) por los

adelantos tecnológicos, conocimiento, mayor rotación del capital, capacidad financiera y mejores posibilidades de diversificar el riesgo (CEPAL, 2008).

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. Las explotaciones de mayor tamaño suelen tener toda la maquinaria necesaria para realizar el proceso productivo: tractor (en general 2 ó 3 de distintas potencias y antigüedades), sembradoras de siembra directa (grano fino y grano grueso), fumigador y equipo de cosecha. A medida que el tamaño de la explotación va disminuyendo, la cantidad de servicios que se deben contratar va en aumento

Campi (2012) sostiene que al igual que en otros períodos, dentro de la generalización de contratistas, se observa una diversidad de realidades, algunas de las cuales se reformulan en este nuevo modelo de producción. Por un lado, se encuentran los prestadores de servicios para terceros que incorporaron, a través del endeudamiento, maquinaria de avanzada, los nuevos insumos y técnicas de labores disponibles. Estos actores son protagonistas de la expansión hacia áreas extrapampeanas dado que, en buena medida, son sus servicios los que la hacen posible. Asimismo, también en el sector de los contratistas se verifica una tendencia a la concentración, con una mayor participación de empresarios

III. Hipótesis

- Ante las transformaciones ocurridas en el contexto en que se encuentran insertos, los contratistas han respondido de formas diversas y los resultados obtenidos están estrechamente vinculados a las estrategias implementadas.
- En el departamento de Quemú Quemú- La Pampa, coexisten una diversidad de situaciones en términos de superficie trabajada, nivel de mecanización, grado de tecnificación y organización social de la producción
- Los productores adoptan la modalidad de contratación de labores para alcanzar mayor flexibilidad en sus escalas productivas, sin inversiones fijas en bienes de capital (maquinaria)

IV. Objetivos

El objetivo de este trabajo es caracterizar la relevancia socio-económica, tecnológica y productiva de los contratistas de servicios de maquinaria agrícola que residen en la localidad de Quemú-Quemú (provincia de La Pampa).

METODOLOGÍA

La estrategia metodológica se basó en el análisis de la información primaria relevada a partir de encuestas realizadas a 15 contratistas que conforman una muestra del universo de estudio.

Los sujetos de estudio fueron todos los contratistas (prestadores de servicios de Maquinaria agrícola), sean o no productores agropecuarios que residen en la localidad de Quemú- Quemú

(figura 1 y 2). El área en estudio está inserta en una provincia cuya economía depende en gran parte del sector primario (Agrícola y Ganadero). La capacidad productiva de los suelos provinciales disminuye en sentido Noreste a Suroeste, acompañando las curvas de precipitaciones anuales, encontrándose el Departamento Quemú-Quemú en el área de la zona Agrícola – Ganadera más productiva

Figura 1. Departamento Quemú- Quemú en La Pampa. Argentina

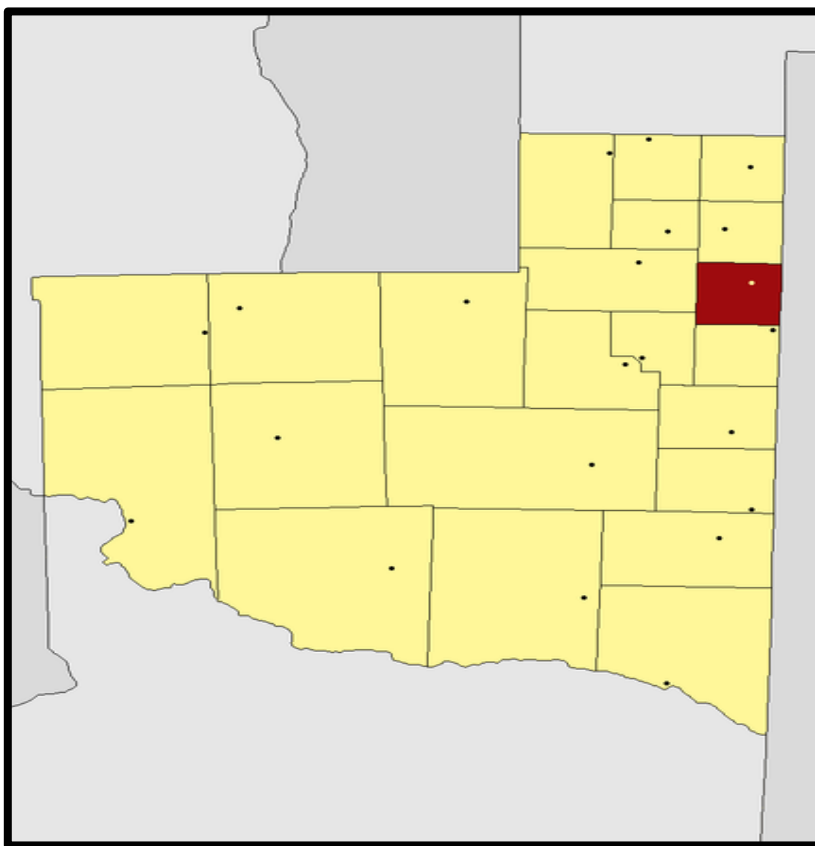


Figura 2. Ubicación de la localidad de Quemú- Quemú- La Pampa



La encuesta consta de 7 secciones entre las que podemos identificar:

- Sección I: Identificación
- Sección II: Servicios prestados
- Sección III: Personal Ocupado
- Sección IV: Maquinaria Agrícola
- Sección V: Inversiones y financiamiento
- Sección VI: Asociativismo
- Sección VII: Capacitación

Variables relevadas

Actividad principal

Hace referencia a la fuente de la cual proviene su principal ingreso, si prestando servicios o como productor.

Tipo Jurídico

Busca saber cuál es la forma jurídica bajo la que opera, esta puede ser, persona jurídica, sociedad de hecho, SRL-SA-SCA, Institución privada sin fines de lucro, Cooperativa u otros.

Hectáreas trabajadas

La misma hace referencia a la campaña 2012-2013 (entre el 1 de julio de 2012 y el 30 de junio de 2013) como prestador de servicios (sin incluir las trabajadas como productor agropecuario) y las trabajadas por cuenta propia como productor, en caso de que lo fuese.

Servicios de Maquinaria Agrícola

En este ítem se indica la cantidad de hectáreas de servicios a terceros. Entre las labores se mencionan: labranzas y labores complementarias de preparación del suelo, siembra convencional, siembra directa, cuidados culturales mecánicos (rastras rotativas, cultivadores, aporcadoras, etc.), labores culturales químicas (pulverización, fumigación, fertilización), cosecha de granos, preparación de forrajes, servicios de silo pack.

Principales clientes

Se busca identificar el tamaño de la empresa a la que se le brinda el servicio. Distinguiendo entre: productor pequeño (superficie menor o igual a 200 ha, considerando la unidad económica de acuerdo a las características agroecológicas del departamento), productor mediano (200 a 600 ha), estancia, pool local, inversor financiero.

Principal fuente de financiamiento para la compra de Maquinaria Agrícola

En este ítem, se busca establecer cómo obtienen los fondos para el recambio del capital de trabajo en la empresa. Entre los ítems se identifican: financiamiento con recursos propios, financiamiento bancario, financiamiento de proveedores de agroinsumos, fábricas de maquinaria agrícola, concesionario o agencia, otros.

Una vez realizadas las encuestas se procedió a elaborar una caracterización que permitió identificar a este sujeto social agrario, mediante el programa estadístico SPSS. Luego de cargar todos los datos en las planillas correspondientes, seleccionamos casos y realizamos un estudio de las principales características de los contratistas de maquinaria agrícola de la localidad de Quemú Quemú.

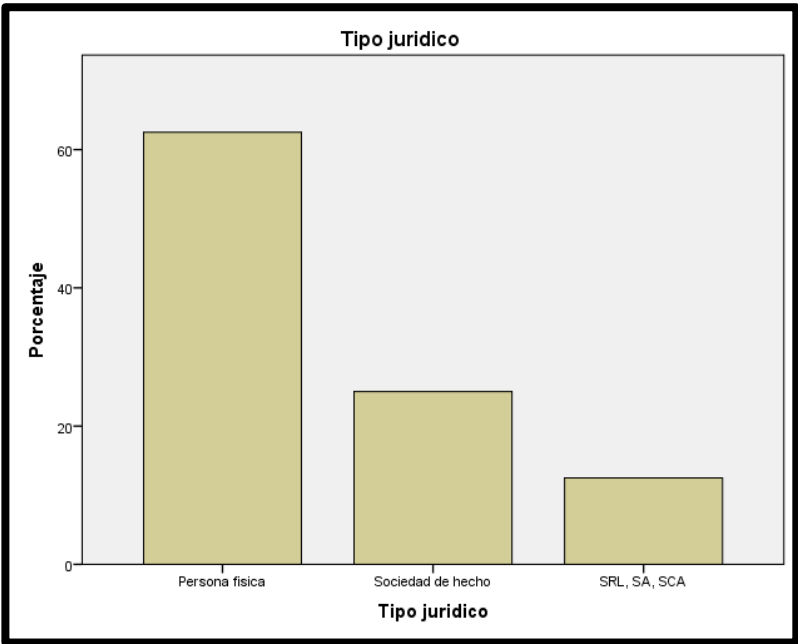
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Sección I: IDENTIFICACIÓN

Actividad principal – Tipo jurídico

De acuerdo a los datos obtenidos se pudo observar que el 62% de los encuestados es contratista puro, es decir que la única actividad que realizan es trabajar tierras de terceros. También pudimos identificar que ese mismo porcentaje (cuadro 1) está representado por personas físicas, las cuales no presentan ningún tipo de sociedad jurídica, seguido en segundo lugar por las sociedades de hecho pero con un porcentaje muy inferior al primero.

Cuadro 1: tipo jurídico



Fuente: elaboración propia

Hectáreas trabajadas

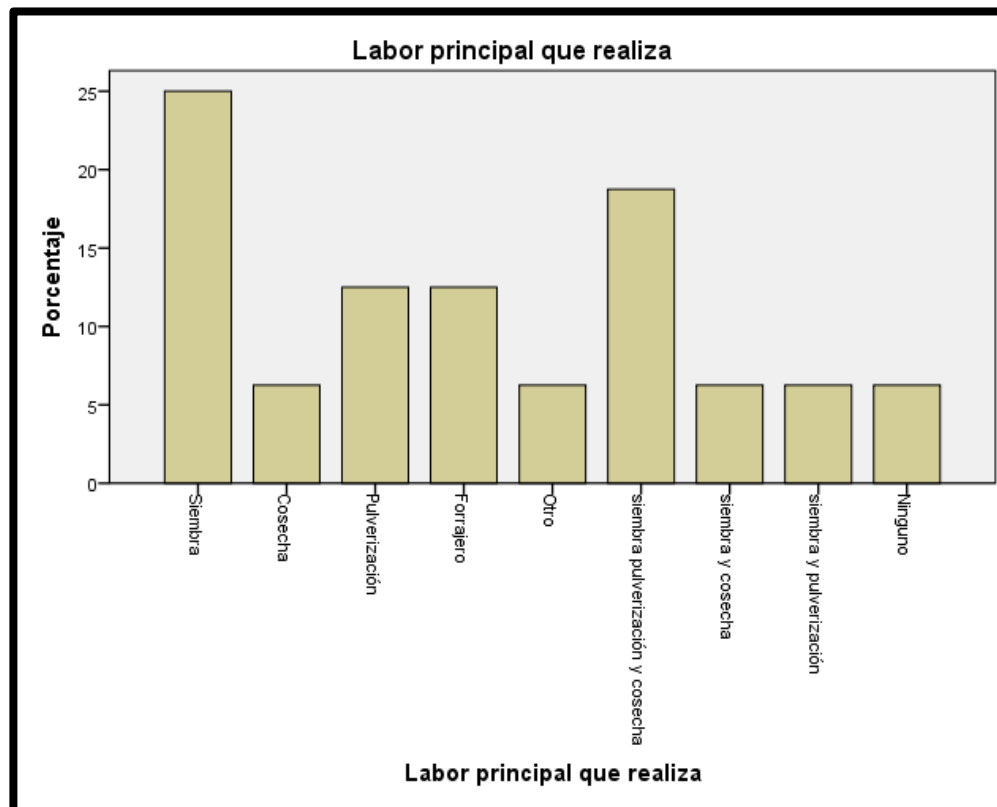
Cantidad de hectáreas trabajadas en la campaña 2010-2011 (entre el 1° Julio de 2012 y el 30 de junio de 2013)

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

Sección II. SERVICIOS PRESTADOS

Un dato a destacar dentro del análisis es el que corresponde a la labor principal que realiza cada uno, donde la actividad que represento el mayor valor fue la SIEMBRA (cuadro 2), 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.

Cuadro 2: Servicios que presta



Fuente: elaboración propia

Sección III. PERSONAL OCUPADO

Observaciones:

Propietarios, empleadores o socios: son las personas que trabajan para la empresa y que participaron de la propiedad de la misma, sin cobrar un sueldo o salario. No debe incluirse propietarios que NO participen de la gestión cotidiana de la empresa.

Personal permanente: son las personas que trabajaron en la empresa bajo relación de dependencia, (durante 6 meses o más) en el período comprendido entre el **1º de Julio de 2010 y el 30 de Junio de 2011.**

Familiares sin remuneración fija y otros no asalariados: son las personas que trabajan para el local y no perciben remuneración fija como contrapartida de sus servicios prestados. Por ejemplo: hijos, esposa/o.

Personal contratado en forma directa: son las personas que trabajaron para la empresa (a tiempo parcial o total), que fueron contratadas directamente por la misma “en forma individual” sin intervención de intermediarios. Por ejemplo: trabajadores que cobran por facturas. No debe incluirse a los estudios jurídicos, contables, etc.

Personal contratado en forma indirecta: son las personas que fueron contratadas a través de un intermediario para realizar una labor. Por ejemplo: personas que trabajaron para la empresa y dependían de un contratista de mano de obra, quien recibió el pago por el trabajo realizado

Resultados: pudimos establecer que un 37% de los encuestados cuentan con un solo personal permanente, seguido por un 25% de contratistas que poseen dos empleados permanentes, aunque también se observó que en más de la mitad de los contratistas existe un vínculo familiar a la hora de conformar el grupo de trabajo.

Sección IV. MAQUINARIA AGRÍCOLA

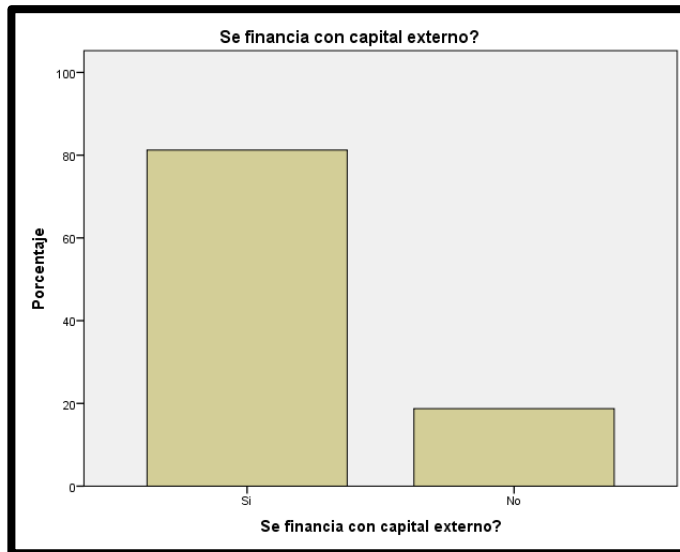
En lo que respecta a maquinaria agrícola pudimos detectar que la gran mayoría posee tractores hasta 200 HP, siendo muy pocos los que poseen tractores mayores a esa potencia. Luego para analizar cada una de las labores correspondientes haremos otro análisis seleccionando casos según corresponda, esto se desarrollara posteriormente.

Sección V. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Analizando las inversiones de los mismos, observamos que 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. Esto queda comprobado en el promedio del monto invertido tanto en maquinaria nacional como extranjera, donde los valores se ubicaron en el orden del millón y los 500 mil pesos respectivamente, destacándose la prioridad por los productos nacionales a la hora de adquirir una maquinaria, fomentando así la inversión del país.

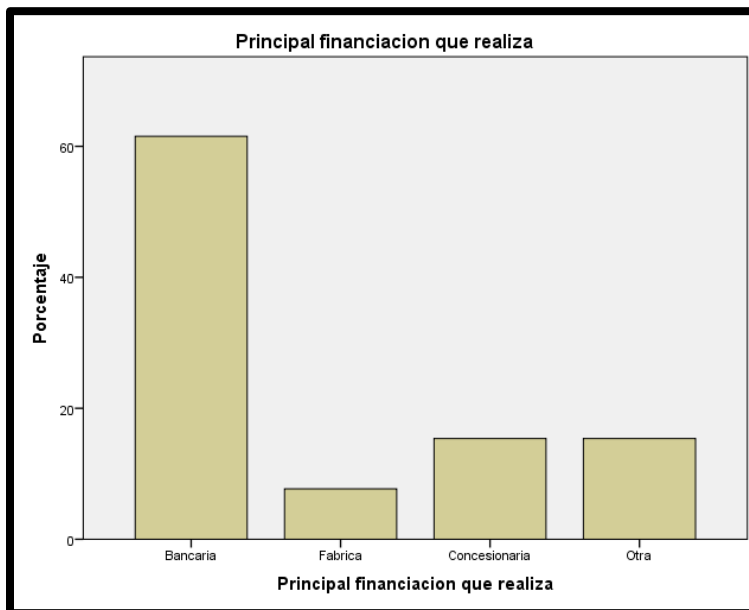
Otro dato interesante que se corresponde con el análisis anterior es que más del 80% se financia con capital externo (cuadro 3), siendo muy pocos los que poseen la liquidez necesaria para poder solventar los gastos con capital propio. Además dentro de la financiación externa el 50% utiliza los bancos (privados y/o públicos, Provinciales y/o Nacionales), como medio de ayuda para realizar las inversiones, repartiéndose el 50% restante la financiación a través de concesionaria, fábrica, etc. (Cuadro 4).

Cuadro 3: Financiamiento



Fuente: elaboración propia

Cuadro 5: fuente de financiamiento



Fuente: elaboración propia

Sección VI. ASOCIATIVISMO

Por último, y terminando con una primera caracterización general de los contratistas, se pudo detectar que casi el 90% no es miembro de ninguna asociación que nucleee contratistas de servicios de maquinaria agrícola.

Siguiendo con un análisis más detallado, decidimos seleccionar casos y caracterizar por separado los productores q prestan servicios, de los contratistas puros, y también las dos principales labores obtenidas en el análisis anterior (siembra y siembra-pulverización-cosecha). Los resultados se detallan a continuación:

Servicio que presta: SIEMBRA

Dentro del análisis de los que se dedican a sembrar, observamos que cerca del 75% corresponden a personas físicas, que trabajan un promedio de 750 ha propias y casi 2000 para terceros. Un 50% de los encuestados posee un solo personal permanente y el otro 50% directamente no posee, evidenciando una actividad en la cual no es fundamental la contratación de algún empleado, es decir que puede ser desarrollada por su/sus propios dueños. Vale aclarar que en esta actividad al ser muy estacional se realiza la contratación de personal por campaña, no en forma permanente. Un dato a destacar y que se diferencia del análisis anterior es que la gran mayoría no posee un vínculo familiar dentro de la actividad, representando una cifra del 75%.

En lo que a maquinaria se refiere, pudimos observar que todos ellos poseían tractores menores a 200 HP, es decir que no es necesario la utilización de grandes tractores para realizar esta actividad. También 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.

Al igual que en el primer análisis descriptivo, 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. La inversión realizada se ubicó en el orden de los 600 mil pesos en productos nacionales y 400 mil en productos extranjeros, invirtiendo un promedio de 400 mil pesos en tractores.

Servicio que presta: SIEMBRA, PULVERIZACIÓN Y COSECHA

Siguiendo con el análisis de los que se dedican a la siembra-pulverización y cosecha observamos que casi el 70% están constituidos mediante una Sociedad de Hecho, que trabajan un promedio de 1500 ha propias y 4200 has para terceros. El número de personal permanente no está bien definido, dependiendo según el caso que se trate, pero constituidos la gran mayoría por familiares, los cuales poseen un vínculo directo con la actividad que realizan.

Con respecto al ítem 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.

Se puede observar claramente que este grupo al realizar siembra, pulverización y cosecha, posee una mayor inversión que el anterior, pero también cuenta con una liquidez tal que le permite a alguno de ellos, financiarse con capital propio sin tener que recurrir al financiamiento externo. Requiere una constante innovación tecnológica en todas sus actividades para poder competir en el mercado y esto queda especificado en los montos invertidos.

A continuación brindamos un análisis, desagregando a los encuestados entre los que son contratistas puros, y los que además de contratistas, se arriesgan a producir ellos también la tierra.

Caracterización 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, como ya se mencionó más arriba, se promedia en el orden se 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.

Entre los servicios prestados a terceros, se destacan ampliamente las labores de contratistas, dejando al margen los servicios forrajeros con tan solo el 25%. Se destacan las empresas que prestan servicios de siembra, cosecha y fumigación, seguidos por los que prestan solamente el servicio de siembra.

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. Vale aclarar que en la gran mayoría existe un vínculo familiar que colabora con la actividad realizada.

La maquinaria que poseen son tractores con menos de 100 HP, donde más del 50% posee entre dos o tres unidades de estas características. En base a los servicios que este segmento presta, se distingue la presencia de hasta dos tractores de entre 100 y 200 HP.

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 solo 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.

Desagregando los montos, el 90% invirtió en la compra de tractores, destinando en promedio unos 670 mil pesos a los mismos. Por su parte, en sembradoras, el monto promedio rondó el millón 300 mil pesos, producto en el cual más del 60% de los pertenecientes al segmento invirtió.

En fumigadoras, tan solo el 37% realizó alguna inversión, la cual se ubicó en el orden de los 470 mil pesos. Por el lado de las cosechadoras, solo el 25% le destinó algún desembolso, el cual fue de alrededor de los 2 millones.

Los equipos de forraje, son los que menos inversión realizaron, con un promedio de 180 mil pesos, pero tan solo el 25% lo hizo en este rubro. En el 50% de los casos se realizó alguna inversión en el rubro OTROS, pero los cuales no son menores, ya que su promedio está en los 630 mil pesos.

Al momento de analizar la financiación, casi el 90% recibió asistencia financiera externa, dentro de la cual se destaca con el 50% la bancaria y en menor medida la concesionaria y la fábrica.

El 25% de ellos se encuentra asociado a alguna asociación referente.

Caracterización CONTRATISTAS PUROS

En los 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, pose 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.

El 50% de las empresas pertenecientes a éste segmento invirtió en tractores, bajo el orden de los 165 mil pesos.

En el ítem Sembradoras, los porcentajes fueron alrededor del 40%, con un desembolso promedio de 330 mil pesos. El 25% invirtió en Fumigadoras bajo un promedio de 950 mil pesos.

Se destaca aquí la inversión en Vehículos con un monto promedio de 108.000 pesos en el 50% de los casos. Por su parte en otros invirtieron el 75% de los casos, un monto promedio de 243.000 pesos

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.

Ningún miembro de este grupo está asociado a alguna institución referente.

CONCLUSIONES

Luego de analizar y detallar los resultados obtenidos a través de las encuestas, 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 observamos que dentro de la variedad de actividades que realizan los contratistas, la siembra resulto ser la más significativa.

En lo que a personal se refiere, se llegó a la conclusión que 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, ya que muchos los contratan por periodos cortos acorde a la necesidad de brindar sus servicios.

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

- Bisang, R., Anlló, G. y Campi, M. 2008 “Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina”, en 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. y Tort, M.I. (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. y Villareal, F (2005) “Modernización agrícola y nuevos actores sociales” en 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.