

Caracterización del contratismo de servicios en un sector de la pampa cordobesa: las localidades de Alcira Gigena y Berrotarán. Presentación de resultados preliminares de investigación

Agüero, Ricardo Oscar¹; Rivarola, Andrea¹; Maldonado, Rita Alejandra¹

¹Departamento de Geografía, Facultad de Ciencias Humanas,
Universidad Nacional de Río Cuarto
roaguero2002@yahoo.com.ar

Resumen

Este trabajo procura caracterizar el contratismo de servicio, desde una perspectiva geográfica, en un área específica de la pampa cordobesa. Se procura analizar su estructura como empresa, su organización social del trabajo, su característica locacional, la actividad que desarrolla, e interesa también detectar el origen de su quehacer laboral y futuras estrategias en su desenvolvimiento económico. Luego, a modo de cierre, se reflexiona a nivel cualitativo sobre la incidencia del contratismo en el plano socio-territorial. Es un estudio de caso eminentemente empírico, con el propósito de obtener datos de primera mano de su realidad laboral.

Palabras clave: Contratismo de servicio. Pampa cordobesa. Empresa rural. Organización del trabajo.

Abstract

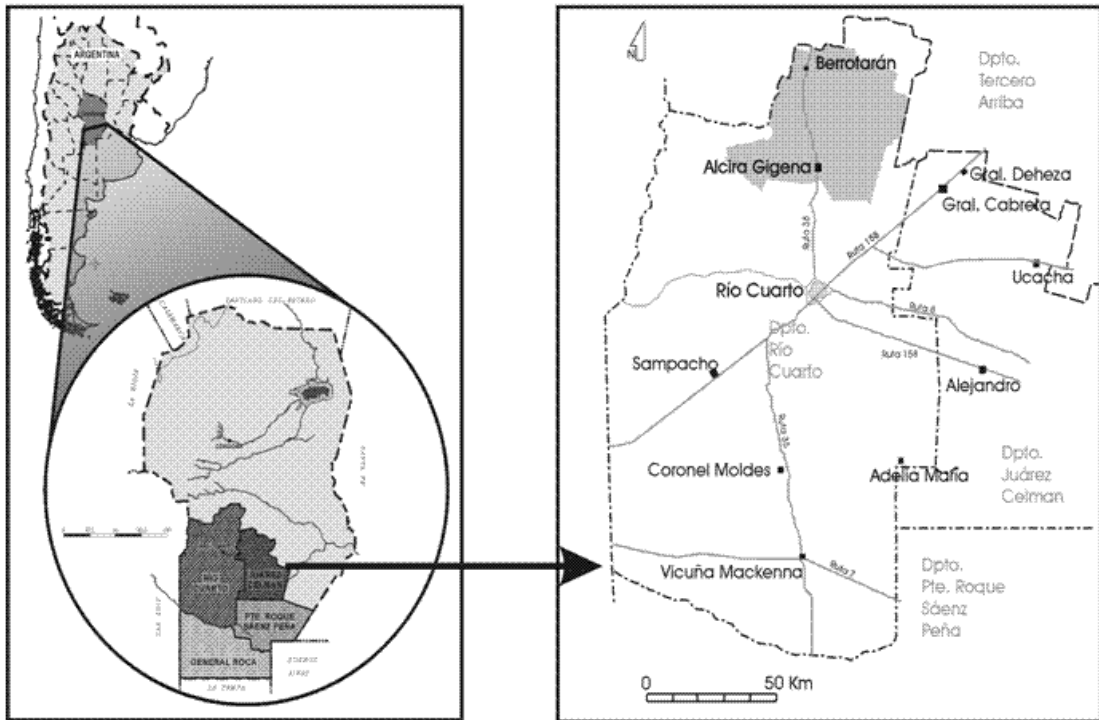
This work tries to characterize the "contracts of service", from a geographical perspective in a specific area of Córdoba's pampa. We try to analyse its structure as enterprise, its social organization of work, its local characterization, the activity that takes place and detect the beginning of its labour and future strategies in its economic development. Then, as a closure, we reflect in a qualitative level about the incidence of "contracts of service" in the socio-territorial plain. This is a study of an eminently empirical case with the purpose of obtain first hand facts of its labour reality.

Keywords: Contracts of service. Córdoba's pampa. Rural enterprise. Work's organization.

1. Introducción

El artículo que a continuación se explicita, procura analizar desde una perspectiva geográfica a los "contratistas de servicios agropecuarios" que residen en las localidades de Alcira Gigena y Berrotarán y en sus respectivas áreas rurales de influencia. Estas dos poblaciones se ubican en forma casi contigua en el sector norte del Dpto. Río Cuarto de la provincia de Córdoba, en el borde NO de la Región Pampeana, zona correspondiente a la pampa subhúmeda en contacto con las Sierras de Comechingones (Ver [mapa 1](#)).

MAPA 1: LOCALIZACIÓN DEL ÁREA DE ESTUDIO



Escala nacional y provincial

Departamento Río Cuarto y área de influencia de las localidades de Alcira Gigena y Berrotarán

Las mismas –y una localidad vecina a ambas–, con sus entornos rurales de influencia, ocupan un espacio que para el estudio al cual estamos abocados se manifiesta de manera semejante, por lo tanto las consideraremos y trataremos en forma conjunta, como dentro de una sola unidad territorial, salvo en algunos aspectos específicos, que los destacaremos cuando corresponda.

El presente trabajo, que forma parte de un proyecto mayor que versa sobre los diferentes actores sociales que componen la fuerza laboral en la región centro-sur de la provincia de Córdoba,(1) consiste en el análisis de ese agente productivo agrícola, no del todo conocido en profundidad, al que se denomina de manera genérica bajo el nombre de “contratista rural”. Dicha figura laboral, que se caracteriza por poseer como factor productivo de capital equipos de maquinarias agrícolas, conforma a su vez dos tipos de agentes productivos diferentes: “los contratistas de servicios”, que prestan servicios de laboreo y cosecha a terceros, y los “contratistas de producción”, o “contratistas tanteros”, que arriendan campos casi siempre por un lapso no mayor a un año –arrendamiento accidental– y lo trabajan por su cuenta. Este último agente en sí es un arrendatario transitorio que arrienda campos por un tiempo limitado y le paga en general un porcentaje de la producción al dueño del predio. Pero, a su vez, los dos agentes productivos mencionados pueden ser dueños de explotaciones y por lo tanto invertir también la figura de “productores agropecuarios”. Es más, pueden reunir ambas figuras de contratistas rurales, o sea, desempeñarse como “contratistas de servicios” y “contratistas de producción”, e incluso reunir las tres figuras de “productor

agropecuario”, de “contratista de servicios” y de “contratista de producción” en una sola persona. En síntesis, en la tipología general de los contratistas rurales expresada en la Tabla 1 distinguimos dos variantes principales, según el agente desarrolle una sola actividad agrícola productiva o más de una. El primer caso incluye a los dos tipos centrales de contratistas y, en el segundo caso, se incluyen las cuatro posibilidades de combinación de actividades que pueden desarrollar los mismos.

Tabla 1: Tipología general de los contratistas rurales

Una sola actividad agrícola productiva	Contratista de servicios
	Contratista de producción 1
Más de una actividad agrícola productiva	Contratista de servicios y productor agropecuario
	Contratista de servicios y contratista de producción 2
	Contratista de servicios, contratista de producción y productor agropecuario
	Contratista de producción y productor agropecuario 1

1 Estas dos variantes de contratistas no se analizan en este trabajo.

2 Ésta variante de contratista no se detectó en la encuesta.

Aparte de la riqueza de combinaciones en actividades laborales que puede desempeñar el contratista rural, lo que está indicando una fuerte fluidez de trabajo hacia la búsqueda de optimizar su capital, también corresponde destacar la dinámica de sus actividades al pasar eventualmente de un desempeño laboral a otro, a medida que se le van presentando mejores oportunidades de utilización plena de su equipo de maquinaria y de incrementar sus ganancias en general, lo que implica que a veces resulta muy difícil tabicar a estos agentes, cuando cumplen a su vez un doble o triple rol dentro de las actividades agropecuarias.

Con respecto a la historia de la conformación de esta fuerza laboral en la Región Pampeana, la mayoría de los autores que han estudiado estos agentes productivos (Baumeister, 1980; Tort, 1983; Llovet, 1988; Pucciarelli, 1993; Forni y Tort, 1991; Barsky y Gelman, 2001, entre otros que también han tratado el tema) coinciden en que son el resultado de la conjunción de una serie de factores económicos, sociales, políticos y territoriales que dieron lugar en diferentes períodos históricos a la emergencia de los mismos.

Si bien estos prestadores de servicios están presentes desde los inicios de la explotación agropecuaria extensiva (Bialet Massé, 1986),(2) empiezan progresivamente a sobresalir de manera relevante a partir de finales de la década del '50 y principios de la década del '60 (Llovet, 1991), que es cuando van a interactuar de manera conjunta políticas crediticias favorables a la mecanización, intervención del Estado en el mercado de arrendamiento (esta intervención se inicia en la década del '40) que va a incidir en la desaparición del arrendamiento tradicional,(3) el inicio de profundos cambios tecnológicos y el incremento paulatino y sostenido de la producción agrícola. Todas estas instancias concurrentes van a favorecer el incremento y la consolidación de los prestadores de servicios, que por cierto tienen una procedencia de lugar netamente rural. Es así como para varios de aquellos pequeños productores que habían logrado mecanizarse, pero que contaban con una reducida explotación o

se habían quedado sin ella, dedicarse a las tareas de servicios agrarios representó como estrategia laboral –central o complementaria– la posibilidad de permanecer dentro del sistema productivo agropecuario (Tort, 1983).

Luego del afianzamiento del contratismo de servicios, a partir de la década del '70 empieza a tomar forma la figura del “contratista de producción” (Llovet, 1991), alcanzando más adelante una gran difusión –siendo muchos de ellos contratistas de servicios que ampliaron sus actividades empresariales mediante el alquiler de campos a porcentaje de la cosecha a los dueños de los mismos–, que va a reemplazar hasta cierto punto la función de los clásicos arrendatarios y aparceros tradicionales (Llovet, 1991). Todo ello en consonancia con la nueva dinámica general de ampliar y multiplicar el capital en el menor tiempo posible. En lo que respecta a estos últimos años, dentro de la bonanza económica por la que atraviesa el campo argentino y especialmente el área nuclear, se manifiesta una acentuada concentración de la producción (capital) que se refleja en un incremento sustancial de la superficie media de las explotaciones, acompañado al mismo tiempo por una disminución numérica pronunciada de las mismas. Esta profunda modificación de la estructura agraria que los resultados del último Censo Nacional Agropecuario del año 2002 puso especialmente en evidencia que, sin el desempeño del contratismo rural como instrumento de trabajo a gran escala y de expansión de las tierras trabajadas, no hubiese sido posible que se llevase a cabo.

Estos cambios en el ámbito agropecuario están en consonancia, desde luego, con una serie de nuevas situaciones y readaptaciones por parte de los contratistas rurales, a fin de responder a las nuevas exigencias que reclama el medio. En este sentido, se ha incrementado acusadamente el número de estos agentes y, en general, han mejorado notablemente su parque de maquinaria, capacidad de trabajo y sus conocimientos técnicos en las labores que desempeñan (Lódola y Fossati, 2004).

En síntesis, en la actualidad, con la intromisión profunda del capitalismo avanzado en la economía agropecuaria, se han convertido en el motor imprescindible que impulsa y permite el espectacular ritmo productivo pampeano. A continuación de este esbozo general, pasamos concretamente a explicitar la investigación que hemos emprendido. De la gama de roles posibles que puede desempeñar el contratista rural, en esta oportunidad nos abocaremos específicamente al estudio de los “contratistas de servicios”, tanto en estado “puro” (cuando llevan a cabo una sola actividad: de laboreo y cosecha), como asimismo cuando combinan más de una función, ya sea como contratista de producción y/o productor agropecuario al mismo tiempo, con la inquietud de indagar sobre las actividades que desarrollan, sobre su estructura económico-laboral y social y en qué forma y magnitud este prestador incide a nivel socio-territorial, quedando pendiente para más adelante el análisis de la demanda de estos servicios agrícola por parte de los productores rurales.(4)

Es un estudio de caso acotado a un área relativamente pequeña, cuyo propósito esencial consiste en obtener datos primarios de su realidad laboral como agentes productivos, y a partir del cuadro de situación que podamos conformar de ellos, compararlos con otros prestadores de servicios que se desempeñan en otras zonas de la Región Pampeana, a fin de contribuir a detectar diferencias y/o similitudes en su quehacer cotidiano. Los problemas que esta investigación se propuso resolver consistieron en los siguientes aspectos: estudiar el perfil socio-laboral del contratista, sus familiares y de los trabajadores que dependen del mismo, o sea, sobre la

organización social del trabajo al interior de la empresa; captar las características locacionales y las zonas de desempeño laboral; establecer la magnitud de su perfil económico en lo atinente a la dotación de recursos, manejo tecnológico, actividades que desarrolla y nivel de ingreso; conocer sus relaciones sociales en sus múltiples formas de vincularse y expresarse; detectar el origen de su actividad laboral, contemplando las diversas razones que motivaron este tipo de emprendimiento, su posterior evolución y orientación futura en su actividad económica; captar el rol que cumple en la articulación entre la propiedad de la tierra, el capital y el trabajo, y por último, indagar sobre la incidencia de sus actividades en las transformaciones socio-territoriales, a nivel de aproximación general y cualitativa.

La metodología empleada para la elaboración de esta investigación se puede resumir en los siguientes términos: el estudio consiste en una tarea eminentemente empírica, donde el trabajo de campo se torna central, a fin de obtener una información de primera mano, que no se puede captar a nivel de información proveniente de análisis generales. Para ello, se optó por elegir una acotada y no muy grande “unidad territorial” donde resulta factible medir en detalle las variables que nos interesan. Las instancias desarrolladas fueron las siguientes: recopilación de datos generales y cualitativos a través de entrevistas a referentes claves, a fin de obtener información básica y los conocimientos necesarios que nos ayudaran a orientarnos en los pasos subsiguientes. Luego se procedió a la obtención de una “encuesta por muestreo”. Para ello, se confeccionó previamente un listado que incluyera contratistas de servicios “puros” y los que desarrollan a su vez otras actividades agropecuarias, de todos los niveles económicos, facilitado por los mencionados referentes. Se arribó así al armado de una lista de cincuenta y un nombres, de los cuales se entrevistaron quince agentes productivos. La selección de estos últimos, en primer lugar, se hizo aplicando el criterio de proporcionalidad en base a la cantidad total de contratistas de servicios –puros y los que desarrollan otras actividades– que residen en cada una de las localidades y sus zonas rurales de influencia, y que tuviesen a su vez continuidad en sus labores. En segundo lugar, se aplicó el criterio de proporcionalidad en base a la cantidad de contratistas de servicios –“puros” o “los que desarrollan otras actividades”– que predominan en cada localidad.(5) La estructura de la encuesta por muestreo finalmente construida resultó claramente sesgada en la medida en que hubo una selección previa sobre a quiénes entrevistar y, por lo tanto, no aleatoria.(6)

2. Caracterización geográfica y agropecuaria del área de estudio

El área de análisis en cuestión, como lo puntualizamos al principio del presente escrito, por su semejanza espacial, funciona para los fines de nuestro trabajo como una sola unidad territorial. Ahora bien, dada su posición de borde de la Región Pampeana, sus parámetros físicos resultan ser muy sensibles bioclimáticamente, donde las variaciones de las precipitaciones y temperaturas estacionales promedio entre un año y otro suelen ser muy amplias.

En lo que respecta al aspecto humano, una particularidad que lo distingue de otros sectores de la pampa cordobesa es que su población, si bien predominantemente de origen inmigratorio –especialmente italiano–, también interviene en la conformación de la misma una componente criolla nada desestimable, debido a la cercanía del área de estudio con el sector serrano, que es de donde proviene básicamente esta corriente

poblacional antigua en términos relativos.

Desde el punto de vista demográfico, el área cuenta con una población de regulares dimensiones, fuertemente concentrada en los centros urbanos,⁽⁷⁾ y con una población rural sumamente escasa, que ha disminuido progresiva y notoriamente en los últimos años. Las localidades, dentro de sus modestas proporciones, están bien equipadas en relación con las necesidades básicas de sus habitantes. Las mismas están atravesadas por una importante ruta que conecta el sur y el norte del país por el centro del mismo.

El tipo de explotación tradicional que se lleva a cabo en la zona se puede caracterizar como de actividad mixta, con predominancia de la agricultura, pero con valores productivos intermedios, en concordancia con su ubicación periférica dentro de la llanura pampeana. Desde hace no muchos años, al igual que en gran parte del resto de la planicie mencionada, se viene manifestando un fuerte proceso de agriculturización, con la presencia ineludible del cultivo de la soja. La caída de alambrados, el vacío poblacional en el campo y la proliferación de viviendas rurales abandonadas forman parte del paisaje del área.

Su estructura agraria, en correspondencia en general con la región centro-sur de la provincia de Córdoba –de la cual forma parte– viene sufriendo también notorios cambios (Agüero, 2005-2006). Tradicionalmente, el grueso de su parcelario se ha caracterizado por pequeñas y medianas explotaciones, producto de la fragmentación sucesiva de la tierra, originalmente en poder de grandes estancias establecidas desde antiguo en la zona. No obstante, de acuerdo con los datos de los últimos Censos Nacionales Agropecuarios, especialmente el del año 2002, se observa en el Departamento Río Cuarto un incremento acentuado en el tamaño promedio de las explotaciones y, al mismo tiempo, una disminución pronunciada en la cantidad de explotaciones. Esta tendencia estaría indicando una clara concentración de la producción, lo que no implica obligadamente una concentración de la propiedad. Se observa, asimismo, un incremento importante de tierras en alquiler, especialmente tomadas por productores que combinan tierras en propiedad con arrendamiento.

Los pools de siembra, las empresas de administración, el contratismo de producción, tienen cada vez más presencia en el área, pero especialmente se destaca la incidencia de la agroindustria y firmas copiadoras en este espacio, estableciendo éstas una suerte de asociativismo productivo entre empresas y productores, y en muchos casos una dependencia económica de estos últimos con respecto a las primeras.

Todos estos nuevos actores y cambios están acompañados, en general, por un alto grado de tecnificación en las actividades que se emprenden. En lo atinente al valor de la tierra por hectárea, si bien no llega a los extremos de las zonas óptimas de la Región Pampeana, el precio es sumamente considerable.⁽⁸⁾ Esta realidad económica obviamente limita sobremanera la fluidez de la compra de campos y vuelca el fiel de la balanza hacia el arrendamiento, como única forma posible de acceso a la tierra.

Por último, cabe destacar que en relación con el proceso evolutivo general del contratismo rural expuesto en el primer apartado, en el caso de nuestra zona de estudio, el fenómeno de aparición y posterior transformación de estos actores sociales ha sido similar, pero más tardío y de presencia y capacidad económica menos acusada que en otras áreas de la Región Pampeana –especialmente de la Pampa Húmeda–. En concreto, la potencialidad económica de nuestra zona de trabajo tiene sus limitaciones y ésta se refleja en la capacidad empresarial de los contratistas que

residen en la misma. A continuación, pasamos a desarrollar los resultados de la encuesta anteriormente mencionada.

3. Resultados de la encuesta realizada a los contratistas de servicios

Las entrevistas de la presente encuesta se llevaron a cabo en el primer semestre del año 2006 y se aproximan al 30% del total del universo de contratistas de servicios que residen en el área de estudio. Corresponde especificar también que el análisis de algunos resultados de la encuesta está reforzado por información proveniente de entrevistas efectuadas a referentes claves.

3.1. La organización social del trabajo al interior de la empresa

El “tipo de fuerza laboral” que predomina en las empresas de contratistas de servicios es la familia (51%), aunque por escaso margen con respecto a la de los trabajadores dependientes del contratista (49%). Dentro de la fuerza de trabajo familiar, se observa que el peso laboral de los jefes de familia es pronunciado (57,7%). Participan de las tareas en primer lugar los hijos varones y, en segundo lugar, los hermanos de los jefes. Cabe aclarar que en muchos casos el trabajo del contratista jefe representa la única fuerza laboral a nivel familiar.

Del total de familiares que trabajan con el contratista, el 10% se desempeña como capataz o encargado, el 60% como operadores especializados en maquinarias: tractoristas y maquinistas, y el 30% realiza todo tipo de tareas. En concreto, más allá de esta diferenciación ocupacional, todo el grupo familiar sabe manejar la maquinaria y la maneja, ya sea de manera continua o alternada, dado que este tipo de habilidad laboral es central para el desarrollo de la actividad del contratista.

En relación con los “ingresos” que perciben los familiares que trabajan con el contratista, todos reciben una suerte de ingreso equivalente a un porcentaje del trabajo total, que se realiza. A los hermanos –subordinados laboralmente al jefe de familia– e hijos, les corresponde un 7% promedio de la actividad que se lleva a cabo en cada período de trabajo. Ese porcentaje asignado funciona como una caja de ahorro en manos del contratista jefe y éste le entrega dinero al familiar de acuerdo con sus necesidades, o todo el porcentaje estipulado, si el mismo desea realizar algún tipo de inversión. Por lo tanto, se diferencia del empleado, ya que a éste al finalizar la campaña se le paga la totalidad de lo trabajado en los meses de cosecha. En general, el hijo, por ejemplo, cobra como los empleados, por una cuestión de disciplina ético-laboral y de aprendizaje de administración doméstica. En el caso de los hermanos que trabajan como socios,⁽⁹⁾ o sea que están en un pie de igualdad, la ganancia se reparte por partes iguales. En esta encuesta no se han registrado casos de familiares que trabajen con el contratista que perciban ingresos fijos en dinero.

Con respecto al “tiempo de trabajo” que al contratista le demandan sus tareas, vemos que varía de acuerdo con los distintos tipos de cultivos según la época del año. En la Tabla 2 se diferencian los diversos tiempos de trabajo que requieren los cultivos de invierno y de verano, según corresponda a la tarea de siembra o de cosecha.

Tabla 2

<p>Cultivos de invierno (solamente cosecha)</p>	<p><i>Cosecha</i>: los contratistas prestan el servicio de cosecha de granos de invierno durante los meses de noviembre a diciembre. Se hace notar que del total de contratistas rurales encuestados el 20% no trabaja con cultivos de invierno. Dentro del 80% restante el 54% de los contratistas, el tiempo de trabajo alcanza a un mes, mientras que el 26% de los contratistas prolongan su labor por dos meses. Los principales cultivos recolectados por los contratistas son: el trigo, con el 84% del total cosechado, y la avena, con el 16%.</p>
<p>Cultivos de verano</p>	<p>Los contratistas que prestan el servicio de <i>siembra</i>, lo realizan durante los meses de septiembre a diciembre, meses que se consideran como óptimos para la siembra de los cultivos de maíz y soja. En general, el promedio de laboreo es de tres meses al año. En el caso de la <i>cosecha</i>, el “tiempo de trabajo” se extiende entre los meses de febrero a julio, época en que los cultivos de girasol, soja y maíz llegan a su madurez fisiológica. Todos los contratistas realizan cultivos de verano y de los cuales el 73% de los contratistas trabaja de tres a cinco meses al año y el 27% lo hace durante cuatro meses. La totalidad cosecha soja (100%), el 73% realiza la cosecha de maíz y sólo el 13% recolecta girasol.</p>

Por lo arriba expuesto, queda claro que en nuestra área el fuerte es el cultivo de verano y el receso laboral coincide básicamente con el invierno. En concreto, el tiempo de trabajo durante el año de los contratistas entrevistados fluctúa entre tres y nueve meses, y el promedio general se establece entre los cuatro meses y medio y cinco meses. Durante los siete meses promedio que no se desempeñan como maquinistas, en general y especialmente los contratistas puros, se dedican al mantenimiento de la maquinaria. En muchos casos, a las cosechadoras las desarmar completamente y las vuelven a armar. En el caso de los contratistas que a su vez realizan tareas agropecuarias, aparte de reparar las maquinarias, se dedican también a la atención de sus campos.

En relación con las “horas trabajadas por día”, para los cultivos de invierno le dedican a la cosecha un promedio de catorce horas por día. Esta carga horaria coincide con el verano que es cuando los días son más largos. Al trabajar con cultivos de verano, le dedican a la cosecha un promedio de nueve horas y media por día, en correspondencia con el otoño y mitad de invierno que es cuando los días son más cortos.

Sobre los “trabajadores dependientes” del contratista, en nuestro caso observamos que el 60% se desempeña como trabajadores permanentes y el 40% como transitorios. Cada contratista tiene un promedio de dos empleados y la residencia de los mismos coincide con la del empleador. El grueso de los trabajadores permanentes y transitorios se desempeñan como operadores especializados –el 85% y el 80%, respectivamente– en el manejo de tractores y máquinas cosechadoras. El promedio de tiempo de contratación en el caso de los transitorios es de seis meses al año; generalmente los trabajadores transitorios son siempre los mismos.

En el período de la campaña agrícola, tanto a los empleados permanentes como a los transitorios se les paga un porcentaje del trabajo total realizado, el cual varía según las actividades que desempeñen. Por ejemplo, a los maquinistas les corresponde un 8% y a los tractoristas entre un 6% y un 7%.⁽¹⁰⁾ Pero cuando las hectáreas a trabajar

suman grandes extensiones, el porcentaje que se le paga a los trabajadores es un poco menor. En el caso de los empleados permanentes, en el período que no se trabaja con la maquinaria, pasan a cobrar en general el sueldo correspondiente por ley a los trabajadores rurales.

A todos los empleados permanentes los contratistas les efectúan los aportes jubilatorios y de la obra social durante todo el año, al igual que a los transitorios, pero a éstos solamente durante el período que desarrollan su trabajo. A su vez, tanto los permanentes como los transitorios en ningún caso cuentan con un contrato laboral formal.

Por último, a modo de síntesis de este apartado, corresponde resaltar el rol eminentemente familiar del contratismo de servicio en nuestra área, característica que se reitera en otros lugares del país. Vemos que la empresa gira alrededor de la dirección e impulso del jefe de familia con el apoyo central de su descendencia masculina. El capital que posee, que puede ser muy importante, se concentra en el núcleo hogareño y generalmente no se reparte entre otras personas ajenas al mismo. Por otra parte, la participación de la mujer en nuestro caso es nula, aunque en otros ámbitos empieza progresivamente a asumir un débil protagonismo (Bertello, 2006). El empleado, a su vez, representa un apoyo fundamental en las tareas de la empresa. Su aporte laboral es imprescindible para el funcionamiento de la misma. Otra característica que se da en nuestro medio es que la fuerza laboral de conjunto –la de la familia más la de los empleados– que trabaja en cada unidad es más bien limitada, fluctuando entre tres y cuatro miembros por empresa.

3.2. Características locacionales

En nuestra encuesta, prácticamente todos los contratistas entrevistados –menos un caso– residen en las localidades ya citadas junto a sus grupos familiares, lo que refleja la tendencia locacional de los mismos. En nuestra área de estudio es escaso el número de contratistas que residen en las zonas rurales y obviamente corresponden a aquellos agentes de servicios que, a su vez, son productores agropecuarios, o sea, viven en sus explotaciones.

Con respecto a los que residen en los pueblos, la gran mayoría proviene del entorno rural cercano a los mismos, y unos pocos siempre vivieron en los centros urbanos. En cuanto a las causas que provocaron originalmente el cambio de lugar de residencia desde las zonas rurales hacia los pueblos, por cierto han sido varias, pero en nuestro trabajo figura, en primer lugar, por dificultades económicas –de las cuales se deriva en muchos casos el nuevo emprendimiento laboral como contratistas–; en segundo lugar, por razones educativas, y en tercer lugar, por problemas de salud o por búsqueda de comodidades urbanas. Cabe especificar que los entrevistados que argumentaron que la razón del cambio de localización se debió a dificultades económicas, en general, éstas tuvieron relacionadas con problemas de la tierra, ya sea porque el campo quedó chico, se vendió, o por limitaciones económicas para hacerlo producir.

Vemos que la mayoría de los contratistas son propietarios de sus viviendas (87%) y la calidad de las mismas se puede considerar como buena.⁽¹¹⁾ En relación con las dimensiones de las viviendas, predominan las de tamaño mediano (67%), con un promedio de dos a tres habitaciones en cada una de ellas, seguidas por las de gran tamaño, con cuatro o más habitaciones. En lo que se refiere a su hábitat, los

contratistas se manifiestan como sólidos propietarios de casas en buenas condiciones y con un aceptable confort en sus viviendas.(12) Lo notable es que, a pesar de los buenos o muy bueno ingresos que obtienen estos agentes productivos, se observa una falta de ostentación en sus moradas.

De todo lo expuesto queda claro, por una parte, el origen eminentemente rural de los contratistas, y por otra, lo predominante localización urbana de las mismas, fenómeno que se reitera con todos los agentes de servicios que residen en otros puntos del país (Barsky y Gelman, 2001). No cabe duda de que los centros urbanos –siempre y cuando no sean de grandes dimensiones– para los contratistas son el lugar más apropiado como base operativa de sus tareas. Todo lo anteriormente mencionado está obviamente relacionado con la localización “fija” de estos agentes de servicios, pero queda pendiente la explicitación de la otra forma de localización que podríamos llamar “difusa”, que particularmente ejerce este tipo de actor social, recordando que un poco más o un poco menos de medio año reside fuera de su localidad. Practica por lo tanto una suerte de nomadismo, trasladándose permanentemente durante el período de trabajo de un punto a otro dentro de las zonas rurales del país, con su casilla rodante a cuestas (Cicaré, 2004).

Durante el período que está fuera de su casa, alterna dentro de un mundo eminentemente masculino, aunque últimamente debido a las nuevas comodidades que brindan las viviendas móviles, algunos contratistas suelen convivir con sus respectivas mujeres. En lo referente a nuestros encuestados, todos poseen viviendas móviles, de las cuales el 60% de las mismas están “medianamente” equipadas, luego a las “bien” y “muy bien” equipadas les corresponde un 20% a cada una. Pero más allá de esta diferenciación de categoría, todos disponen de suficientes comodidades para cubrir satisfactoriamente las necesidades de sus ocupantes.

En cuanto a las “zonas de trabajo” donde desarrollan sus actividades, el 40% de los contratistas se desempeñan exclusivamente dentro del área donde viven –lo que no quiere decir que duerman en su casa del pueblo–; el 13% trabaja dentro de la misma área y fuera de la misma, y el 47% trabaja fuera del área, en otros parajes de la provincia de Córdoba, La Pampa y Salta. Por último, cabe acotar que el mayor porcentaje de agentes que trabajan en otras zonas corresponde a los contratistas de servicios puros, dado que éstos disponen de un mayor grado de especialización y de una mayor libertad de movilidad laboral.

3.3. La dotación de recursos en equipamiento y manejo tecnológico

A juicio de los contratistas entrevistados, el 40% considera que posee un nivel de equipamiento de regular a aceptable, el 53,3% que posee un buen nivel de equipamiento y un solo entrevistado (6,7%) considera que dispone de un equipamiento muy bueno.

En relación con la maquinaria básica, observamos que la mayoría de los agentes de servicios cuentan con dos o tres tractores por empresa. El promedio de potencia es de 100 Hp. Con respecto a la antigüedad de los mismos, observamos que el 74% corresponde a las décadas del '70 y '80, el 19% a la década del '90 y el 3% a la primera década de 2000. En síntesis, se puede decir que los tractores son de potencia media y con una antigüedad elevada; sólo unos pocos contratistas han modernizado sus tractores. En lo referente a las “sembradoras”, solamente el 27% de los agentes

poseen sembradoras directas de grano grueso. La totalidad de los encuestados disponen de “máquinas cosechadoras de granos”, en general una unidad por empresa, con una potencia promedio de 185 Hp, que se puede considerar de valores intermedios. La antigüedad de las cosechadoras varía, correspondiendo el 34% a la década del '80, el 40% a la década del '90 y el 26% a la primera década de 2000. Vemos que este parque de maquinaria no es tan antiguo como el de tractores. Por otra parte, observamos que las cosechadoras más nuevas las poseen, en general, los contratistas de servicios puros, que serían los que están más profesionalizados en las tareas de laboreo y cosecha.

A modo de agregado y en forma aproximada, la dotación de recursos en equipamiento básico –cosechadora, sembradora directa, monotolva, tractor, utilitario y casilla– expresada en pesos, (13) de que disponen los contratistas en nuestra área de estudio, puede fluctuar entre \$250.000 y \$800.000, y llegar en algunos casos hasta cifras un poco más elevadas. (14) Con respecto a las perspectivas futuras de adquisición de maquinaria, el 73% de nuestros contratistas piensa comprar implementos. De este porcentaje, el 60% piensa cambiar las herramientas y sólo el 13% acrecentar las mismas. En ambos casos, los implementos a comprar serían usados, dando prioridad a las cosechadoras y luego a las sembradoras y tractores. El promedio del monto dispuesto a invertir rondaría los \$53.000 y la amplia mayoría lo haría a través de las facilidades otorgadas por concesionarios y vendedores. Queda claro que la tendencia pasa por renovar los equipos a fin de poder competir adecuadamente.

En lo que respecta a instalaciones disponibles, el 87% de los contratistas consideran que cuentan con edificios básicos y el 13% con instalaciones buenas, con un promedio de 162 m² techados. Son por lo tanto galpones de tamaño mediano a grande. El 53% de los agentes piensan acrecentar las instalaciones ampliando las ya existentes o edificando nuevos galpones. Es significativa la cantidad (60%) de contratistas que realizan por sus propios medios la reparación compleja de su maquinaria, mientras que el resto refacciona lo simple; generalmente las reparaciones se realizan en las localidades de origen de los contratistas. Un gran número de ellos (80%) posee taller fijo y muchos cuentan también con el taller móvil, desplazándolo según sus necesidades y el lugar de trabajo.

El 73% de los contratistas encuestados se desplazan con la maquinaria por sus propios medios hasta el sitio de trabajo, cuando éste no está muy alejado, ya que el costo de traslado en vehículos transportadores, llamados también carretones, es muy elevado. Pero cuando las distancias a recorrer superan los 300 km, los contratistas acuden a este tipo de vehículos.

En la actualidad existe una gran puja entre las asociaciones gremiales que nuclean a los contratistas y todas las instancias gubernamentales del país –tanto a nivel nacional como provincial y municipal– por la necesidad que tiene el contratismo rural de que se establezca una nueva reglamentación que contemple el nuevo incremento del ancho de las máquinas, a fin de que puedan circular sin tropiezos por las rutas. Pero este problema, hasta la fecha, sigue pendiente.

Es de destacar el buen nivel de tecnología comunicacional de que disponen las empresas entrevistadas. La totalidad de las mismas cuenta con telefonía celular para comunicarse durante la campaña laboral, y se utiliza el radio-teléfono como medio interno de comunicación entre jefes y empleados.

Por otra parte, todos los contratistas de servicio reciben algún tipo de “asesoramiento tecnológico”, dentro de los cuales el 67% proviene del sistema privado, y el resto (33%) de otra forma. Llama la atención que en ningún caso el asesoramiento proviene del sistema oficial. Dentro del sistema privado, los agentes que prestan servicios son, fundamentalmente, los concesionarios y en menor término las cooperativas. Los agentes que prestan servicios dentro de otras formas son, principalmente, los colegas, seguido por las exposiciones rurales. Queda en evidencia la inquietud por parte de los contratistas de servicios por actualizarse en todo lo atinente a los nuevos avances tecnológicos que se relacionan con su actividad.

En relación con el “nivel de acceso económico al mejoramiento tecnológico”, según opinión de los propios contratistas, el 46,7% considera que su acceso económico al mismo es escaso, mientras que un igual porcentaje (46,7%) considera que su acceso es aceptable; en un solo caso (6,8%) piensa que posee un buen nivel de acceso a la modernización tecnológica. En síntesis, por la dotación de recursos en equipamiento y manejo tecnológico de que disponen los contratistas bajo estudio, se puede decir que están en similar sintonía con el resto de los colegas del país.

3.4. Las actividades que desarrollan

Para explicitar adecuadamente las actividades que desarrollan los agentes de servicio en nuestra área, consideramos que es necesario como paso previo, diferenciar los tipos de contratista de servicios encuestados en nuestro trabajo. En este sentido, encontramos que el 53,3% corresponde a los contratistas de servicios puros, que son los que se dedican exclusivamente a sus tareas específicas, mientras que el 46,7% son contratistas de servicios que a su vez desarrollan otra actividad económica agropecuaria. De este último porcentaje se desprende un 13,3% que corresponde a los contratistas de servicios que se desempeñan a su vez como productores agropecuarios –son propietarios de sus explotaciones– y un 33,7% que corresponde a contratistas de servicios que se desempeñan también como productores agropecuarios y contratistas de producción.⁽¹⁵⁾

Antes de seguir avanzando en el análisis específico de este apartado, resulta interesante referirnos a cómo generalmente han evolucionado secuencial y económicamente aquellos contratistas de servicios que combinan más de una actividad. Por ejemplo, en la dupla “contratista de servicios-productor agropecuario”, generalmente nuestro agente de referencia reviste primero el rol de productor agropecuario –entendiéndolo como propietario de la tierra– y luego pasa también a desempeñarse como contratista de servicios. Esta secuencia evolutiva es clásica en toda la Región Pampeana (Forni y Tort, 1991). Tradicionalmente esta transformación se da a partir de una sobremecanización del productor de referencia, que lo lleva a ampliar sus tareas, utilizando asimismo sus máquinas en campos vecinos, y de allí en más puede proyectar su trabajo a otras zonas de la llanura pampeana.

En el terceto “contratista de servicios-productor agropecuario-contratista de producción”, el camino es similar pero más largo. Primero se inicia como productor agropecuario, luego pasa a ser también contratista de servicios y por último pasa a desempeñarse como contratista de producción. También existe la dupla “contratista de servicios-contratista de producción” –que en nuestra encuesta no se detectó–, que es posiblemente de todas las combinaciones la más importante. Esta secuencia es un

clásico del contratismo rural, dado que son cada vez más numerosos los casos de contratistas de servicios que, a fin de ampliar sus ingresos mediante la utilización plena de su maquinaria de punta, arriendan campos por un tiempo limitado y pasan también a desarrollar el rol de contratistas de producción. En muchas situaciones, luego rompen la dupla laboral y se convierten exclusivamente en contratistas de producción. En los casos combinados de nuestra encuesta, el comportamiento secuencial ha coincidido con lo arriba expuesto.

Seguimos ahora con el análisis específico de las actividades que despliegan nuestros encuestados. Con respecto a los servicios que puede realizar un contratista, los mismos son muy variados, entre ellos se encuentra la roturación, siembra, mantenimiento de los cultivos, cosecha de granos, preparación de reserva forrajera, entre otros. En esta investigación se ha prestado atención a dos de ellos, la siembra y la cosecha de granos. En el primer caso, el 33,3% de los contratistas prestan servicios de siembra directa de grano grueso (soja y maíz). En el segundo caso, la totalidad de los encuestados realizan cosecha de granos, ya sea grano fino o grueso. En la cosecha de grano fino, se destacan los cultivos de trigo, avena, trébol y cebada, y la realizan el 73,3% de los contratistas. La cosecha de grano grueso la realizan todos los contratistas, o sea el 100%, en la cual predominan la soja, el maíz y el girasol.

La cantidad de hectáreas anuales trabajadas de todos los agentes involucrados – exclusivamente en función de prestación de servicios– promedia las 1.690 has, cifra que se puede considerar como de un valor regular a intermedio dentro del quehacer del contratismo de servicios. Pero corresponde aclarar que el promedio de las hectáreas trabajadas por los contratistas de servicios puros es muy superior al valor arriba dado. Si se desagrega por ciclo de cultivo, hallamos que el cultivo de invierno ocupa un promedio trabajado de 516 has. y el cultivo de verano promedia las 1.289 has., cifra muy superior que reafirma la preponderancia de la cosecha gruesa en la llanura occidental cordobesa. Cabe recordar que la intromisión del doble cultivo trigo-soja, que se puso en práctica a partir de la siembra directa, ha incrementado notablemente en general la demanda del contratismo de servicios.

Por otra parte, la mayoría de los contratistas de servicios trabajan principalmente para “personas físicas” y en segundo lugar para “sociedades formalmente constituidas”. Esta preponderancia laboral con los primeros determina que a la larga se establezcan fuertes vinculaciones entre las partes. Estas relaciones, a su vez, permiten captar nuevos clientes a través de los contactos que brindan los productores conocidos. Por lo tanto, la mayoría de los contratistas recurren a las redes sociales ya establecidas con productores amigos, que son los que sirven de nexo en muchos casos para expandir sus actividades.

En cuanto al control del trabajo que realizan los contratistas por parte de los productores, se puede decir que la mayoría lleva a cabo un control que fluctúa entre alto y mediano. Sólo en una escasa minoría el control es bajo. Aquí puede influir la confianza que se le tiene al contratista después de haber trabajado éste muchos años con el mismo productor. Sobre el tratamiento ambiental, especialmente del suelo, y protección de las instalaciones de las explotaciones, los contratistas manifiestan tener el cuidado suficiente. Dicen cuidar mucho estos aspectos, a fin de conservar al cliente para la próxima temporada de trabajo. Cabe aclarar que la consulta se efectuó a los contratistas, queda pendiente la misma consulta a los productores agropecuarios.

3.5. Nivel de ingresos y movimiento financiero

La “forma de pago” al contratista por el servicio de “cosecha” es la siguiente: el 60% de los agentes cobra un monto fijo por hectárea trabajada, en este caso, quintales fijos por hectárea, y el 40% restante cobra por porcentaje de la producción. Para ambos casos, los valores varían según el cultivo y el rendimiento por hectárea. A continuación se especifican los valores por cultivo:

Tabla 3: Forma de pago por cultivo realizado

Cultivo	% de la producción	Qa. fijos por ha.	Rendimiento por ha.
Soja	9,0	2,0	Hasta los 20 Qa/Ha de rinde se mantienen los valores. Luego el precio varía según el aumento del rendimiento por hectárea.
Maíz	7,0	7,0	
Girasol	9,5	2,0	
Trigo		2,5	
Avena		2,5	
Cebada		2,5	

Para el caso de la “siembra directa”, los contratistas cobran un monto fijo en pesos por hectárea, el promedio ronda los \$55/ha. Este precio puede variar si se fertiliza el cultivo al sembrarlo. Los principales cultivos realizados bajo siembra directa son soja, maíz y trigo.

Con respecto al “costo en porcentaje por trabajo realizado” que tiene el contratista, según la opinión de los encuestados, por ejemplo en la “cosecha”, el costo del trabajo asciende al 45% o 50% de los ingresos brutos, mientras que para la “siembra” el costo es un poco menor (40%). El costo incluye el gasto en combustible, mantenimiento de maquinaria, empleados, gastos domésticos, desplazamiento, entre otros.

En relación con los “impuestos” que deben pagar los contratistas, éstos son: impuesto a las ganancias (aportan el 10%), el impuesto a ingresos brutos (aportan el 3,5%) y el impuesto al valor agregado (10,5%). Obviamente, aunque no lo expliciten, es de suponer que no obligadamente –por lo menos en todos los casos– facturan todo lo que hacen.

Con respecto a los “seguros que contratan”, podemos diferenciar por un lado los “seguros de equipo”: en este caso el 53,3% de los contratistas posee un seguro contra todo riesgo, mientras que el 40% opta por el seguro contra terceros únicamente; y por otro está el “Seguro de Riesgo de Trabajo”: aquí el 60% de los agentes de servicios contrata seguro de riesgo de trabajo para sus empleados. Este seguro en el caso de los empleados temporarios solamente se realiza por el tiempo de contrato del trabajador. Sobre este punto, vemos que los contratistas en general toman de manera relativamente aceptable ciertas precauciones relacionadas con el desenvolvimiento de su trabajo.

Del total de contratistas, un poco más de la mitad, sus “transacciones de dinero” –cobranza, pago, depósitos– las realizan con el Banco Provincia de Córdoba y el resto prácticamente con el Banco Nación Argentina. Solamente el 20% acude al “crédito bancario”, con el objetivo principal de comprar maquinaria. Es evidente el peso de los bancos oficiales en el movimiento financiero de los contratistas.

La totalidad de los encuestados posee un “contador” que asesora y administra la contabilidad de la empresa, lo que demuestra la complejidad creciente que va asumiendo la misma.

Por último, el 40% de los contratistas se encuentra asociado a una cooperativa agrícola establecida en Berrotarán, con la característica de que todos ellos viven en esta localidad. Ésta es una particularidad de este pueblo, dado que la mencionada cooperativa tiene un amplio eco entre todos los trabajadores rurales del mismo. Los principales beneficios que obtienen atañen a los combustibles, seguros y silos acopiadores, entre otros.

De lo anteriormente expuesto en este apartado, corresponde destacar que a pesar de los onerosos costos de producción que tienen los contratistas, los ingresos netos son muy elevados. Por cierto que depende de la cantidad de hectáreas trabajadas, pero en general representan cifras más que importantes.(16)

3.6. Las relaciones sociales

Las vinculaciones sociales de los contratistas son diversas, por la variedad de interlocutores con los que debe tratar, y a su vez particularmente dispersas espacialmente debido a la actividad ambulatoria de los mismos. Dentro de esta amplia gama de relaciones, empezamos este análisis con su “estructura familiar”, observando que su Núcleo Familiar (NF) constituido por los miembros que viven bajo un mismo techo está conformado por un promedio de cuatro integrantes por familia. Los hogares con familias numerosas son muy raros.

La edad promedio de los contratistas jefes de familia es de 49 años, su rango oscila entre los 36 y 70 años y su media va de los 45 a 50 años. Estos valores indican que la jefatura de la fuerza laboral de los hogares encuestados es bien madura, característica que también se observa en los productores agropecuarios de la misma zona –pero con un promedio de 52,5 años–, según los resultados obtenidos de un trabajo anteriormente realizado (Agüero, 2005). El promedio general de la edad de las esposas de los jefes de familia es de 44 años, lo cual refleja que la diferencia de años con respecta a sus esposos es normal, de acuerdo con los parámetros clásicos de diferencia de edad entre los hombres y las mujeres que se unen en matrimonio en la sociedad argentina. A propósito del estado civil, en un 100% están casados, es decir son todos hogares formalmente constituidos.

El NF está integrado por más hijos varones que mujeres, debido a que éstas, entre los 20 y 25 años, al formar pareja dejan el hogar paterno. Todos los hijos que forman parte del NF están solteros y dependen económicamente de las actividades que realiza el padre. Cada familia tiene un promedio de dos hijos, con una edad promedio de 17 años para los varones y 12 años para las mujeres. Cabe acotar que en relación a la cantidad de hijos por hogar, la reproducción de la fuerza laboral a futuro se puede presentar como limitada.

Dentro de su ámbito social, el “nivel de instrucción” alcanzado por los jefes de familia considerados es el siguiente: Enseñanza primaria: el 69,5%, de los cuales han completado el ciclo el 54,2%. Enseñanza secundaria: el 30,5%, de los cuales han completado el ciclo el 7,5%. Con respecto al resto del NF, donde se incluyen esposa, hijos y otros, encontramos que el nivel de instrucción alcanzado es el siguiente: Enseñanza primaria: el 47%, de los cuales han completado el ciclo el 28,5%.

Enseñanza secundaria: el 47%, de los cuales han completado el ciclo el 18,5%.
Enseñanza terciaria/universitaria: el 6%, de los cuales han completado el ciclo el 4%.
En síntesis, vemos que el grado de instrucción general alcanzado y particularmente de los contratistas jefes es más bien limitado.

Con respecto al nexo social que mantienen los contratistas con sus “empleados”, éste es muy particular y se diferencia notablemente de los vínculos que se establecen en otras actividades laborales entre patrón y empleado. En este ámbito el compañerismo es muy acentuado, debido a la estrecha convivencia que se ven obligados a practicar. Se debe recordar que comparten la casilla, la comida diaria y los momentos de descanso entre otras instancias. Además, en muchos casos, la falta de diferenciación en las tareas –todos hacen de todo– ayuda a este acercamiento. En muchas circunstancias, a través de los años, estos actores logran establecer una sólida amistad. En concreto, el trato que le dispensan los contratistas a sus trabajadores, suele ser de compañeros y en algunos casos de amigo.

En lo atinente al nivel de vinculación que existe entre colegas, de acuerdo con lo detectado por nosotros, esta relación es un tanto errática. Algunos comparten ciertos momentos como viajar juntos o información, por ejemplo sobre lugares de trabajo y precios, y otros manifiestan tener poca relación o ninguna con sus colegas. En general, todos los encuestados declaran no tener mucho contacto entre ellos. No cabe la menor duda de que en este aspecto está mediando la potencial competencia que se puede establecer entre pares. Por otra parte, los entrevistados manifiestan no estar afiliados a ninguno de los gremios que los representan.

Por último, los vínculos que establecen los contratistas con sus clientes suelen ser sólidos en muchos casos, especialmente con aquellos con quienes trabajan regularmente todos los años. Es frecuente que la relación que se establece entre las partes sea de mutua confianza. El productor agropecuario en general respeta al contratista por su profesionalidad y conocimiento de los quehaceres agropecuarios. En síntesis, las relaciones sociales que suele establecer el contratista con los actores sociales que trata suele ser fluida, respetuosa y de un espectro muy amplio.

3.7. El origen de la actividad y perspectivas futuras

Son diversas las causas que motivaron a los contratistas a emprender su profesión, cuyas razones de fondo y posterior evolución en parte se explicitaron en la introducción de este escrito. Lo interesante es ver que ciertas tendencias y características que dieron lugar a este fenómeno del contratismo se reproducen en los resultados obtenidos a través de nuestra pequeña encuesta.

Vemos así, por ejemplo, que predominan con un 33,3% aquellos agentes cuya iniciación en esta actividad se debe al hecho de ser “hijos de contratistas” o “antiguos empleados” del patrón, que cuando éste se retiró les vendió las máquinas. Generalmente los hijos varones de los contratistas tienden a continuar con la profesión del padre. Luego, el 26,7% corresponde a “ex-productores” que en la actualidad no poseen campo pero su oficio de origen es el de agricultor. Aquí la derivación hacia el contratismo se debe generalmente a la venta del campo original por sucesión familiar. Siguen también, con el 26,7% aquellos contratistas que revisten a su vez la categoría de “productores” y “contratistas de producción”, cuya motivación central de desempeñarse a su vez como contratistas de servicios, ha consistido en ampliar sus

ingresos económicos. Por último, el 13,3% recae en aquellos “productores” que se han dedicado también al contratismo, a fin de incrementar sus ingresos por posesión de explotaciones pequeñas. En síntesis, en nuestro caso la mayor parte de los contratistas tiene su raíz en la actividad agraria, por haber sido o ser también agricultor, o indirectamente, por provenir de familias de agricultores.

Con respecto a la obtención del capital para la compra original del equipo, el grueso de los contratistas obtuvo el capital base ya sea a través de la ganancia obtenida como productor, del crédito bancario o de la venta del campo, o mediante la combinación de algunas de estas variantes. El resto de los contratistas obtuvo el capital ya sea mediante la asociación económica con familiares, herencia, venta de camión, etc. Vemos así que han sido sumamente variadas las fuentes para obtener el capital destinado a la compra de maquinaria.

En relación a cómo evolucionó a posteriori el equipamiento de los contratistas entrevistados, observamos que el 33,3% continúa con el mismo nivel de equipamiento, en cambio el 73,3% lo acrecentó. Desagregando este último porcentaje, encontramos que el 50% lo acrecentó mediante la intensificación del trabajo, el 33% por medio de préstamos de instituciones financieras y el 17% restante mediante la asociación con otros empresarios, herencia, etc. En concreto, se observa una gran heterogeneidad de estrategias a fin de disponer del capital necesario para acrecentar el equipamiento.

Por último, en lo atinente a la orientación futura de la actividad empresarial de los contratistas encuestados, vemos que solamente el 20% de los mismos piensa seguir manteniendo el mismo nivel de aprovechamiento económico que lleva a cabo en la actualidad. En cambio, el 80% piensa obtener un mayor aprovechamiento económico de sus tareas. Este porcentaje se desagrega en un 66,7%, que corresponde a aquellos agentes que piensan incrementar sus ganancias sin modificar su esquema de trabajo, a través de la intensificación de sus tareas en la misma zona, o ampliando la misma, concretamente trabajando más hectáreas. En cambio, el 13,3% restante pretende incrementar sus actividades modificando su esquema de trabajo, por medio del arrendamiento accidental –o sea, pasarían a cumplir el rol de contratistas de producción– o mediante la especialización en un servicio, o incorporando a sus actividades un nuevo servicio. En suma, se evidencia en general una clara intencionalidad de parte de los contratistas de ampliar sus ingresos empresariales mediante la práctica de diferentes estrategias laborales.

4. Conclusiones

De acuerdo con la encuesta arriba analizada, podemos comprobar en líneas generales que las características intrínsecas, funciones y desarrollo de los contratistas de servicios de nuestra área de estudio no se diferencian en lo sustancial con respecto a sus colegas de otras zonas del país. También corroboramos que su origen y posterior evolución laboral se asemeja a lo observado empíricamente y planteado en términos teóricos por diversos autores –algunos de ellos ya citados en este texto– que han estudiado el tema del contratismo.

En nuestra área se han manifestado y se manifiestan varias de las causales que han dado lugar al surgimiento y subsiguiente desenvolvimiento de estos agentes, como transformación de productores a contratistas por pérdida de sus explotaciones o debido al achicamiento de las mismas, sobremecanización de los pequeños

productores, y tendencia a la prolongación o conversión de contratistas de servicios a contratistas de producción, con el propósito de ampliar la capacidad de ingresos.

Por otra parte, queda en claro que los contratistas de nuestra área, que responden a una concreta realidad físico-territorial, no detentan el nivel de empresas de punta, como sí lo tienen muchas de las unidades establecidas en la Pampa Húmeda. A modo de ejemplo, si bien el rango de hectárea trabajada por nuestros encuestados va de 600 a 3.700 ha., lo que indica que hay contratistas con una gran capacidad de trabajo –en nuestro caso solamente dos agentes–, el promedio general al ser de 1.700 ha. nos indica una capacidad laboral intermedia en nuestro medio.

Con respecto a los resultados expuestos en los apartados precedentes, destacamos a modo de resumen las características más sobresalientes de nuestros agentes productivos, en los siguientes aspectos:

- Una definida organización del trabajo en términos de empresa familiar, con un fuerte aporte laboral del contratista jefe, y una reducida dotación de trabajadores que lo acompañan.
- Una localización eminentemente urbana y un radio de acción laboral compartido, tanto en la misma zona donde residen como en otros parajes del país.
- Un nivel de equipamiento que fluctúa entre medianamente bueno a bueno, un manejo tecnológico aceptable y un interés acusado por estar permanentemente actualizados.
- Una oferta de servicios básicamente orientada a la siembra y cosecha, realizada con eficacia y profesionalismo.
- Un nivel de ingresos que a pesar de los altos costos operativos de la empresa se puede considerar –en proporción a las diferentes dimensiones de las mismas– como muy rentable.
- Una buena capacidad de establecer vínculos sociales diversos y fluidos.
- Y por último, la observancia de una gran variedad de causas que dieron lugar al origen de este tipo de emprendimiento laboral, con una clara intencionalidad de la mayoría de los contratistas de ampliar su capacidad económica.

En síntesis, podemos decir, en general, que los contratistas encuestados conforman unidades bien constituidas –aunque la mayoría no de grandes dimensiones–, con experiencia laboral y con éxito económico en el trabajo que realizan.

Con respecto a las problemáticas referidas a las transformaciones socio-territoriales, entendemos que este tipo de investigación tiene fuertes implicancias geográficas, en muchos casos no del todo visibles, pero no por ello de menor importancia a nivel espacial. En este sentido, y en un plano de aproximación general y eminentemente cualitativo –en base a informaciones, vivencias y conocimientos obtenidos a nivel global–, corresponde destacar el papel del contratista rural en:

- su contribución al despoblamiento del campo, al reemplazar eficazmente, mediante la acción de su maquinaria, a gran parte de la fuerza laboral que residía en el mismo, y facilitando el traslado de esta población rural hacia las localidades pequeñas e intermedias más cercanas de su ámbito original;
- su contribución a la modificación de las estructuras agraria en los siguientes aspectos:
 - en el aporte al mantenimiento e incremento de hectáreas trabajadas por parte de los productores agropecuarios (Lódola y Fossati, 2004);
 - en poner un límite a la concentración de la propiedad, al evitar en muchos casos que

los pequeños productores salgan de la escena productiva, al convertir en rentables sus reducidas explotaciones;

- en la disminución acentuada de explotaciones y por ende de productores – observable entre los dos últimos censos agropecuarios (1988 y 2002)–, la cual sin el aporte del trabajo del contratista no hubiese sido posible. Este fenómeno no implica un incremento de la concentración de la propiedad, pero sí en cambio un incremento de la concentración en la producción (capital) (Barsky, 2003);
- en un incremento de los pequeños propietarios rentistas como consecuencia de lo anteriormente descrito, al dejar en manos de los contratistas rurales la explotación de sus campos:
- en un aumento de los arrendamientos a corto plazo, bajo la figura de contratos accidentales, donde el contratista de producción se convierte en el personaje central, por ser principalmente el demandante de este tipo de contratos;
- en el incremento en el promedio del tamaño medio de las explotaciones como consecuencia de la reducción numérica de las mismas.

En suma, todos los cambios arriba expuestos tienen implicancias geográficas, a veces observables claramente en el paisaje rural, y en otros de manera no tan detectable pero sin embargo poseedores de una fuerte connotación socio-territorial.

Corresponde reconocer que no cabe la menor duda de que los contratistas rurales, en general, contribuyen eficazmente a las modificaciones territoriales, o sea a la estructura agraria anteriormente descrita, “sin ser los causantes verdaderos de este fenómeno”, pero este aspecto del análisis queda pendiente de estudiar en futuras etapas de esta investigación. Por otra parte, la fuerte incidencia del contratismo rural en las tareas agropecuarias, que en forma notoria las disminuye, convirtiéndolas en eficientes y altamente productivas, no soluciona otro tipo de problemas estructurales, como los medioambientales –cuya incidencia real falta indagar en profundidad(17)– y el de aquellos productores a quienes el mismo sistema de funcionalidad agropecuaria de alta exigencia tecnológica y de disponibilidad financiera los retira de la escena productiva (Barsky y Gelman, 2001), convirtiéndolos ya sea en pequeños propietarios rentistas o directamente expulsándolos del sistema agropecuario.

Por último, es difícil conjeturar la evolución a futuro de esta fuerza laboral, pero es de suponer, por su alto grado de especialización en las labores agropecuarias, la sostenida capitalización y la proliferación cada vez más acentuada del “contratismo de producción”, que el rol del productor agropecuario se desdibuje cada vez más y la estructura agraria actual, impulsada por estos agentes, siga sufriendo profundos cambios fundiarios y sociales.

Notas

(1) El presente trabajo sobre “contratismo de servicio” está inserto dentro de un proyecto que se denomina “Estudio específico de algunos actores sociales que conforman la PEA Agropecuaria y su incidencia socio-territorial. La llanura pampeana que rodea a la ciudad de Río Cuarto”, a cargo del Prof. Ricardo O. Agüero, y financiado por la SeCyT de la Universidad Nacional de Río Cuarto.

(2) Es interesante observar cómo Biale Massé, en su clásico *Informe sobre el estado de la clase obrera*, de principios del siglo XX, ya describe y analiza con ojo crítico el uso de maquinaria agrícola, concretamente el funcionamiento de las trilladoras en la provincia de Santa Fe.

(3) La intervención del Estado en el mercado de arrendamientos, si bien por un lado permitió la conversión de muchos arrendatarios tradicionales en pequeños propietarios familiares, por el otro, produjo como resultado efectos desfavorables en perjuicio de los arrendatarios, quedando muchos de ellos fuera de las explotaciones.

(4) La idea es continuar esta investigación –por eso hablamos de resultados preliminares– a fin de abordar más adelante el análisis de los contratistas de producción y las modificaciones territoriales, como producto de la demanda de los servicios agrícolas por parte de los productores agropecuarios.

(5) En este sentido, corresponde especificar que de acuerdo con el listado confeccionado por los informantes privilegiados, en Alcira Gigena predominan notoriamente los contratistas de servicios “puros”; en cambio en Berrotarán predominan notoriamente los contratistas de servicios que “desarrollan otras actividades”. Debido a estas tendencias contrapuestas tan acentuadas en cada localidad, se consultó a los informantes claves en búsqueda de una explicación, pero ninguno supo precisar el porqué de tales predominancias; lo que sí sugirieron, más allá de la incidencia de factores puramente aleatorios, es que en Alcira Gigena posiblemente la partición de la propiedad de la tierra que desencadenó el proceso de sucesión hereditaria, se haya llevado a cabo en forma más intensa que en Berrotarán, dejando en consecuencia a mayor cantidad de descendientes de productores propietarios sin posesión alguna de tierra, lo que determinó que algunos de ellos, como alternativa de poder seguir dentro del ámbito rural, se iniciaran como contratistas de servicios “puros”, fenómeno que aparentemente no se dio en forma tan marcada en Berrotarán.

(6) Cabe especificar que para el relevamiento de los contratistas de servicio, la encuesta que se implementó se apoyó y construyó en base a cuatro ejes centrales: estructura social, características locacionales, perfil laboral y perfil económico.

(7) De acuerdo con el último Censo Nacional de Población y Vivienda de 2001, tienen Alcira Gigena 5.486 habitantes y Berrotarán 6.441 habitantes.

(8) El precio de la hectárea en el área de estudio fluctúa entre los siguientes términos:

- Campos muy buenos: de \$ 25.000 a \$ 30.000 (U\$S 7.861 a U\$S 9.434)*
- Campos regulares a buenos: de \$ 10.000 a \$ 20.000 (U\$S 3.144 a U\$S 6.289)*
- Campos cercanos a las sierras con pendiente: menos de \$ 10.000.

* 1 dólar al cambio de \$ 3,18.

(9) En relación con los hermanos que trabajan como socios, en nuestra encuesta hemos detectado algunos casos, y esto se expresa en los siguientes términos: en el 73,3% de las empresas entrevistadas, los contratistas que participan en las mismas son personas físicas, es decir que hay un solo dueño en la empresa. El 26,7% restante se constituye en “sociedad de hecho” con familiares. En este último caso, los vínculos societales se establecen con los hermanos.

(10) A continuación se da un ejemplo de lo que puede cobrar un maquinista en base al 8% estipulado, que trabajó con un contratista que recolectó en una campaña 600 has de soja y 400 has de maíz.

600 has de soja 2 qt/ha a \$60 \$ 120/ha = \$ 72.000

..... Maquinista cobra el 8% de las has trabajadas: soja \$ 5.760

400 has de maíz 5 qt/ha a \$30 \$ 150/ha = \$ 60.000

..... \$ 132.000 *

..... Maquinista cobra el 8% de las has trabajadas maíz \$ 4.860

... .. Total que obtiene el operario de máquinas .. \$ 10.560

* Corresponde a los ingresos brutos del contratista.

(11) El criterio que hemos utilizado para “calificar” las viviendas de forma macro se basa en la calidad de los materiales y de la construcción y del estado de conservación de las mismas.

(12) En esta instancia, se entiende por “confort” cuando la vivienda dispone de la suficiente disponibilidad de espacio y de los accesorios necesarios que brindan comodidad a sus habitantes.

(13) Corresponde aclarar que los valores totales que se explicitan a continuación corresponden a la sumatoria de precios de maquinaria principalmente de origen nacional, pero si se consideran las máquinas importadas de punta los valores se pueden ir a las nubes.

(14) Se vuelca a continuación una escala de precios aproximativa de implementos agrícolas, correspondiente a los valores que rigen en el Dpto. Río Cuarto –julio de 2007–.

Escala de posibles precios en el Dpto. Río Cuarto del equipamiento básico para las actividades de laboreo y cosecha

Implemento	Regular (modelo menor al año 2000)	Bien equipada (modelo superior al año 2000)	Nueva
Máquina cosechadora	\$70.000 a \$170.000 mil Potencia media 180 Hp	\$170.000 a \$250.000 mil	Superior a \$400.000 Maq. grandes axiales
Sembradora directa	\$20.000-\$50.000	Mayor a \$100.000	\$200.000
Monotolva	\$10.000 a \$20.000	\$20.000 a \$30.000 de 12 tn. a 14 tn.	Mayor a \$30.000 Mayor a 30 tn. \$50.000
Tractor	\$60.000 a \$100.000	\$100.000 a \$250.000	Mayor a \$300.000
Utilitario	\$20.000 a \$35.000	\$35.000 a \$65.000	Mayor a \$65.000
Casilla	\$6.000 a 10.000 Largo: 5,20 m	\$10.000 a \$30.000 Largo 6,5 m c/duales, equipamiento completo	Mayor a \$30.000

Los precios son estimativos y muy variables de acuerdo con la marca y modelo del implemento agrícola. Los mismos son muy relativos debido a la gran oferta en el mercado de máquinas agrícolas.

(15) Con respecto al desempeño específico como “productor agropecuario” y “contratista de producción” de aquellos contratistas de servicios que desarrollan más de una actividad, podemos decir que como “productores agropecuarios” son propietarios de las explotaciones, pero en lo referente al tamaño de las mismas, predominan los pequeños predios, y como “contratistas de producción”, los campos que se arriendan son de grandes dimensiones, con un tamaño promedio cercano a las 1.000 has, con un mínimo de 500 y un máximo de 1.500 has. Por lo tanto, son contratistas con un alto poder económico, por el nivel de inversión que deben realizar para arrendar grandes cantidades de hectáreas. La totalidad de los predios arrendados son dedicados a la agricultura, con un fuerte predominio de los granos: primero, soja, y segundo, cereales.

(16) Al respecto, para tener una idea de los ingresos netos que pueden llegar a alcanzar los contratistas, sugerimos que se remitan a las cifras de ingresos brutos –del cual hay que deducir el costo de trabajo– que obtienen por 1.000 has trabajadas, en el ejemplo que figura en la nota (10).

(17) Sobre la incidencia del contratismo con respecto a los problemas ambientales, en un análisis en profundidad habría que distinguir el accionar del contratista de servicio por un lado, del contratista de producción, por el otro. En este sentido, pareciera que el contratista de servicios tiende a preservar el recurso tierra, ya que de este cuidado depende la demanda recurrente de sus servicios por parte del productor. En cambio, en el caso del contratista de producción, la preservación del suelo por parte de éste se torna relativa, ya que su objetivo es obtener el mayor provecho de los campos arrendados a corto plazo.

Referencias bibliográficas

AGÜERO, Ricardo, et al. 2005. "Análisis de las características socio-económicas-laborales que interactúan en la PEA Agropecuaria. El área pampeana aledaña a la ciudad de Río Cuarto". *Geograficando* . Año 1, N° 1. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación , Universidad Nacional de La Plata.

AGÜERO, Ricardo, et al. 2005-2006. "Evolución de la estructura agraria fundiaria en el sur de la provincia de Córdoba. Período 1969- 2002". *Reflexiones Geográficas* . Número 12. Río Cuarto. Agrupación de Docentes Interuniversitarios de Geografía.

BARSKY, Osvaldo. 2003. "Censo del campo: una foto nítida". *Clarín* . 9 de abril de 2003.

BARSKY, Osvaldo y Jorge GELMAN. 2001. *Historia del agro argentino*. Buenos Aires. Grijalbo-Mondadori.

BARSKY, Osvaldo y Miguel MURMIS. 1986. *Elementos para el análisis de las transformaciones en la Región Pampeana*. Buenos Aires. CISEA.

BAUMEISTER, Eduardo. 1980. "Estructura agraria ocupacional y cambio tecnológico en la región maicera. La figura del contratista de máquinas". *Documento de Trabajo N° 10* . Buenos Aires. CEIL.

BERTELLO, Fernando. 2006. "Mujeres al frente". *La Nación* . *Suplemento Campo*. 21 de octubre de 2006.

BIALET MASSÉ, Juan. 1986. *Informe sobre el estado de la clase obrera*. Tomo I. Buenos Aires. Hyspamérica.

CICARÉ, S. 2004. "Los nómades de la cadena agrícola". *La Capital*. 4 de marzo de 2004.

DEVOTO, Ruben. 1989. "Contratistas de servicio y contratistas de producción en la visión de los años '80". *Temas de investigación* N° 39. Pergamino. INTA-EEA.

FORNI, Floreal y María Isabel TORT. 1991. "De chacareros a farmers contratistas". Documento de Trabajo N° 25. Buenos Aires. CEIA.

LLOVET, Ignacio. 1988. *Expansión agrícola y cambio social: los nuevos contratistas de la Región Pampeana*". Buenos Aires. CISEA.

LLOVET, Ignacio. 1991. "Contratismo y agricultura". En: Barsky, Osvaldo (ed.) *El desarrollo agropecuario pampeano* . Buenos Aires. Grupo Editor Latinoamericano.

LÓDOLA, Agustín y Román FOSSATI. 2004. "Servicios agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires". *Documento de Trabajo N° 115* . Área Estudios Agrarios. Universidad de Belgrano.

MUÑOZ, Reinaldo. 2005. "La patria contratista: Escenarios agrícolas 2005/2006". Jefatura de Economía. Pergamino. INTA.

PREDA, Graciela. 2000. "¿Productores accidentales o empresarios flexibles?". *Revista Realidad Económica* 172 . Buenos Aires.

PUCCIARELLI, Alfredo. 1993. "Cambios en la estructura agraria de la pampa bonaerense". *Ciclos*. Número 5.

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.

Fecha de recibido: 10 de octubre de 2006.

Fecha de publicado: 2 de septiembre de 2007.