

---

## ¿Saber es poder?

### La influencia de la escasez de mano de obra calificada en las estrategias de capitalización de los contratistas de cosecha de la región pampeana

---

José Muzlera<sup>1</sup>

.....

#### Resumen

El sector de los contratistas de maquinaria agrícola (empresas que venden servicios culturales para la agricultura extensiva) es un sector que viene incrementando su relevancia durante las últimas décadas de modo muy marcado. En 1988 el 49% de las explotaciones pampeanas contrataban algún servicio, en 2002 lo hacían el 75% de las explotaciones; entre 2001-2002 y 2004-2005, para la Prov. de Bs. As., la superficie trabajada por contratistas aumentó 9% para siembra convencional, 112% para siembra directa y 38% para cosecha; para la campaña 2011-2012 entre el 80 y 85% de la fumigación y la siempre estuvo a cargo de contratistas.

En otros trabajos analizamos cómo el tipo de servicio ofrecido y el pasado profesional eran variables que nos ayudaban a comprender: la relación de estos sujetos con la tierra, su nivel de capitalización y la relación que establecían con los créditos en tanto estrategia de ex-

---

1 CONICET / CEAR-UNQ - jmuzlera@gmail.com.

pansión. En éste, intentaremos describir y hacer una primera aproximación analítica a cómo la mano de obra calificada (y su relativa escasez) es una de las dimensiones que influye en las estrategias de expansión y diversificación de las empresas vendedoras de servicios.

**Palabras clave:** Contratistas de maquinaria Agrícola – Mano de obra – Región Pampeana

### Summary

Custom operators (enterprises which provide custom farming services for extensive agriculture) constitute a sector which has grown in importance during the last decades (in 1988 49% of the farms in the Pampa region hired some kind of service, in 2002 the number increased to 75%, between 2001-2002 and 2004-2005 the field work carried by custom farmers for conventional seeding increased 9%, 112% for direct seeding and 38% for harvesting. For the 2011/2012 cycle between 80 and 85% of spraying and planting was carried out by custom operators.

In previous papers, we observed how the type of service offered and the professional background of custom operators were variables that helped us understand: the relationship between these people and the land, their capitalization level and their relationship with loans as expansion strategies. In this paper, we will try to describe and make a first analytical approach to how the expansion and diversification strategies of custom operators are conditioned by qualified labor force (and its relative shortage).

**Keywords:** Contractors Agricultural machinery - Labor - Pampas

## Introducción

En un intento por seguir comprendiendo las estrategias productivas y los modos de acumulación de los contratistas de maquinaria agrícola de la Región Pampeana, nos proponemos aquí describir y analizar la dimensión de la mano de obra calificada (requerida para el manejo de las máquinas cosechadoras) como otro de los elementos relevantes<sup>2</sup> que condicionan las estrategias de organización y acumulación de las empresas prestadoras de servicios agropecuarios. Para ello, en primer lugar, haremos mención a las particularidades metodológicas conside-

---

2 Hemos trabajado acerca de los *habitus* y del servicio que venden como dimensiones explicativas en las estrategias productivas de estos sujetos. (Muzlera, 2010)

radas en el trabajo. En segundo, haremos una breve descripción del universo de los contratistas y sus características. En tercer lugar, presentaremos la problemática de la mano de obra calificada en las estrategias de organización y expansión de las empresas en cuestión. Finalmente, expondremos algunas consideraciones finales a modo de síntesis de lo habrá sido expuesto a lo largo del artículo las que sugerirán algunas líneas de trabajo para seguir profundizando la temática. El segundo apartado y los acápites que lo componen si bien no están directamente vinculado con la hipótesis central entendemos que es necesario describir las características generales del sector para entender, en perspectiva con éstas, la hipótesis trabajada.

## Consideraciones metodológicas

Para este análisis en particular, se han considerado un recorte de 37 entrevistas a miembros de empresas contratistas. En todas las empresas a las que se accedió se entrevistó al dueño (o al menos a uno de ellos en caso de que fueran más de uno), pero también se entrevistaron a empleados y familiares de los titulares. El análisis de las entrevistas, realizadas durante los años 2008 y 2012, se complementó con observaciones realizadas durante: asambleas, asados, prestación de servicios en establecimientos agropecuarios, talleres y casas de familia. Este nivel de permeabilidad en la vida privada fue posible, entre otras cuestiones, por vivir durante algunos períodos de tiempo en sus localidades o en localidades donde estaban trabajando y porque siempre fui presentado por otro contratista o por algún productor de su confianza. El llegar “de la mano de” fue siempre un hecho determinante y facilitador para realizar las entrevistas y acceder a lugares (tanto físicos como simbólicos) que de otro modo hubiesen sido mucho más difíciles.

Los partidos en los cuales se realizaron las entrevistas y las observaciones fueron: Balcarce, General Pueyrredón, Mechongué, Azul, 9 de Julio, Saladillo, 25 de Mayo y Saavedra -en la Provincia de Buenos Aires- y el Departamento de Castellanos -en Santa Fe-. En este último se encuentra la localidad de San Vicente, “Cuna de la cosechadora argentina”.<sup>3</sup>

---

3 Por decreto Comunal, San Vicente es conocido como la “Cuna de la Cosechadora Argentina”. En este lugar se instaló la primera fábrica de cosechadoras de Sudamérica en el año 1921 y entre ese año y 1960 fueron 24 las fábricas dedicadas a ese rubro. En la actualidad llama la atención la gran densidad de contratistas de cosecha por habitante, 250 empresas en un pueblo de 6.000 personas.

Al comienzo del trabajo, para elegir los partidos en los cuales observar y entrevistar contratistas se ponderó que fuesen de zonas agroecológicas distintas y que tuviesen una desarrollada producción agrícola. Una vez establecidos estos condicionamientos, fue el trabajo de campo y los mismos sujetos contactados los que fueron marcando el rumbo.

Estos contratistas trabajan por gran parte del país, todos aquellos en los cuales se cultiven granos típicos de la Región Pampeana (soja, trigo, maíz, girasol, avena, cebada y sorgo). Nuestras estadías en sus lugares de residencia han sido en los meses de invierno y primavera. En esa época del año, es cuando los contratistas de cosecha vuelven a sus hogares haciéndola propicia para localizarlos en un mismo lugar y con el tiempo suficiente para atender a un investigador curioso. Las observaciones y las entrevistas en establecimientos han sido durante los meses de verano, en general en la zona del sudoeste, el sur y el centro de la Provincia de Buenos Aires. Las estadías en sus localidades de residencia, en especial en San Vicente, facilitaron la observación de determinadas dinámicas y actividades vinculadas a su identidad, que hubiesen sido difícil de apreciar en otros espacios y circunstancias; al tiempo que nos señalaron ciertas características que debimos observar desde un principio en encuentros más cortos con otros contratistas en otras localidades.

El análisis de entrevistas, fue complementado con bibliografía, en particular el trabajo *Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes* dirigido por Agustín Lódola, trabajo que seguramente constituye el más completo de los análisis estadísticos de contratistas en la Argentina. Los datos presentados por Lódola y equipo fueron complementados con los de los Censos Nacionales Agropecuarios publicados por el INDEC, por la Dirección General de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires y el Instituto Provincial de Estadística y Censos de la Provincia de Santa Fe.

Para referirnos al nivel de capitalización de estas empresas hemos construido una tipología de los equipos (tanto de siembra como de cosecha). Los criterios para armar equipos “chicos”, “medianos” y “grandes” se elaboraron sobre la base de las entrevistas realizadas y fueron revisados, finalmente, con la ayuda de contratistas y de extensionistas del INTA especializados en la temática. Una vez armados las tipologías de los equipos, los costos de los mismos han sido elaborados en base a información publicada (de tractores, sembradoras y cosechadoras) por la revista *Márgenes Agropecuarios*,<sup>4</sup> y el resto a partir de avisos clasificados de concesionarios de maquinaria agrícola, cuando fue necesario.

---

4 *Márgenes Agropecuarios* Año 28, Nro. 332, Febrero 2013..

## Características generales

Según datos del Censo Nacional Agropecuario 2002 (CNA 2002), en la Provincia de Buenos Aires, con 38 millones de hectáreas sembradas, se contrataron labores por 36,5 millones<sup>5</sup>. De una encuesta *ad hoc* al referido CNA 2002<sup>6</sup> se desprende que, sólo en la provincia de Buenos Aires, existían 51.109 productores y 5.155 prestadores de servicios. Este último guarismo –que ya por sí sólo sería suficiente para ilustrar nuestra afirmación– está subestimado ya que –sobre todo para los momentos de cosecha– en esta provincia prestan servicios contratistas de otras, siendo especialmente numerosos los contratistas de Santa Fe y Entre Ríos que se desplazan en épocas de cosecha vendiendo sus servicios.

¿Cuánto viene creciendo el trabajo agrícola en manos de estas empresas? Datos del Ministerio de Asuntos Agrarios del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires 2007 revelan que entre la campaña 2001-2002 y la campaña 2004-2005, una vez más sólo para la circunscripción bonaerense, la superficie trabajada por contratistas aumentó: 9% para siembra convencional, 112% para siembra directa y 38% para la cosecha de granos.

La Federación Argentina de Contratistas de Maquinarias Agrícolas (FACMA) estimó que para la campaña 2011-2012 en algunos servicios, como fumigación y cosecha, la participación de los contratistas alcanzó porcentuales que superan en algunas zonas el 80% y hasta el 85%.

Estos valores confirman lo observado durante el trabajo de campo: aquellos productores con maquinaria propia la siguen utilizando en la medida de lo posible, pero cada vez es más frecuente, para productores pequeños y medianos, tercerizar las labores de modo similar al que lo hacen los *pooles*<sup>7</sup> de siembra. La siembra directa, que requiere máqui-

---

5 Esto no implica que el 96% de las labores hayan recaído en manos de contratistas ya que todos los cultivos tienen más de una labor (siembra, cosecha, fumigación...), pero muestra a las claras que el peso de estos sujetos en la red agroproductiva es de gran importancia.

6 Realizada sólo para la provincia de Buenos Aires.

7 Los *Pooles* de siembra son maneras de organizar la producción agrícola que se caracterizan por la unión de varios socios (frecuentemente entre 6 meses y un año), con un gran nivel de liquidez y una extensión de mediana y gran escala. A menudo los capitales son extra agrarios organizados por un ingeniero agrónomo o administrador; otras, distintos sujetos vinculados a la producción aportan algún factor productivo (capital, insumos, tierra, maquinaria) y adquieren en el mercado lo faltante. La escala y la eficiencia y la falta de inversión en bienes registrables (la compra de tierras o maquinarias) suelen hacer de estos sujetos competidores muy duros para los productores más tradicionales, en especial para los de menor escala.

nas sembradoras distintas a las que se utilizan para siembra convencional fue la labor, acompañando la expansión de la soja transgénica, que más ha crecido a manos de contratistas.

Los contratistas, desde una perspectiva cualitativa, también son un actor importante. Tienen la característica particular de ser un agente que posibilita la permanencia de ciertos sectores que, dada su baja capacidad de acumulación y/o escala de producción, no pueden acceder a los niveles de mecanización más avanzados (Tort 1983). No sólo posibilitan la permanencia de los productores menos capitalizados, sino también la de los *pooles* de siembra, altamente capitalizados, y que contratan la totalidad de las labores. Estas dinámicas explicarían, en parte, la alta homogeneidad tecnológica de la producción agrícola pampeana, logrando –en este sentido– resultados sorprendentes comparados con el resto de América Latina (Tort 1983; Lódola 2005).

La falta de datos sistematizados, periódicos y nacionales nos obliga a trabajar con éstos que aunque no son exhaustivos son bastante gráficos de la importancia actual del sector y de su crecimiento durante las últimas décadas.

## **Contratistas de siembra y de cosecha. Generalidades y diferencias**

Según el servicio que prestan estas empresas podemos dividir las (con las limitaciones que tiene cualquier tipo ideal) en tres grandes grupos, el de aquellos que venden servicios de siembra y fumigación, el del que ofrecen servicios de cosecha y un último grupo –probablemente el que más se esté expandiendo– que ofrece ambos tipos de servicios.

Entre uno y otro grupo suelen ser distintas, la externalización de sus vínculos comerciales, las distancias que recorren desde su lugar de residencia al lugar donde realizan las tareas culturales, el tiempo de ausencia del hogar, así como su nivel de capitalización y los modos de organizar el trabajo.

## **Área de trabajo**

Los contratistas que ofrecen servicios de cosecha suelen desplazarse por varias provincias, y vivir fuera de su hogar por largos períodos, en contrapartida con sus colegas que venden servicios de siembra

y suelen hacerlo en un radio espacial más acotado, casi local. Para el caso de aquellos que venden ambos servicios, la “explicación” de si son nómades o locales en general obedece a al tipo de servicio que vendía con anterioridad. Si bien no es una condición *sine que non* todas las empresas con las que hemos trabajado comenzaron vendiendo un servicio y algunas, recientemente, han incorporado otro.

**Cuadro 1.** Radio espacial según el servicio que venden (%)

	Local	Extra local	Ambos
Contratistas de Cosecha	18,75%	81,25%	0,00%
Contratistas de Siembra y/o Fumigación	83,33%	16,67%	0,00%
Que venden ambos servicios	75,00%	0,00%	25,00%
<b>Total</b>	<b>42,50%</b>	<b>50,00%</b>	<b>7,50%</b>

Fuente: Elaboración propia en función de notas de campo y entrevistas (2009).

Las distancias, para referir a lo “local” o “extra local” no tienen que ver estrictamente con la distancia en kilómetros desde su domicilio, sino con la posibilidad de volver, o no volver, a al hogar al final de cada jornada.

“Y mirá, para que te des una idea: mi hermano estaba hasta la semana pasada trillando soja por la zona de Balcarce con un equipo y yo con mi hijo y los otros dos [equipos de cosecha] en Salta, sacando unas 2.000 hectáreas de maíz” (Ignacio Rally, 50 años, titular junto a otro socio de 4 equipos de cosecha, San Vicente, provincia de Santa Fe, julio 2009).

La ausencia fuera del hogar responde al período de tiempo en que es posible cosechar (y en los pocos casos de los contratistas de siembra nómades, a la duración de la temporada de siembra). Por cuestiones de índole técnica, las variedades de cultivos con las que se trabaja actualmente, las fechas de cosecha muy precisas. Exceder esos lapsos conlleva a que las pérdidas económicas sean considerables<sup>8</sup>. Por lo tanto, el tiempo

8 Una de las causas es el desgrane y demás riesgos ambientales. Cuando el cultivo ya está apto para ser cosechado no hacerlo produce disminución de rinde por causas diversas (granos que se caen al suelo, plantas que se rompen y no pueden ser cosechadas, riegos de granizo, enfermedades, etc). A éstos riesgos debe sumársele, para el caso de los cultivos de verano, que cada día de demora en levantarlo es un día de atraso para poner un cultivo de segunda, con las pérdidas consecuentes. Para darnos

de ausencia del hogar, depende en parte de la cantidad de clientes que tenga cada contratista, los cultivos que coseche y las zonas en las cuales preste servicio; pero rondará entre un mes y un mes y medio para la cosecha fina (cebada y trigo) y entre tres y cuatro meses para la cosecha gruesa (girasol, maíz, sorgo y soja)<sup>9</sup>.

Para aquellos que trabajan fuera del hogar, la situación difiere si se es empleado o si se es patrón. Los titulares de las maquinarias suelen volver cada 15 – 20 ó 30 días 1 ó 2 días a sus hogares.

“Aprovecho cuando tengo que hacer un trámite en el banco o algo y cada tanto me hago una escapada... -Mientras hacía un gesto de estar pensando, como sacando cuentas, continuó-. Y yo cada 15 ó 20 días me vengo a ver a los pibes y a mi señora. Imaginate, tengo uno de 7 y uno de 4... la otra vez que me vine el de 4 me vio y pegaba unos saltos de alegría hasta acá. Si se llega a romper una máquina, me llaman por teléfono y, con las chatas de ahora a 140 ó 160 [Km/h] en unas 6 – 7 u 8 horas llegas a cualquier lado” (Juan Martín Rally, 40 años, titular junto a otro socio de 4 equipos de cosecha, San Vicente, provincia de Santa Fe, julio de 2009).

## Niveles de capitalización

Aunque hemos encontrado contratistas de distinto nivel de capitalización, desde un equipo de siembra hasta 12 de cosecha, la mayoría de nuestros entrevistados poseían entre dos y tres equipos.

Las empresas de contratistas, aunque son pequeñas en cuanto a la cantidad de empleados (4,2 por empresa, de los cuales 1,8 son permanentes y 2,4 temporarios) (Lódola, Angeletti y Fosati, 2005) y casi todas cuentan con un alto componente familiar en su mano de obra, el nivel de capitalización es elevado. Para darnos una idea de la magnitud de dinero de la que estamos hablando, hemos elaborado 2 cuadros. Uno para mostrar los costos de los equipos de siembra y otro para los de cosecha, competitivos en el mercado agropecuario pampeano actual.

---

una idea, en el Partido de Balcarce, después del 15 de diciembre, cada día de demora en sembrar soja de segunda se estima una disminución (diaria) de 60 kg por hectárea.

9 Aunque la máquina es la misma, la plataforma (parte frontal que corta y recoge el cultivo) difiere según los granos. Las plataformas pueden llegar a costar más de USD 150.000



**Cuadro 2.** Costos de equipos de siembra

EQUIPOS DE SIEMBRA					
CHICO	USD 185.825	MEDIANO	USD 306.437	GRANDE	USD 512.908
Tractor Agrinar T 100 - 4 TD 100 HP	USD 54.266	Tractor John Deere 6165J - 163 HP	USD 119.500	Tractor John Deere 8310R - 310 HP	USD 244.900
Sembradora Agrometal TX mega SD Gr. Grueso 9 s x 52 cm v.70 cm (con accesorios para doble fertilización)	USD 55.200	Sembradora Agrometal TX mega SD GR Grueso 13 s x 52 cm v. 70 cm (con accesorios para doble fertilización)	USD 80.610	Sembradora TXN mega NEUM. GR. GR. 16 s x 52 cm SD (con accesorios para doble fertilización)	USD 109.707
Sembradora Agrometal MX-Y GR. Fino-Past c/fert 23 lín x21cm SD	USD 69.959	Sembradora Agrometal MXYII GR. Fino-Past. c/ fert 31 lín x 21 cm SD	USD 99.927	sembradora Agrometal MX-Y GR. Fino-Past C/ fert 47 línea y 21 cm SD	USD 151.901
Carro combustible 4.000 lts	USD 6.400	Carro combustible 4.000 lts	USD 6.400	Carro combustible 4.000 lts	USD 6.400

Fuente: Elaboración propia en función de precios publicados en la revistas *Márgenes Agropecuarios* Año 28, Nro. 332, Febrero 2013 y concesionarios de maquinaria agrícola. (Precios sin IVA).

**Cuadro 3. Costo de equipos de cosecha**

EQUIPOS DE COSECHA					
CHICO	USD 320.736	MEDIANO	USD 526.450	GRANDE	USD 844.749
Cosechadora New Holland 5660	USD 251.800	Cosechadora John Deere 9670 - 310 HP	USD 385.900	Cosechadora John Deere s680 - 440 HP	USD 639.600
Carro combustible 4.000 lts	USD 6.400	Carro combustible 4.000 lts	USD 6.400	Carro combustible 4.000 lts	USD 6.400
Casilla Rural (Acapulco 5000)	USD 16.000	Casilla Rural (Acapulco 6400)	USD 18.800	Casilla Rural (Tallei Lider 7000)	USD 22.653
Tractor Massey Ferguson MF 4275 - 80 HP - ST	USD 39.626	Tractor John Deere 6130J - 128 HP	USD 100.900	Tractor John Deere 7195J - DT - 192 HP	USD 142.200
Tolva Cestari 7000l	USD 6.910	Tolva Cestari 15.000l	USD 14.450	Tolva Cestari 29000l	USD 33.896

Fuente: Elaboración propia en función de precios publicados en la revistas Márgenes Agropecuarios Año 28, Nro. 332, Febrero 2013 y concesionarios de maquinaria agrícola. (Precios sin IVA).

## Organización del trabajo y mano de obra calificada

Durante los períodos del año en los que no se está cosechando, estos contratistas vuelven a su hogar. En la localidad donde residen, todos ellos tienen un galpón/taller en donde cada año desarmen por completo las máquinas y las ponen a punto para la próxima campaña. Las cosechadoras son desarmadas hasta la última pieza. Cada una de ellas es limpiada cuidadosamente y si mostrase algún signo de desgaste, reemplazada.

Este trabajo está a cargo del titular y los empleados permanentes, los cuales la mayoría de las veces suelen ser familiares, en general hijos. Sólo en las empresas que no poseen empleados familiares o en las empresas con varios equipos de cosecha se contrata empleados no familiares permanentes.

Durante las temporadas de trabajo a campo, cada equipo de cosecha emplea al menos dos personas, un maquinista (que maneja la

cosechadora) y un tractorista (que acciona el tractor que arrastra el carro con granos desde la tolva de la cosechadora hasta el camión o la máquina embolsadora o ensiladora). Estas tareas requieren distinto nivel de calificación, marcando jerarquías entre los empleados y, por ende, distintas retribuciones económicas. Un maquinista suele cobrar (además del sueldo básico, desde septiembre de 2011, \$3.077,53 por mes) entre un 8.5% y un 10.5% de lo facturado y un tractorista (además del sueldo básico) entre un 5.5% y un 8.5% de lo facturado por ese equipo de cosecha. Esta modalidad de retribución monetaria estimula a que los empleados (que pasan meses fuera de sus hogares y durmiendo en casillas similares a una casa rodante) estén más deseosos por trabajar que por descansar. Esta “solidaridad de facto”, en palabras de Valeria Hernández, entre los empleados y los del dueño del equipo (el cual factura aproximadamente un 12% de lo cosechado, o más en años malos) produce jornadas de muchas horas las cuales incluyen sábados, domingos y feriados. De este modo un empleado de un contratista de cosecha al final de la campaña 2008-2009 podía aspirar a cobrar entre \$28.000 (USD 7.778) y \$38.000 (USD 10.556) y finalizada la campaña 2010-2011 entre \$48.000 (USD 12.000) y \$60.000 (USD 15.000). Estos valores, debido a la devaluación de la moneda local y a las inclemencias climáticas, descendieron para la campaña 2011-2012 ubicándose entre los \$36.000 y \$45.000 por empleado..

Una vez finalizada la campaña de cosecha, se vuelve al hogar y recién allí se les liquida las comisiones adeudadas a los empleados, previo a que estos manden un telegrama de renuncia que los desvincule legalmente de la empresa imposibilitando un reclamo de indemnizatorio por despido. Sólo los empleados permanentes están exentos de enviar este telegrama, para cobrar sus comisiones.

La demanda de maquinistas (no así de tractoristas) es mayor a la oferta. El manejo de estas máquinas es complejo (y está característica se acentúa con cada nueva versión que sale al mercado) y con particularidades según el marca y modelo. La multiplicidad de funciones que ofrecen estas máquinas, las hacen tanto más atractivas para los productores, como complejas de manejar para los usuarios.

“No es fácil conseguir un tipo que te maneje una cosechadora. No es fácil. Es mucha guita lo que vale una máquina para dársela a cualquiera y si encima te hacen cagadas al dueño del campo qué le digo? Además, cuando los encontrás no siempre quieren ir. (Antonio Calvatti, 61 años, contratista de siembra y cosecha, Balcarce, diciembre 2012)

No saber manejar bien una máquina de estas pone en riesgo tanto la vida útil de la máquina como la calidad del trabajo a realizar. Cuando se compra una máquina nueva, viene incluida una capacitación para una o dos personas, haciendo que el personal con competencias para manejar una cosechadora sea relativamente escaso.

Las temporadas ociosas, entre cosecha y cosecha, son riesgosas en cuanto a perder la fidelidad de un maquinista sobre todo para aquellos que (ya sea por falta de clientes o porque no se poseen todas las plataformas de cosecha) están activos menos meses.

En las entrevistas a quienes venden o vendían exclusivamente servicios de cosecha aparecen 2 motivaciones recurrentes para incorporar la oferta de otro servicio (siembra o fumigación), una de ellas es trabajar casi en exclusividad para un solo cliente y que éste ofrezca la opción de otra labor, la otra es la necesidad de tener trabajo para el maquinista todo el año.

“Ahora, de las cuatro máquinas que tenemos una la tenemos en el galpón y estamos pensando en venderla y comprar una pulverizadora o una sembradora. No se consiguen buenos maquinistas... nadie quiere irse a laburar unos meses afuera aunque le pagues bien. Y cuando conseguís uno, capaz que en el invierno se te va con otro que fumiga o siembra y no te vuelve... Este laburo es duro, si conseguís un buen empleado lo tenés que cuidar” (Juan Martín Rally, 40 años, titular junto a otro socio de 4 equipos de cosecha, San Vicente, provincia de Santa Fe, julio 2009)

La falta de empleados dificulta el desarrollo de la empresa ya que le quita tiempo a los titulares para las tareas administrativas, de logística y gestión.

“Entrevistado: Y sí, este año estoy como loco, no tener maquinista me mata. Hacemos todo entre mi socio y yo, pero con uno sólo arriba de la máquina no damos abasto.

Entrevistador: ¿Cómo uno sólo? ¿Y vos?

Entrevistado: Y yo estoy consiguiendo clientes, cobrando, comprando repuestos... vivo arriba de la chata. Bueno... y además también de a ratos me subo a la cosechadora.

Vamos a ver si este año que incorporamos una sembradora y conseguimos un maquinista que se quede” (Marcelo Perie, 32 años, contratistas del partido de Saavedra, enero 2012)

Hasta hace 5 ó 10 años atrás la prestación de servicios de cosecha era un negocio más lucrativo que vender servicios de siembra. (Muzlera, 2013) Esto está cambiando, pero aún así la diversificación parece

tener sus beneficios, si se puede mantener contratados a los empleados durante todo el año.

“Entrevistado: Yo me muevo en un radio no mayor a los 100 km. Hay muchos contratistas que se van lejos, pero esos son los de cosecha, no los crotos como yo. (risas) No, ¿sabés lo que pasa? Es que esas máquinas grandes en campos chicos, como acá, no rinden. Una cosechadora sale U\$s 300.000 ó U\$s 400.000 o más. Y una sembradora entre U\$s 40.000 y U\$s 100.000.

Entrevistador: Pero vos también tenés una cosechadora. ¿O no?

Entrevistado: Sí bueno, pero la mía es una maquinita chiquita, la tengo para hacer pasturas y nada más. Yo con mi maquinita no puedo hacerte un trigo o una soja. Bah, como poder podría, pero nadie me contrata.

La tengo para no parar nunca. Si parás te comés lo poco que hiciste cuando laburás. Este año<sup>10</sup> para sembrar se cobra entre \$105 y \$120 la hectárea y para cosechar \$120. El año pasado, con un gasoil mucho más barato, para cosechar se cobraba entre \$150 y \$160. Pero ¿sabés cuánto factura una cosechadora? \$9.000 por día; en cambio a una sembradora le hacés entre \$3.500 y \$4.000 por día. Si le descontás el gasoil te quedan \$2.500.

Entrevistador: Bueno, no parece estar tan mal ¿no?

Entrevistado: ¡¡¡No, pará!!! Que eso es en bruto. De ahí tenés que descontarle lo de los empleados, los impuestos, el desgaste y amortización de los fierros. No te creas, eh! Al final la plata la ves pasar.

Para que te des una idea yo por año facturo entre \$500.000 y \$600.000 y después no me queda nada. Mirá, la semana pasada, sólo de gasoil, pagué \$21.000<sup>11</sup>” (Martín González, se define como contratista de siembra, tiene 38 años y es balcarceño. Su capital en maquinarias compuesto por una pequeña cosechadora, tres equipos de siembra y una enrolladora asciende a U\$s 650.000 aprox., diciembre 2009)

La concentración de la producción, con su consiguiente desplazamiento de productores, es una de las principales causas –por una doble vía– de la multiplicación de los prestadores de servicios, lo cual a su vez es una de las dos causas fundamentales de la escasez de mando de obra

---

10 La necesidad de la aclaración es porque fue un “mal año” para el sector. La entrevista fue hecha el 8 de diciembre de 2009.

11 Ese monto debe ser el correspondiente al mes de noviembre. Es frecuente que los contratistas tengan cuenta corriente en alguna estación de servicio y cancelen la cuenta una vez por mes. En noviembre, por la zona de Balcarce de donde es el entrevistado, es el mes en el que se siembra la mayor parte de la soja de 1ra.

calificada. La primera de estas vías es la reconversión de productores, los cuales han perdido la explotación o han debido replegarse sobre tierras propias (debido al aumento del costo de los alquileres) debiendo reconvertirse en vendedores de servicios o complementar su actividad de productor con la venta de labores culturales. (Gras, 2009; Muzlera 2013) La otra cara de esta moneda, es que entre los responsables de la concentración de la producción están los *pooles* de siembra, sujetos demandantes de labores.

La otra causa de la escasez de mano de obra calificada es la retención de estos sujetos a ausentarse durante largos períodos de tiempo del hogar.

“En la cosecha te pagan mucho más. Capaz que con lo que sacás en una temporada de cosecha te hacés lo mismo que durante todo el año con los Gutiérrez y no tenés que estar tirando de la maleta ni cambiando caños entre el barro, pero yo así vengo a casa todas las noches, veo a los neños y a mi señora y los domingos tengo vida. Del otro modo... ¿Sabés lo que es estar meses sin ver a tu familia?! Mientras el cuerpo me aguante me quedo con esto” (Empleado agropecuario, 31 años, San Agustín, Provincia de Buenos Aires, noviembre de 2011)

El exceso de oferta de contratistas hace inviable un estímulo por vía del aumento de los ingresos, compeliéndolos a la diversificación de servicios ofrecidos como estrategia de conservación de la mano de obra, indispensable para seguir funcionando como empresa.

## Consideraciones finales

Las estrategias de expansión y diversificación entre estos sujetos tienen múltiples causas. En trabajos anteriores hemos reflexionado sobre los efectos de los *habitus* de los contratistas (Muzlera, 2010) y en éste, pretendimos -al menos- dejar planteada la necesidad de reflexionar acerca de la necesidad que expresan estos empresarios respecto a las estrategias de retener mano de obra calificada (y escasa) en la empresa.

Este saber particular de quienes pueden ser potencialmente contratados para manejar una cosechadora en conjunción con su escasez respecto a la demanda obliga a diseñar estrategias empresariales que no están directamente ligadas a prestar los servicios más rentables sino a conservar mano de obra, para que poder seguir prestando servicios sea posible.

Esta tendencia a la incorporación -por parte de los prestadores de servicios de cosecha- de la oferta de servicios de siembra refuerza la tendencia hacia la concentración que se viene observando en el agro de las últimas décadas. Por una cuestión de capacidad monetaria suele ser más factible que una empresa de contratistas de cosecha incorpore servicios de siembra que al revés. Una vez que el cosechero ofrece ambos servicios es probable que le realice todos los trabajos a un cliente al que antes sólo le realizaba la cosecha, desplazando de este modo al contratista que vendía sus servicios de siembra.

Por razones que aún debemos profundizar (y cuantificar con muestras representativas) estos procesos no se darían con la misma intensidad en todas las subregiones pampeanas. Por ejemplo en el oeste bonaerense, observamos una menor penetración de contratistas de otras localidades. En la zona núcleo maicera la exigencia de “el último equipo” es más atenuada que en el sudoeste bonaerense, pero en ambas prefieren un contratista que haga ambas tareas. Las grandes extensiones del SE, respecto al N, en concomitancia con dueños o gerentes que no residen en la explotación ni en localidades cercanas y con las mermas de rinde por cada día que demora en sembrarse un cultivo de segunda provocan que en el sureste de la Provincia de Buenos Aires suelen contratarse (en explotaciones medianas y grandes) dos o tres empresas de cosecha de modo simultáneo.

En resumen, junto con los hallazgos presentados, este trabajo deja planteadas algunas otras preguntas o líneas de acción para seguir investigando:

1. por un lado explorar motivaciones empresariales que si bien buscan la maximización de la ganancia son más complejas que un análisis de costos y beneficios.
2. al tiempo que hemos podido observar como sujetos en teoría con menos poder de negociación (como son los empleados asalariados, en este caso los maquinistas) de modo involuntario e imprevisto y probablemente de modo provisorio, comienzan a marcar tendencias dentro de esa actividad compeliendo a los empresarios a considerar su saber -en función de su escasez- como un elemento prioritario para diseñar las estrategias empresariales.
3. Interrogarnos acerca de los motivos que llevan a que cada sub región pampeana tenga, un universo de contratistas que es distinta a las regiones vecinas.

## Bibliografía referida:

- Federación Argentina de Contratistas de Maquinarias Agrícolas (2010), Página Web institucional, [http://www.facma.com.ar/nuestra\\_historia.htm](http://www.facma.com.ar/nuestra_historia.htm)
- Fortes, Meyer (1958) "Introduction" en Goody, J. (ed.) *The developmental cycle in domestic groups*, Cambridge, Clarendon Press.
- Gras, Carla (2009) "La agricultura familiar en el agro pampeano. Desplazamientos y mutaciones" en Cerdá, Juan Manuel y Gutiérrez, Talía Violeta, *Trabajo agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino*. Buenos Aires, Ciccus.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (1988), *Censo Nacional Agropecuario 1988*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2002), *Censo Nacional Agropecuario 2002*
- Lódola, A; Angeletti, K y Fossati, R (2005), *Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes*, Cuadernos de Economía Nro. 72, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.
- Márgenes Agropecuarios* Año 25, Nro. 299, Mayo 2010.
- Márgenes Agropecuarios* Año 27, Nro. 321, Marzo 2012.
- Muzlera, José (2013). *La modernidad tardía en el agro pampeano sujetos agrarios y estructura productiva*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.
- Muzlera, Jose; (2010) "Contratismo de Maquinaria Agrícola en la Región Pampeana. Organización del Trabajo y Estrategias de Capitalización" en *Revista Pilquen Ciencias Sociales*, Año XII - N° 13 - 2010 Centro Universitario Regional Zona Atlántica Universidad Nacional del Comahue.
- Tort, María Isabel (1983) *Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda*, documento de trabajo nro. 11, Buenos Aires, CEIL.

¿Saber es poder? La influencia de la escasez de mano de obra calificada en las estrategias de capitalización de los contratistas de cosecha de la región pampeana  
Fecha recepción: 21/7/2012  
Fecha de aceptación: 8/10/2012