

ARTÍCULO

Muzlera, José (2014). "Estrategias y motivaciones de capitalización entre contratistas de maquinaria agrícola pampeana", *Papeles de Trabajo*, 8(13), pp. 250-270.

RESUMEN

Los contratistas de maquinaria agrícola en la Región Pampeana han cobrado una importancia manifiesta, hasta el punto de no poder entenderse la producción agrícola contemporánea sin su presencia. El equipamiento de siembra para mantener la competitividad es sumamente costoso. Sostener este nivel de capitalización y seguir acumulando dependen de varios factores, pero la mano de obra, la relación con la toma de créditos y el perfil de los demandantes se han revelado decisivos para comprender el funcionamiento de estas empresas. En el presente artículo nos ocuparemos de describir y analizar el modo en que estas dimensiones intervienen en las decisiones de estos sujetos y qué tipo de lógicas se ponen en juego en el momento de tomar cada una de las decisiones. **Palabras clave:** *Contratistas de maquinaria agrícola, mano de obra, toma de crédito, región pampeana.*

ABSTRACT

In order to understand the importance that agricultural machinery contractors have gained in the Pampas grain production. The equipment to be competitive in the services market costs thousands of dollars. Being able to maintain this capitalization level and continue accumulating depends on various factors, but the workforce, the relationship with loan taking and the profile of those who hire the machinery contractors have become decisive to understand the functioning of these companies. The aim of this paper is to describe the businessmen's perceptions regarding these dimensions and how they develop consequent business strategies and what kind of logic they use when making each decision.

Key words: *Contractors agricultural machinery, labor, taking credit, pampas.*

Recibido: 08 / 06 / 2013

Aceptado: 15 / 03 / 2014

Estrategias y motivaciones de capitalización entre contratistas de maquinaria agrícola pampeana¹

por **José Muzlera²**

Introducción

No mucho tiempo atrás, en Argentina, la tenencia de la tierra era casi una condición suficiente para la producción agrícola. Durante las últimas décadas, el crecimiento en la producción de granos se ha dado en el contexto de una nueva forma de organización, donde otros factores productivos, como capital, maquinarias, capacidad

1 Quiero agradecer muy especialmente a las familias Champredonde de Pigüé, provincia de Buenos Aires, y a la familia Ponzo de San Vicente, Santa Fe, por su hospitalidad. A la Dra. Valeria Hernández y a Cora de Champredonde por lo productivo de las conversaciones que hemos compartida. A ellas corresponden parte de las ideas volcadas en este capítulo.

2 Licenciado y Profesor en Sociología (UBA), Magister en Ciencias Sociales (UNGS-IDES) y Doctor en Ciencias Sociales (UNQ). Actualmente, se desempeña como docente del Área de Sociología de la Universidad Nacional de Quilmes y como investigador del CONICET, categoría adjunto, con sede de trabajo en el CEAR-UNQ.

empresarial, semillas transgénicas, nuevos agroquímicos, nuevos fertilizantes, tecnología informática y satelital en las maquinarias agrícolas, así como conocimiento formal y tácito acerca del proceso productivo y sus partes, adquieren vital importancia y desplazan relativamente la relevancia de la posesión de la tierra en cuanto factor decisivo de la producción (Gras y Hernández, 2013; Muzlera, 2013).

En este nuevo contexto, más que la tenencia de la tierra, el elemento decisivo pasa a ser el modo de utilización de esta y el manejo de los saberes específicos. Estos cambios tecnológicos y organizacionales –los ejes de la referida expansión agrícola de las últimas décadas– fueron en gran medida canalizados hacia los productores por medio de los contratistas. Estos sujetos, especializados en la tenencia de un factor productivo, la maquinaria, conjugan capacidad empresarial, financiera y la necesidad de aplicar los cambios tecnológicos (Gras y Hernández, 2013; Lódola, 2008).

¿Quiénes son estos sujetos? El contratista de maquinaria agrícola, siguiendo la ya clásica definición de Isabel Tort, es aquel propietario de maquinaria que realiza, por orden del productor responsable, alguna o todas las tareas que demanda la producción agropecuaria. A cambio, recibe un pago por cada una de las tareas realizadas, por lo que este puede, a su vez, contratar (o no) mano de obra (Tort, 1983: 112). Estos sujetos no necesariamente se desempeñan como contratistas en forma continua y exclusiva. En función de si realizan o no otra actividad además de la venta de servicios, algunos autores refieren a: “contratistas puros”, que solo venden servicios; “contratistas que como actividad secundaria también son productores” y “productores sobre mecanizados” que venden servicios de maquinaria como actividad secundaria (Lódola, Angeletti y Fosatti, 2005). En el presente trabajo nos concentraremos solo en aquellos que se autodefinan como contratistas, sujetos para los cuales la venta de servicios es su única actividad o al menos su actividad principal. No consideramos entonces a productores que vendan servicios culturales y que consideren a la venta de estos servicios como una actividad secundaria. Para el caso de nuestra muestra, todos combinan autoexplotación de la fuerza de trabajo del titular con mano de obra asalariada, bajo diversas modalidades (fija o temporaria, familiar y no familiar).

¿Cuál es el origen de estos sujetos? En el medio rural pampeano, los primeros contratistas de cosecha se registran a fines del siglo XIX, cuando la expansión del trigo en la región –como consecuencia de la adaptación de la producción agraria al mercado internacional, junto con las entonces nuevas técnicas productivas– demandó capitales y mecanización acordes a las circunstancias del momento (Barsky y Gelmán, 2009; Lódola y otros, 2005; Palacio, 2004; Scobie, 1982; Tort, 1983).

Un discurso de Sarmiento³ pronunciado en esta localidad –Chivilcoy, provincia de Buenos Aires– en 1857 señala que ya existían en esta zona 6 segadoras y trilladoras movidas a caballo o a vapor (Barsky y Gelman, 2009: 210).

Aquellas primeras cosechadoras que vieron nuestras pampas fueron grandes máquinas que desgranaban el trigo, previamente segado y engavillado a mano. En aquel entonces, el elevado costo de estas máquinas hacía imposible que fuesen adquiridas por la mayor parte de los productores de granos.

Las trilladoras trabajaban con parvas de cereal que habían sido formadas luego de un proceso de corte y engavillado realizado con las segadoras; eran enormes máquinas pesadas y muy grandes, y su elevado costo hacía que sus propietarios las alquilaran para la cosecha, introduciéndolas a los campos por cualquier lugar, cosa que obligaba a derribar alambrados y destruir parte de los sembrados. Utilizaban una cuadrilla de 25 trabajadores, y eran necesarios entre 15 y 20 caballos para el arrastre de la máquina y del motor a vapor que la hacía funcionar (Barsky y Gelman, 2009: 211).

Un siglo más tarde, con un agro pampeano mecanizado en su totalidad, orientado a un mercado externo globalizado, en donde la separación entre propiedad de la tierra y capital fue creciente, la importancia que comenzó a tomar la actividad, en función de su dinamismo y de la cantidad de superficie trabajada, convirtió a los contratistas de maquinaria agrícola en sujetos clave para entender el funcionamiento del entramado productivo agrario y las transformaciones que la modernidad tardía operaba en los sujetos que participaban de ellas (Gras y Hernández, 2013; Barsky y Dávila, 2008).

La tercerización de servicios agropecuarios (principalmente los de cosecha, siembra y fumigación) viene cobrando cada vez mayor nivel de importancia. 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 provincia de Buenos Aires, la superficie trabajada por contratistas aumentó 9% para siembra convencional, 112% para siembra directa y 38% para cosecha. En 2012 entre el 70% y el 85% de las superficies implantadas con los 5 principales cultivos, 31.000.000 ha, fueron trabajadas a cargo de terceros (Peretti, 2013: 37).

3 Político, literato e intelectual argentino (1811-1888). Influenciado por el pensamiento europeo de la ilustración, se opuso férreamente a lo que consideraba barbarie americana, como es el caso de Juan Manuel de Rosas y de otros caudillos provinciales. Promotor de la inmigración europea para "mejorar la raza", la educación laica, la matanza de pueblos originarios y de gauchos, ocupó cargos políticos de relevancia: fue senador nacional por San Juan (1875-1879), Gobernador de San Juan (1862-1864) y Presidente de la República (1868-1874).

Las transformaciones experimentadas por los contratistas de maquinaria agrícola —en especial a fines del pasado siglo XX— han estado en sintonía con los cambios ocurridos en la actividad agropecuaria en general. Mediante la venta de servicios al productor, los contratistas se convierten en agentes que —como destaca María Isabel Tort (1983— posibilitan la permanencia de sectores que, dada su baja capacidad de acumulación y/o escala de producción, no pueden acceder a los niveles de mecanización más avanzados e indispensables para seguir siendo competitivos.

La gran cantidad de servicios que se venden en la región pampeana, los cuales para poder competir en el mercado sobreofertado⁴ necesitan ser prestados con máquinas de última generación, explicarían en parte la alta homogeneidad tecnológica de la producción agrícola de la región, que permite lograr —en este sentido— resultados sorprendentes comparados con el resto de América Latina (Lódola, Angeletti y Fossati, 2005; Tort, 1983).

Paradójicamente y de modo simultáneo a lo señalado por Isabel Tort, hoy en día, los contratistas no solo posibilitan la permanencia de sectores escasamente capitalizados, sino que también son una pieza clave en el engranaje de los *pools* de siembra.⁵ Estos no invierten ni en la adquisición de maquinaria ni en la compra de tierras, pero a partir de la competencia por el alquiler de campos desplazan a muchos de estos pequeños y medianos productores que arriendan como estrategia para complementar la relativamente escasa tierra propia; forzándolos así, en muchos casos, a abandonar su actividad como productores en tierras propias; porque, a raíz de una cuestión de escala, la producción agrícola ya no sería rentable (Hernández, Muzi y Fossa Riglos, 2013). De este modo, los contratistas son un elemento *sine qua non* para explicar la permanencia de los productores de menor escala que no pueden comprar y amortizar sus propias máquinas, al mismo tiempo que son funcionales a aquellos que —vía demanda de la tierra— elevan el precio de los alquileres, con lo que desplazan a los productores más pequeños. Estas dinámicas de expansión y contracción referidas al agro implican un proceso de transformación de los contratistas *vis a vis* con las de otros sujetos del

4 Aunque no hay estadísticas oficiales recientes al respecto, es una percepción general, compartida tanto por oferentes como por demandantes de servicios, que en los últimos años (después de la devaluación de comienzos de 2002) la oferta de servicios supera la demanda, al menos en la región pampeana.

5 Los *Pool* de siembra suelen ser maneras de organizar la producción agrícola que se caracterizan por la unión de varios socios, sociedades a corto plazo (entre 6 meses y un año), con un gran nivel de liquidez y una extensión de mediana y gran escala. Con frecuencia, los capitales son extra agrarios y están organizados por un ingeniero agrónomo o administrador; otras veces, distintos sujetos vinculados a la producción aportan un elemento (capital, insumos, tierra, maquinaria) y adquieren el resto en el mercado. 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.

sector. Los objetivos principales de este trabajo giran en torno a describir y analizar las principales estrategias de capitalización de estos empresarios, las cuales, según hemos detectado, se relacionan con la mano de obra (propia y contratada), con los tipos de demandantes y con el pasado. Junto con esto se nos abren, una vez más, algunos interrogantes: ¿en qué medida la racionalidad formal forma parte de estos procesos?, ¿cómo los sujetos interpretan las situaciones y gestionan los riesgos?

Consideraciones metodológicas

Las principales fuentes de recolección y construcción de datos que sustentan las descripciones e hipótesis de este trabajo han sido entrevistas y observaciones a contratistas de maquinaria agrícola de la región pampeana llevadas a cabo entre 2008 y 2012. Durante este período, fueron entrevistados más de 40 contratistas y empleados (maquinistas y tractoristas).

Si bien las entrevistas fueron abiertas, trataron de ser orientadas de modo tal que sirvieran para reconstruir trayectorias profesionales e historias de vida, que nos permitiesen comprender las subjetividades y racionalidades puestas en juego en el momento de organizar el trabajo y desarrollar estrategias de capitalización. El análisis de las entrevistas se complementó con observaciones llevadas a cabo en asambleas, asados, explotaciones en actividad, talleres de reparación de maquinarias y casas de familia. El nivel de conocimiento de la vida privada de los contratistas fue posibilitado, entre otras cuestiones, por mi estancia (entre una y dos semanas cada vez) en sus localidades de residencia o de trabajo y por la presentación personal efectuada por otro contratista o algún productor de su confianza. El llegar “de la mano de” fue un hecho determinante y facilitador para realizar las entrevistas y acceder a información que de otro modo hubiese sido mucho más difícil.

Los lugares elegidos para los encuentros han sido siempre espacios de uso cotidiano por parte de los entrevistados (casas, galpones, establecimientos agropecuarios, oficinas, fiestas institucionales, asambleas, asados familiares, hoteles⁶ y bares que frecuentaban). Este criterio para la selección de lugares donde realizar los encuentros tuvo un objetivo doble: por un lado, que la persona se sintiera lo más cómoda posible y, por otro, complementar el registro de la entrevista con observaciones del espacio, las actividades y los vínculos diarios de los sujetos en cuestión.

6 Si bien no es lo más frecuente, hay algunos contratistas que circunstancialmente se alojan en hoteles en lugar de casillas. Tal fue el caso de un contratista de cosecha, a quien le tocó trabajar con sus equipos por la zona de Balcarce cerca de fin de año. Como su esposa fue a visitarlo, durante esos días él y su señora se alojaban en un hotel. El resto del equipo lo hacía en las casillas. Este tipo de situaciones fue relatada en más de un caso.

La selección de los prestadores de servicios se realizó principalmente mediante la técnica de “bola de nieve”, es decir, en función de un listado conformado a partir de contactos ofrecidos por otros informantes, pero con la particularidad de que se comenzó “esta bola de nieve” en cuatro lugares distintos (el sudeste de la provincia de Buenos Aires, el sur de la provincia de Santa Fe, el sudoeste de la provincia de Buenos Aires y el centro bonaerense), lo que dio de este modo un poco más de representatividad y heterogeneidad a nuestra muestra.

Algunas de las entrevistas duraron solo un par de horas, o menos, mientras que otras se llevaron a cabo en sucesivos encuentros. Varias fueron realizadas solo entre entrevistado y entrevistador y algunas en espacios compartidos con otros familiares, socios u empleados, los cuales frecuentemente participaron de la conversación. Estos escenarios y modos de entrevistar no fueron considerados como “contaminantes” o dificultosos, sino que han servido como una oportunidad de observación de relaciones establecidas. De este modo, la situación de entrevistas en su conjunto ha sido incorporada al análisis de los diálogos entre entrevistado y entrevistador (Grupo taller de trabajo de campo etnográfico del IDES, 1999; Hermite, 2002). Así, esas particularidades, esos otros de la escena –incluyendo al propio entrevistador–, en lugar de actuar como un elemento distorsionante, sirvieron para complejizar y complementar los dichos de nuestros entrevistados.

La principal fortaleza de un análisis de tipo cualitativo como este es que suele brindarnos mayores posibilidades de comprensión en el momento de estudiar las dinámicas internas de un fenómeno social.

En palabras de Norbert Elías:

La selección de una pequeña unidad social como objeto de investigación de problemas que se pueden detectar en una gran variedad de unidades sociales más amplias y diferenciadas posibilita la exploración minuciosa de dichos problemas, por así decirlo, con microscopio. Es factible erigir un modelo explicativo a escala reducida de una figuración que se cree universal, esto es, un modelo listo para ser contrastado, expandido o revisado según la necesidad gracias a las indagaciones en figuraciones relacionadas a una escala más amplia (Elías, 2003: 221).

Demandantes

Si consideramos la percepción de los contratistas, la relación con sus clientes se ha vuelto tensa durante las últimas décadas. Dos factores han contribuido a esto. Uno es el aumento en la oferta de servicios que empodera al demandante. El otro elemento es que el nuevo sistema productivo se traduce en nuevas exigencias por parte de los demandantes: no solo eficiencia en el trabajo, sino premura y exactitud temporal.

Los clientes cada vez te exigen más. Algunos piden lo que no tiene lógica. Antes podías hablar con el dueño del campo, pero ahora las estancias tienen un encargado que cumple órdenes de uno que está en Buenos Aires y vos sos el jamón del sándwich. Durante más de 25 años le trillaba a dos estancias por el sur –se refiere a la zona triguera del sudeste de la Provincia de Buenos Aires– 4000 o 5000 ha en total, era un laburo fijo. Ahora te exigen máquinas nuevas para darte el trabajo y encima cuando vas y te meten 4 o 5 contratistas para terminar lo antes posible. Así no amortizás nunca los equipos (Contratista de cosecha, 62 años, 2 equipos de cosecha mediano-grandes).

Relatos como este, que dejan ver la percepción de un mercado cambiante en el cual el demandante comienza a adquirir un poder de negociación mayor al del contratista, son frecuentes en las entrevistas. En la medida en que los productores demandantes no son homogéneos, sus particularidades se han revelado como un elemento importante para entender algunas estrategias de capitalización de los contratistas, sobre todo las relacionadas con la toma (o no) de deuda.

En función de quienes sean los principales clientes podemos considerar una tipología de contratistas para ayudar a comprender ciertas estrategias empresariales desarrolladas. Un primer grupo o categoría son los contratistas que trabajan para muchos pequeños demandantes, un segundo grupo los que trabajan para entre dos y cuatro clientes y una última categoría está conformada por los que trabajan con exclusividad para un solo cliente, en general un *pool*.

En este último caso el contratista crece a la sombra de los requerimientos del demandante. En la cotidianeidad, responde al él como si fueran un empleado,⁷ pero corre el riesgo como empresario. Un claro ejemplo de este modo de capitalizarse y organizar el trabajo (en la zona centro de provincia de Buenos Aires) es el caso de Roberto Herrera, un contratista de 49 años, que comenzó siendo tractorista, como su padre, y que desde hace 6 años trabaja prácticamente solo para un *pool* de siembra local. En el momento que se efectuó la entrevista (octubre de 2008) tenía 4 tractores, 1 equipo de cosecha y 2 sembradoras de directa (una de fina y otra de gruesa). Se fue capitalizando a medida que el *pool* crecía y le ofrecía más trabajo.

Entrevistado: Yo tengo bastante coraje. A mí me gusta ir comprando. Cuando Hugo⁸ viene y me dice “Roberto, tengo para hacer tal o cual trabajo, ¿vos te animás?”. Yo siempre le digo que sí y compro la herramienta.

Entrevistador: ¿Cómo hacés? Tenés que pedir crédito, ¿no?

Entrevistado: Y... sí. A veces a la agencia, a veces el banco, pero siempre con crédito (25 de Mayo, provincia de Buenos Aires, en octubre de 2008).

7 Lo que se da no es una relación empleado patrono, sino una subordinación de un capital menor a otro mayor.

8 Administrador y cara visible del *pool*.

Vender servicios a múltiples pequeños clientes se asocia a otra dinámica de capitalización. En estos casos, no es una nueva oferta laboral lo que impulsa a los contratistas a adquirir una maquinaria (con la presión de que la negativa a un demandante haga peligrar el trabajo entero), sino la comparación y competencia con sus pares. Es una constante la percepción de que los clientes ponderan mucho el equipo del contratista antes de contratarlo y si este no posee un equipo moderno sus posibilidades de ser contratado disminuyen sustantivamente.

Yo trato de no endeudarme mucho, pero eso no siempre depende de uno. Cuando te parás en la rotonda y ves que las máquinas de al lado son más que las tuyas tenés que cambiar o te quedás afuera (Ezequiel García, 39 años, contratista de cosecha).

La tercera categoría a la que referimos es la de aquellos contratistas que trabajan para pocos clientes. Estos suelen ser contratistas de cosecha⁹ y no parece, en este caso, que el tipo de cliente sea un factor explicativo de la relación que estos contratistas establecen con la toma de créditos. En estos casos, la relación contratista-cliente es probable que se haya originada (y mantenido) muchos años atrás. En estos casos se establece una relación de cierta fidelidad mutua en la que el contratista se moderniza para satisfacer correctamente una demanda puntual con “la certeza” de que el vínculo contractual continuará a futuro y así podrá recuperar su inversión. De cualquier modo, este modelo de relación cliente-contratista está tendiendo a desaparecer por las circunstancias ya descriptas.

Mano de obra, organización y estrategias de capitalización

Si bien hay contratistas de cosecha que solo trabajan cerca de su hogar y contratistas de siembra que se desplazan cientos de kilómetros del lugar donde viven, podríamos esquematizar que los que prestan servicios de siembra suelen ser más “sedentarios” y los de cosecha, más “nómades” (Muzlera, 2013).

La venta de servicios lejos del hogar implica, en tiempos de “campana”, la ausencia de casa durante semanas o incluso meses, sobre todo para los empleados. Además, es usual el recorrido de largas distancias (desde la provincia de Salta al sur de la de Buenos Aires, por ejemplo). Los avances biotecnológicos y las nuevas condiciones de los mercados internacionales con tendencia alcista han posibilitado la rentabilidad de la soja y el maíz en provincias como Santiago del Estero, Chaco, Salta

9 Estos demandantes, propietarios de tierra medianos y grandes, tienen las maquinarias necesarias para siembra.

o Tucumán, lugares extrapampeanos que antes desconocían los cultivos de cereales y oleaginosas. Al compás de esta expansión productiva, se observa una dispersión geográfica de maquinarias. Es decir, resulta frecuente que los contratistas poseedores de más de un equipo, tengan alguno de ellos en Tucumán o Salta y otro en la provincia de Buenos Aires, tal como se expresa en el siguiente relato.

Y mirá, para que te des una idea, mi hermano estaba hasta la semana pasada, con uno de los equipos trillando soja por la zona de Balcarce y mi hijo y yo con los otros dos –equipos de cosecha– en Salta, sacando unas 2000 hectáreas de maíz (Contratista de cosecha, 50 años, titular junto con otro socio de 4 equipos de cosecha, San Vicente, provincia de Santa Fe).

La migración o desplazamiento estacional se divide en dos etapas, una para la cosecha fina (desde fines de la primavera hasta comienzos del verano) y otra para la gruesa (durante el otoño). De los que trabajan fuera del radio local, la media de los muestreados pasa 4,3 meses fuera de su hogar. Esta cantidad de tiempo fuera es bastante disímil según los contratistas de cosecha considerados (la desviación estándar de nuestra muestra es de 3,1 meses). El tiempo de ausencia dependerá del período de tiempo en que cada uno pueda trabajar, pero rondará entre un mes y un mes y medio para la cosecha fina y alrededor de cuatro meses para la cosecha gruesa, suponiendo que el contratista disponga de las plataformas para los distintos granos (la parte frontal de la cosechadora, plataforma, se cambia según el cultivo que deba cosecharse. El trigo, el maíz y la soja requieren cada uno de una plataforma de cosecha diferente).

Para aquellos que trabajan fuera del hogar, la situación difiere si se es empleado o patrón. Los empresarios que también realizan trabajo físico –además de las tareas de gestión, logística y comercialización– suelen volver, cada 15, 20 o 30 días, 1 o 2 días a sus hogares.

Aprovecho cuando tengo que hacer un trámite en el banco o algo y cada tanto me hago una escapada... Yo cada 15 o 20 días me vengo a ver 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 cuando me voy se llega a romper una máquina, me llaman por teléfono y, con las chatas de ahora a 140 o 160 [km/h] en unas 6, 7 u 8 h llegás a cualquier lado (Contratista de cosecha, 40 años, San Vicente, provincia de Santa Fe, julio de 2009).

Los empleados se ausentan de sus hogares durante toda la campaña si es que trabajan para una empresa que geográficamente se desplaza unos cuantos kilómetros. En cambio, si la distancia es menor, el alejamiento del hogar se reduce a pocos días.

Baltasar, con 31 años, casado y con dos hijos (5 y 3 años), hablando al respecto, expresaba lo siguiente:

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 Gutiérrez¹⁰ y no tenés que estar tirando de la maleta ni cambiando caños entre el barro, pero yo laburando para paperos vengo a casa todas las noches, veo a los nenes y a mi señora y los domingos, en general, tengo vida. Del otro modo ¿iSabés 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).

La remuneración obtenida por el empleado del contratista varía según si maneja un tractor (tractorista) o si manejan una cosechadora o una fumigadora (maquinista). No solo las empresas cobran en función de lo que logran trabajar, lo mismo sucede con los empleados. Formalmente, los tractoristas y los maquinistas perciben el sueldo fijado por la Comisión Nacional de Trabajo Agrario,¹¹ comida y alojamiento (en casillas) más un porcentaje de lo trabajado (pagado de modo informal).

Un maquinista suele cobrar (además del sueldo básico) un 10,5% de lo facturado por el equipo que trabaje y un tractorista (además del sueldo básico) un 8,5% de lo facturado por el equipo de cosecha. Esto estimula a que los empleados (que pasan meses fuera de sus hogares y durmiendo en casillas que comparten con sus patrones) estén más deseosos por trabajar que por descansar. La empatía forzosa de intereses entre los empleados y los dueños de equipos (los cuales facturan aproximadamente un 11% de lo cosechado) produce extensas jornadas de trabajo que incluyen sábados, domingos y feriados. De este modo, un empleado de 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, y se ubicaron entre los \$36.000 y \$45.000¹² por empleado.

10 Productores paperos locales. Trabajar en esta actividad implica menos paga relativa y un trabajo físico mucho más exigente, pero le da la posibilidad de volver todos los días a dormir a su hogar.

11 Para el 1 de septiembre de 2011 la remuneración estipulada para "conductores tractoristas, maquinista de máquinas cosechadoras y agrícolas" era de \$3.077,53 mensuales. En diciembre de 2012, de \$3.988,47.

12 A partir del 31 de octubre del 2011, se implementó en la Argentina un control para la adquisición de moneda extranjera que generó un dólar paralelo (llamado dólar *blue*) más caro que el dólar oficial, el cual ya no podía adquirirse para ahorro o compra de inmuebles (ambas prácticas naturalizadas en este país). Esta medida está orientada a la conservación de divisas por parte del Estado Nacional, para poder hacer frente a sus compromisos internacionales. Entre noviembre de 2011 y noviembre de 2012, el dólar oficial aumentó su precio de \$4,28 a \$4,83. En el mismo período, la adquisición de la divisa blue fluctuó, con una tendencia alcista, entre \$4,60 y \$6,80.

Las empresas de contratistas, en promedio, tienen 4,2 empleados por empresa, de los cuales 1,8 son permanentes y 2,4 temporarios; y casi todas cuentan con un alto componente familiar en su mano de obra (Lódola, 2008). Esta mano de obra puede diferenciarse en función de la relación de parentesco con el dueño (familiar/no familiar) o de acuerdo con el período temporal trabajado (permanente/temporario).

Si bien la constitución de sociedades para la compra de maquinaria y prestación de servicios son comunes, lo son solo entre a) hermanos varones con hijos varones menores de edad y hermanos varones sin hijos o bien b) entre padres e hijos varones mayores de edad. Solo conocimos dos casos de sociedades entre dos amigos varones. Una de ellas se disolvió cuando los hijos de uno de ellos promediaban los 25-30 años. La otra es de dos amigos con hijos menores de 10 años.

Cuando las condiciones del ciclo de vida familiar se modifican las sociedades suelen disolverse o transformarse. No encontramos –ni entre nuestros entrevistados ni entre otras empresas que nuestros entrevistados hayan referenciado– ninguna empresa de contratistas que incluyesen a hermanos de una generación con hijos y sobrinos adultos de otra.

Cuando las temporadas de siembra o de cosecha finalizan, la empresa entra en un período de receso con muy poca o casi ninguna actividad. Estos momentos en los que no venden servicios son mayores para los contratistas de cosecha, menores para los de siembra y casi nulos para quienes venden servicios de fumigación. Cuando no se está sembrando o cosechando, se aprovecha para tomarse vacaciones y para reparar y alistar las maquinarias con miras a la próxima campaña, pero estas actividades requieren menos mano de obra que la siembra o cosecha, con lo cual los empleados no familiares son los que tienen mayores posibilidades de ser cesanteados. Los empleados familiares casi con exclusividad son hijos del dueño que, aunque empleados, se saben los herederos de la empresa y se ocupan de ella concomitantemente con esta realidad.

Otra percepción común entre los prestadores de servicios, en especial entre los contratistas de cosecha, es la falta de mano de obra.

Yo no sé qué pasa, pero ya no se consigue gente para ir a laburar al campo. La paga no es mala, pero no te quieren ir. Tal vez sea que se acostumbraron a tener internet... o calles asfaltadas... no sé qué, pero sé que no conseguimos alguien para laburar en el campo ni por puta (Contratista de siembra y cosecha, 29 años, Pigüé, provincia de Buenos Aires).

Los empresarios contratistas, como en el ejemplo del relato anterior, manifiestan sorpresa e indignación ante la escasez de mano de obra calificada para manejar sus maquinarias. Plantean que, a pesar del mayor confort de las máquinas y de las casillas donde duermen y de los salarios relativamente elevados (en comparación con otros asalariados rurales

sin título universitario), no se consigue “gente para ir al campo”, a diferencia del pasado, cuando las condiciones de vida y de trabajo eran mucho más duras.

El primer servicio que se masificó fue el de cosecha. Ya en la década de los setenta era común que quienes vendían estos servicios parasen en las rotondas de las rutas esperando a ser contratados por productores que requiriesen de sus servicios. Meses fuera del hogar, maquinas sin aire acondicionado ni equipos de audio y mucho menos computadoras de abordo, junto con la inexistencia de telefonía móvil e internet, hacían que las condiciones de trabajo fueran mucho más arduas de las que son hoy en día. No era extraño que los trabajadores rurales estuviesen semanas sin contactarse con sus familias. Para comunicarse, tenían que ir hasta un pueblo “cercano” al campo donde cosechaban y gestionar la llamada ante una operadora local, quien se encargaba del discado. Las inclemencias climáticas, sumadas a otras dificultades asociadas al carácter precario de los medios de comunicación, hacían que la llamada demorase varias horas –en el mejor de los casos– en efectivizarse. Pero como los teléfonos domiciliarios no eran un servicio al cual todos accedían, muchas veces debían contentarse con la llamada a un vecino, quien le brindaba información acerca de la familia. Por otro lado, las casillas en donde dormían, cuando existían, no tenían microondas, ni aire acondicionado, ni televisión, ni heladera, ni electricidad como las de ahora. En algunas empresas se debía dormir debajo o sobre la cosechadora.

Desde siempre, nosotros [los contratistas] trabajamos todo lo que se puede. Nos turnamos y paramos unas pocas horas durante la noche. Si la humedad da, le metemos hasta la 1, 2 o 3 de la mañana y a las 6 ya prendemos otra vez la máquina. Sábado, domingo, noche buena o fin de año para nosotros es igual. Salimos a trabajar y trabajamos. Pa’ descansar nos quedamos en las casas con la familia (82 años, excosechero de la zona centro de la provincia de Santa Fe).

No obstante la aparente sinrazón de la escasez de mano de obra actual, muchos de ellos –empleados y patrones– han manifestado (como vivencia personal, no como una cuestión generalizada) los sacrificios y riegos familiares que las ausencias prolongadas del hogar traen aparejadas.

Al caso de Baltasar, citado anteriormente, podemos agregarle muchos otros que temen por una disolución de los vínculos familiares o que –efectivamente– la han experimentado.

Y esta actividad no es para cualquiera. Y no me refiero solo al contratista sino también a la familia. ¿Vos sabés los meses que durante años, cuando los chicos eran chicos, me pasaba sola en casa haciendo de madre y padre al mismo tiempo!? Y yo me la banqué, pero no todas son iguales. Al Fernando, por ejemplo, que estuvo 3 años de novio, en cuanto se casó lo dejaron. La chica no se

bancó que el Fer estuviese tantos meses afuera y lo dejó. ¡Se lo dijo por celular! ¿¡Sabés cómo estaba el otro?! Pobre... ¡Imaginate que te abandonen cuando estás laburando y te enterés por teléfono, sin poder hacer nada! (Esposa y madre de contratistas de cosecha, 62 años).

Este relato de una separación de un contratista joven no es una excepción. Hubo muchos otros casos registrados de contratistas que culpaban a la actividad de la disolución del vínculo de pareja.

No sé que pretendía. Nunca le faltó nada, toda mi vida laburé para que estuviéramos mejor. Siempre la quise y la traté bien... Y hace 2 años, a la vejez, me vino a dejar... "6 meses en casa y 6 afuera no es una familia" me dijo... (Contratista de cosecha y trilla, 25 de Mayo, provincia de Buenos Aires, 58 años, agosto 2009).

Entre las generaciones más grandes, de más de 60 años, solo registra-mos un caso de divorcio, pero el fantasma de los problemas conyugales no es ajeno tampoco para esta generación. En el marco de una entrevista, al preguntarle al entrevistado por la cantidad de días que dormía fuera del hogar debido a razones laborales –en tono medio jocoso–, contestó:

¡¡¡Jamás!!! Yo siempre vuelvo a casa. Y cuando era joven y tenía que viajar por la cosecha, a la bruja me la llevaba. Si vos no dormís con tu mujer seguro que otro lo hace (Productor-Contratista de 65 años).

Independientemente de la veracidad de la hipótesis que vincula la ausencia prolongada del hogar con conflictos familiares, sobre todo entre las familias más jóvenes donde la disolución del vínculo está socialmente más aceptada, lo concreto es: a) la preocupación de los contratistas y sus empleados por los períodos que pasan lejos de las familias y b) la preocupación de los contratistas por la escasez de mano de obra y las estrategias que despliegan en consecuencia.

Otro de los motivos que inciden en la escasez de mano de obra es la expansión que ha experimentado el sector en poco tiempo (no más de dos décadas). ¿A qué se debe esto? Los motivos seguramente son varios, pero podemos mencionar dos que están entrelazados. Uno es que el nuevo modelo agrícola requiere económicamente de una mayor escala y facilita, técnicamente, el manejo de estas. Entre los que no aumentan su escala productiva se dan numerosos casos que comienzan a vender servicios como una actividad complementaria o que directamente, habiendo debido abandonar la producción se transforman exclusivamente en contratistas, lo que engrosa las filas de los prestadores de servicios. El otro motivo que aumenta la cantidad de contratistas es que las exigencias de los productores hacia los contratistas presionan a los contratistas

a adquirir máquinas nuevas permanentemente. Cuando un contratista adquiere una máquina nueva vende la máquina anterior. Los bajos precios relativos de estas máquinas de descarte alientan a productores en aprietos a buscar una actividad con la cual completar sus ingresos, así es cómo surge un nuevo contratista (que ya comienza desde un lugar desfavorable utilizando la autoexploración de su fuerza de trabajo y la reducción de tarifas como sus principales estrategias competitivas).

Si bien las dimensiones que los prestadores de servicios consideran antes de expandirse exceden a la preocupación por la mano de obra, esta llega a ser un elemento relevante y hasta decisivo. En este sentido, la estrategia más difundida es tentar económicamente a los empleados, pero no mediante un aumento del sueldo o de las comisiones, sino mediante el paso de la planta temporaria a la permanente o al menos ofreciéndoles trabajo en su condición de temporarios la mayor parte del año. Este estímulo económico se logra gracias a la incorporación de la venta de servicios de siembra —por parte de los prestadores de servicios de cosecha— y en menor medida mediante la de servicios de cosecha —por parte de los sembradores—.

El uso de herramientas informáticas y de posicionamiento satelital llegó antes a las cosechadoras que a los tractores y equipos de siembra. Esta mejora en la posibilidad de prestaciones hace más difícil el manejo de una cosechadora que de un tractor, lo que se traduce en una mayor dificultad para conseguir personal idóneo (en ambos, pero en especial para las cosechadoras). Quien opera una cosechadora puede manejar un tractor, pero no siempre es al revés. El otro factor que explica por qué los cosecheros incorporan servicios de siembra, más que lo de siembra de cosecha, es por el costo de cada equipo. Los equipos de cosecha, como mencionamos en el resumen, son mucho más caros que los de siembra.

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 (Contratista de cosecha, 40 años, titular, junto con otro socio, de 4 equipos de cosecha, provincia de Santa Fe).

En esta misma línea, citamos parte de otra entrevista.

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

Entrevistador: ¿Cómo uno sólo? ¿Y vos?

Entrevistado: Y yo estoy consiguiendo clientes, cobrando, comprando repuestos...

vivo en la chata. Bueno... y además también de a ratos me subo a la cosechadora. Vamos a ver si este año que incorporamos una sembradora conseguimos un maquinista que se quede (32 años, contratista del partido de Saavedra Sudeste Bonaerense).

Estas lógicas empresariales individuales, al ser generalizadas, alientan la transformación de un sector de por sí dinámico, e impulsan la competencia encarnizada y la vulnerabilidad.

Relación con los créditos

Una última dimensión de las consideradas relevantes que abordaremos en estas páginas es la relación de estos sujetos con los créditos. Al explorar qué elementos resultan significativos en el momento de tomar (o no) créditos, encontramos, además de los ya mencionados, la importancia de la existencia de un pasado productor de tipo chacarero.

Este pasado funciona en gran medida como factor explicativo de cuánto crédito tomar (mucho o poco en relación al patrimonio empresarial) y la frecuencia o mejor dicho el concepto de valor en torno a esta herramienta. Quienes no poseen un pasado chacarero suelen valorarla como una herramienta positiva para capitalizarse. Quienes poseen un pasado chacarero tienden a ver el crédito más como “un mal necesario” que como una herramienta útil.

Respecto de con quién endeudarse, las opciones principales son dos concesionaria que vende maquinaria o banco. Elegir una u otra no tiene relación con el pasado productivo, sino con las condiciones de mercado del momento y con la capacidad de gestión del deudor.

Quienes poseen un pasado chacarero tienen una actitud mucho más reticente a endeudarse que aquellos que no han atravesado esta experiencia productiva.

Pasado profesional y relación con la toma de crédito

Categorías	Solo Ocasionalmente	Herramienta de capitalización principal o recurrente	
Con pasado chacarero	88,00%	12,00%	100%
Sin pasado chacarero	12,50%	87,50%	100%
Total	58,80%	41,20%	100%

Elaboración propia en función de los trabajos de campo (detallados en las especificaciones metodológicas).

Los años comprendidos entre fines de la década de 1980 y comienzos de 2002 fueron particularmente difíciles para la producción agropecuaria familiar. Esto queda de manifiesto al observar los censos agropecuarios de 1988 y 2002, de donde se desprende que el 43% de las explotaciones de hasta 200 ha de la provincia de Buenos Aires desaparecen en ese período. Si bien los chacareros, sujetos vinculados a estas extensiones de tierra, desde la primera mitad del siglo XX han tenido una estrecha relación con la contracción de deuda para capitalizarse o para producir, aquellos que se transformaron en contratistas en el período mencionado realizaron esta reconversión productiva compelidos por la imposibilidad de cumplir con sus compromisos financieros. Su experiencia traumática explica su cautela y su reticencia al endeudamiento. “Hay que tener cuidado con los créditos. Las cosas ya no son como en la época de mi viejo o mis abuelos. Antes los créditos los pagabas con laburo ahora todo es una timba” (Ramiro Molina, contratista y exchacarero balcarceño de 54 años). Esta característica contrastó con la de aquellos entrevistados sin un pasado chacarero, los cuales hicieron de la toma de créditos una práctica insoslayable de su crecimiento.

Nosotros, para llegar a tener lo que tenemos vivimos siempre endeudados, sino no se puede. Mirá, para que te des una idea estamos pagando entre \$50.000 y \$60.000 por mes a los bancos por los distintos créditos (Claudio Raimondi, contratista de cosecha, siembra y fumigación, 7 equipos de siembra, 3 de cosecha y 5 máquinas fumigadoras, 13 de noviembre de 2008).

Reflexiones finales

Con el objetivo de generar conocimiento que ayude a la comprensión de comportamientos productivos, en especial lo que respecta a las estrategias de capitalización, de los contratistas de maquinaria agrícola de la región pampeana, hemos analizado tres dimensiones que durante el trabajo de campo se han revelado como relevantes: los productores demandantes, las características de la mano de obra y la relación con los créditos.

De las tres dimensiones exploradas, la relación con los productores demandantes es tal vez la más difusa y compleja para explicar la relación del contratista y los créditos. Aunque hubo algunas experiencias en sentido contrario, la mayoría de nuestros entrevistados no han tenido posibilidades de elegir el perfil del cliente a quien se le presta servicios (pequeño productor, gran productor con anclaje territorial, *pool*). Venden servicios a quien se los demanda. De modo contrario no parece ser tan azarosa la relación entre el perfil de cliente y las posibles estrategias

de capitalización y nivel de riesgo que asumen los contratistas. Aunque como hemos visto las relaciones con el riesgo son más complejas y dependen también de otros factores.

Las relaciones con la mano de obra calificada aparecen cada vez más como una dimensión decisiva en el momento de diseñar estrategias empresariales. La mano de obra calificada es escasa y es común entre los empresarios la elaboración de estrategias para retenerla, las cuales suelen implicar un reacomodamiento de los servicios ofrecidos y del equipo adquirido para la tarea. Retener a los maquinistas sin aumentar lo que se les paga¹³ es uno de los principales motivos para diversificar los servicios ofrecidos. En la evaluación de este problema suele aparecer como solución práctica más factible convertir estos asalariados temporales en permanentes que aumentar la retribución de los temporales.

El pasado de los contratistas, en función del cual se construyen sus respectivos *habitus*, es un elemento clave para comprender su “comportamiento empresarial”. Aquellos contratistas exchacareros mantienen un apego por la tierra que los impulsa a adquirirla de un modo más contundente que aquellos que no han tenido una experiencia chacarera. Junto con este mayor apego por la tierra se verifica en este grupo una reticencia a tomar créditos. Esta es justificada por una generalizada experiencia “traumática” vinculada a la contracción de una deuda en el pasado, que en lugar de servir para afianzarlos terminó por desplazarlos de la actividad productiva.

Los comportamientos económicos no se explican mediante la suposición de una racionalidad formal orientada a maximizar el nivel de acumulación. Y aun en estos casos –cuando la acumulación en sí misma es un objetivo principal– en la evaluación del riesgo intervienen elementos que no corresponden a un tipo de racionalidad formal.¹⁴ Como hemos visto, la escasez de mano de obra calificada fomenta la búsqueda de estrategias alternativas (como la diversificación de la oferta), la propensión a comprar tierra es mayor en aquellos contratistas con un pasado chacarero y la tendencia al endeudamiento en pos de la capitalización es más común entre quienes no han sido productores de tipo chacarero.

De este modo, el presente artículo, en el momento de describir y analizar las características de los comportamientos económico-empresariales

13 Para una reflexión de los motivos acerca de la escasez creciente de esta mano de obra se puede ver Muzlera (2013).

14 “Llamamos *racionalidad formal* de una gestión económica al grado de *cálculo* que le es técnicamente posible y que aplica realmente. Al contrario, llamamos *racionalmente material* al grado en que el abastecimiento de bienes dentro de un *grupo* de hombres (cualesquiera que sean sus límites) tenga lugar por medio de una acción social de carácter económico orientada por determinados *postulados de valor* (cualquiera que sea su clase), de suerte que aquella acción fue contemplada, lo será o puede serlo, desde la perspectiva de tales *postulados de valor*. Éstos son en extremo *diversos*” (Weber, 1996: 64).

de los contratistas de maquinaria agrícola de la región pampeana, pone en evidencia que las dimensiones extra económicas y las racionalidades no formales resultan clave para entender más acabadamente las dinámicas empresariales.

Bibliografía

Barsky, Osvaldo y Gelman, Jorge (2009). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires, Sudamericana.

Elias, Norbert (2003). “Ensayo teórico acerca de las relaciones entre establecidos y forasteros”, *Reis. Revista Española de Investigaciones Sociológicas* N° 104, 2003, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, pp. 219-251.

Gras, Carla y Hernández, Valeria (Coords.) (2009). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires, Biblos.

— (2013). *El Agro como negocio. Producción y sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires, Biblos.

Grupo Taller de trabajo de campo etnográfico del IDES (1999). “De las notas de campo a la teoría. Descubrimiento y redefinición de ‘nahual’ en los registros chiapanecos de Esther Hermitte”, *Alteridades* N° 11, pp. 65-79. México D. F., Universidad Autónoma de México.

Hermitte, Esther (2002). “La observación por medio de la participación”, en Visacovsky, Sergio Eduardo y Guber, Rosana (comps.): *Historia y estilos del trabajo de campo en Argentina*. Buenos Aires, Antropofagia.

Hernández, Valeria; Muzi, Eugenia y Fossa Riglos, Florencia (2013): “Figuras socioproductivas de la ruralidad globalizada”, en Gras, Carla y Hernández, Valeria (Coord.): *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires, Biblos.

Lódola, Agustín (2008). *Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino*. Buenos Aires, CEPAL.

Lódola, Agustín; Angeletti, Karina y Fossati, Román (2005). *Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes*. Cuadernos de Economía N° 72, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.

Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la provincia de Buenos Aires (s/f). *Nuestra Provincia. Nuestro Campo. El sector agropecuario de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires, Ministerio de Asuntos Agrarios del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.

Muzlera, José (2013). *La modernidad tardía en el agro pampeano sujetos agrarios y estructura productiva*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.

— (2013). “Capitalization Strategies and Labor in Agricultural Machinery Contractors in Argentina”, en Bonanno, Alessandro y Barbosa Cavalcanti, Josefa Salette: *Relations in Globalized Food*. United Kingdom, Esmerald.

Palacio, Juan Manuel (2004). *La paz del trigo. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano 1890-1945*. Buenos Aires, Edhasa.

Peretti, Pedro (2013). *Chacareros, soja y gobernabilidad. Del Grito de Alcorta a la Resolución 125*. Buenos Aires, Ciccus.

Scobie, James R. (1982). *Revolución en las pampas. Historia del trigo argentino. 1860-1910*. Buenos Aires, Ediciones Solar.

Tort, María Isabel (1983). *Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda*. Documento de trabajo N° 11, Buenos Aires, CEIL.

Weber, Max (1996). *Economía y sociedad*. México D. F., Fondo de Cultura Económica.