

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA  
FACULTAD DE AGRONOMÍA

CONTRATISTAS DE MAQUINARIA, CARACTERÍSTICAS Y PERSPECTIVAS

por

Marcelo HORNOS  
Agustín SARRIES

Tesis presentada como uno de  
los requisitos para obtener el  
título de Ingeniero Agrónomo.

MONTEVIDEO  
URUGUAY  
2016

Tesis aprobada por:

Director: \_\_\_\_\_  
Ing. Agr. Pedro Arbeletche

\_\_\_\_\_  
Ing. Agr. Federico García Suárez

\_\_\_\_\_  
Ing. Agr. Carlos Molina Ricceto

Fecha: 05 de setiembre de 2016

Autores: \_\_\_\_\_  
Marcelo Hornos

\_\_\_\_\_  
Agustín Sarries

## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar queremos agradecer a la Facultad de Agronomía por permitirnos acceder a nuestra formación académica.

Queremos agradecer también especialmente al Ing. Agr. Pedro Arbeletche, nuestro tutor, por su dedicación y orientación en el desarrollo de este trabajo.

Extendemos nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que fueron entrevistadas y proporcionaron información.

A Sully Toledo, por su guía en los aspectos formales de la presentación de las tesis.

Finalmente un reconocimiento muy especial a nuestras familias, compañeros y amigos por su apoyo incondicional brindado a lo largo de nuestra carrera.

## TABLA DE CONTENIDO

	Página
PÁGINA DE APROBACIÓN.....	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
LISTA DE CUADROS E ILUSTRACIONES.....	VI
1. <u>INTRODUCCIÓN</u> .....	1
2. <u>REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA</u> .....	3
3. <u>MATERIALES Y MÉTODOS</u> .....	13
4. <u>RESULTADOS Y DISCUSIÓN</u> .....	16
4.1. CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA DE ESTUDIO.....	16
4.1.1. <u>Superficie explotable en los departamentos en estudio y área de forestación, arroz y cereales</u> .....	17
4.2. EVOLUCIÓN AGRÍCOLA EN EL PAÍS Y LA REGIÓN.....	19
4.2.1. <u>Comportamiento del área agrícola según la información de las "encuestas agrícolas"</u> .....	20
4.2.2. <u>Evolución del área según cultivo</u> .....	22
4.2.3. <u>Superficie sembrada de arroz y su rendimiento</u> .....	26
4.2.4. <u>Análisis ventajas comparativas zona litoral-zona noreste</u> .....	33
4.3. ANÁLISIS DEL CONTRATISMO EN EL PAÍS Y POR ZONA.....	34
4.3.1. <u>Disponibilidad de maquinaria censo agropecuario 2011</u> .....	40
4.3.2. <u>Disponibilidad de maquinaria de las empresas agropecuarias que venden servicios</u> .....	43
4.3.3. <u>Análisis información del Censo agropecuario 2011 para la zona de estudio</u> .....	53
4.4. RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO.....	61
4.5. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE LOS SERVICIOS EN RELACIÓN A LOS PRINCIPALES COSTOS DE LOS MISMOS.....	81
4.5.1. <u>Precios de servicios y productos</u> .....	83
4.5.2. <u>Relaciones de precios de servicios e insumos</u> .....	87

4.5.3. <u>Precio de los servicios y costo de la maquinaria</u> .....	92
5. <u>CONCLUSIONES</u> .....	94
6. <u>RESUMEN</u> .....	96
7. <u>SUMMARY</u> .....	97
8. <u>BIBLIOGRAFÍA</u> .....	98
9. <u>ANEXOS</u> .....	103

## LISTA DE CUADROS E ILUSTRACIONES

Cuadro No.	Página
1. Superficie explotable por departamentos, área cultivos y forestación .....	17
2. Evolución de la superficie de agricultura, arroz y forestación de 1990 a 2011 en el país y su variación entre censos en %. .....	17
3. Evolución del precio, área y rendimiento de trigo. ....	23
4. Evolución del área, rendimiento y producción total.....	30
5. Área de arroz segun departamentos zona de de estudio y resto del país.....	31
6. Comparación costo de flete .....	33
7. Explotaciones que contratan servicios por departamento.....	34
8. Área de agricultura por departamentos en la zona de estudio.....	39
9. Maquinaria existente a nivel nacional. ....	39
10. Explotaciones que prestan servicios por departamento.....	51
11. Relación superficie total explotable y superficie agrícola. ....	52
12. Número y porcentaje de explotaciones que realizan determinado tipo de servicio.....	55
13. Orígenes de empresarios contraistas .....	58
14. Rubro anterior a la prestación de servicios. ....	59
15. Número de contratistas que continúan con la actividad anterior .....	59
16. Empresas contratistas según grado de diversificación. ....	60
17. Exigencias de los productores hacia los contratistas. ....	66
18. Clasificación del personal según tipo de empresa. ....	66
19. Pago de salarios según tipo de empresa. ....	68
20. Tipo de asesoramiento con el que cuentan las empresas. ....	69
21. Utilización de financiamiento.....	70
22. Virtudes, fortalezas, riesgos y amenazas de estas empresas. ....	72
23. Comparación de los contratistas de la zona noreste con los de la zona litoral.....	76
24. Comparación del número de hectáreas realizadas por tipo de empresa.....	77
Figura No.	
1. Ubicación zona de estudio. ....	16
2. Evoluación de la superficie agropecuaria desde 1990 a 2011 .....	18
3. Evolución del área agrícola por año y relación inv./ver. ....	21
4. Área sembrada de cultivos de secano seleccionados por año agrícola.....	22
5. Comportamiento del precio y área de trigo. ....	23
6. Evolución de la superficie de chacra total y por estratos. ....	24
7. Evolución del área de cultivos de verano según regiones. ....	25

8. Evolución del área de arroz y rendimiento.....	26
9. Evolución área de arroz por departamento, zona de estudio.....	27
10. Costo de producción, precio al productor y margen del cultivo de arroz.....	28
11. Área de cultivos de secano y arroz para determinados años.....	29
12. Proporción del área de arroz de la zona de estudio en relación a la del país.....	31
13. Mapa de rutas del Uruguay.....	32
14. Número de explotaciones que contratan servicios, zona noreste.....	35
15. Número de explotaciones que contratan servicios, zona litoral.....	35
16. Número total de explotaciones y número de explotaciones que venden servicios para la zona en estudio y litoral agrícola.....	36
17. Número de explotaciones que contratan servicio según tipo de servicio.....	38
18. Maquinaria agrícola según zona y hectáreas por equipo.....	40
19. Número de tractores por departamento según potencia.....	41
20. Número de equipos por departamento.....	41
21. Número de tractores según rango de potencia y estrato de potencia en Rivera.....	43
22. Número de equipos según estrato de superficie en Rivera.....	44
23. Número de equipos según estrato de superficie y número de explotaciones en Tacuarembó.....	47
24. Número de tractores según rango de potencia y estrato de superficie en Cerro Largo.....	48
25. Número de equipos según estrato de superficie y número de explotaciones en Cerro Largo.....	49
26. Ubicación explotaciones que prestan servicios.....	52
27. Mapa de suelos del Uruguay.....	53
28. Porcentaje de explotaciones que prestan servicios según departamento.....	54
29. Tipo de labor según departamento.....	56
30. Tipo de contratista agropecuario que prestan servicios por departamento.....	57
31. Superficie según tipo de contratista.....	61
32. Superficie según actividad.....	62
33. Labores según tipo de contratista.....	63
34. Ubicación de las empresas entrevistadas.....	64
35. Principales problemas de las empresas.....	71
36. Virtudes y fortalezas destacadas.....	73
37. Riesgos y amenazas destacados.....	74
38. Opinión a largo plazo de los entrevistados.....	75
39. Evolución tipo de cambio periodo 2008-2015.....	78
40. Variación de precios de las distintas labores periodo 2008-2015.....	79
41. Variaciones de precios cultivos de invierno y verano.....	80

42. Kgs. de soja para pagar los servicios por hectárea. ....	81
43. Precio de las diferentes labores y superficie agrícola de verano e invierno para el periodo 2008-2015. ....	82
44. Relación precio labor/ precio gasoil (\$).....	83
45. Evolución del salario nominal en pesos y dólares.....	84
46. Variación de la relación entre el salario nominal (\$ corrientes) y el precio de la tarifa por siembra y cosecha (\$ corrientes/ha) .....	85
47. Variación de la relación entre el salario nominal (\$ corrientes) y el el precio de la tarifa de pulverización y fertilización (\$ corrientes/ha). ....	85
48. Precio del gasoil para el periodo 2000-2015.....	86
49. Evolución de la relación precio del combustible sobre el precio de cada uno de los cultivos.....	87
50. Evolución del precio de los equipos.....	88
51. Evolución del número de hectáreas que se necesitan para cubrir el costo de los equipos de siembra y cosecha.....	89

## 1. INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo se realizó como requisito para la obtención del título de Ingeniero Agrónomo de la Facultad de Agronomía, Universidad de la República.

En Uruguay a partir del año 2000 se dio un incremento del área agrícola en todo el país explicado mayoritariamente por los cultivos de verano, principalmente soja. En el año 2002 (461mil ha.) se da la menor área agrícola de la historia comenzando luego un incremento constante durante la primer década llegando, 11 años más tarde a las 1.652 miles de hectáreas sembradas de cultivos de secano.

Este aumento en la agricultura es producto de muchos cambios, entre ellos la incorporación de un nuevo paquete tecnológico impulsado por la siembra directa y la llegada de capitales extranjeros que visualizaron una gran oportunidad para llevar adelante su negocio en el país, trayendo consigo un nuevo modelo de realizar agricultura. Todos estos cambios producidos en la primera década del siglo XXI llevaron a la aparición y/o aumento de los contratistas agrícolas.

Las nuevas empresas agrícolas que llegan, tienen una nueva estrategia para llevar adelante su negocio que era poco conocida en el país, ya que se basan en no poseer capital en maquinaria y se caracterizan por tercerizar todas sus actividades, generando un nicho de mercado en el cual el contratista agrícola puede desarrollarse. Hasta ese momento los contratistas existentes eran pocos y con maquinaria inadecuada, lo que llevó a que se desarrollaran y fueran surgiendo nuevos, muchos de ellos apoyados por estas empresas que demandaban servicios.

El objetivo del presente trabajo es el estudio de la contratación de maquinaria agrícola con sus características y perspectivas. El trabajo se centra en una zona específica de estudio, la zona noreste del país, que abarca los departamentos de Cerro Largo, Rivera y Tacuarembó. Esta zona en particular tiene algunas características que la diferencian del resto, ya que la agricultura puede considerarse como marginal, por poseer suelos menos productivos comparados con a zona litoral oeste. También otra característica es la lejanía a los puertos de embarque de ultramar lo que hace aumentar los costos de transporte para los productores.

Como se ha descripto nos enfrentamos a una zona con desventajas tanto competitivas como comparativas en cuanto a la agricultura, una zona con

menor tradición agrícola que se caracteriza por poseer en mayor proporción, otros rubros como el ganadero y forestal.

Para comenzar se realizó una revisión bibliográfica acerca de la contratación de maquinaria agrícola en la región, de manera de poder definir conceptos, evolución histórica del mismo y diferentes clasificaciones de acuerdo a algunos autores. También se efectuó un análisis de información secundaria lo cual incluye, la evolución histórica del precio de los granos, el área sembrada y el precio de las labores realizadas por los contratistas. Se relevaron otros factores como lo son mano de obra, precio de los insumos y tipo de cambio.

En lo que respecta a la zona de estudio se elaboró un cuestionario con el cual se efectuaron entrevistas a contratistas, las mismas se realizaron en el año 2015, de manera de caracterizar a este tipo de empresarios. En estas, se pudo extraer información referida a el tipo de labor realizada por los mismos, zona en la cual trabajan, cuestiones referidas a la mano de obra utilizada, costos del servicio, virtudes, riesgos, perspectivas de la actividad, existencia de contratos, etc.

Otra herramienta con la cual se contó y se analizó fue el censo agropecuario 2011 el cual nos brindó información de los productores agropecuarios que cuentan con maquinaria en su establecimiento y brindan este tipo de servicios.

Por último se elaboraron conclusiones a partir de los datos extraídos del relevamiento a modo de caracterizar esta zona y a los contratistas que se desempeñan en la misma.

## 2. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

En el presente capítulo se realiza una revisión de antecedentes y trabajos que contribuyen a definir la figura del contratista agrícola. Ante la escasez de información referida al tema en Uruguay, se utilizó mayormente trabajos realizados en Argentina cuyos conceptos y definiciones se adaptan y son aplicables a la realidad uruguaya.

Según Agüero et al. (2009) el “contratista rural”, es aquella figura que se distingue por poseer como factor productivo de capital, equipos de maquinaria agrícola, y que se puede subdividir a su vez en dos tipos de agentes productivos diferentes: “los contratistas de servicios”, que prestan servicios de laboreo y cosecha a terceros y los “contratistas de producción” llamados también “contratistas tanteros” o “contratistas capitalistas”, que arriendan campos casi siempre por un lapso no mayor a un año –arrendamiento accidental- y lo trabajan por su cuenta. Esta concepción es diferente a la vigente en Uruguay, donde a los primeros se les llama contratistas y a los segundos se los conoce como medianeros o aparceros.

En este trabajo que se centra en el estudio de los contratistas de servicios, se entiende a este, *“como aquel propietario de maquinaria que realiza alguna o todas las tareas que demanda la producción agrícola por orden del productor responsable, del cual recibe un pago (tarifa) por cada una de las tareas realizadas, pudiendo contratar o no mano de obra. El contratismo es una forma específica de fuerza de trabajo rural, capitalizada en maquinaria, que no necesariamente se desempeña como contratista en forma continua y exclusiva, pudiendo ser su parque de maquinaria de mayor o menor envergadura.”* (Tort, citado por Agüero et al. ,2009)

Según Lódola y Fossati (2004), se entiende como prestador de servicios agropecuarios a *“aquellas empresas o unidades económicas (personas o sociedades), propietarias de tierra o no, que regularmente brindan, en forma autónoma, servicios de maquinaria o de personal (no profesionales) a una explotación agropecuaria y por lo cual reciben un pago específico (en dinero o en especie)”*.

A su vez estos autores dividen a los contratistas agropecuarios en:

- Contratistas puros que son aquellos que no son propietarios de tierras ni tampoco la alquilan y sólo ofrecen los servicios de su factor productivo (maquinaria, etc.). La totalidad de su ingreso proviene de la prestación de servicios.

- Contratistas tomadores de tierra: son aquellos propietarios de maquinaria que además, son propietarios de una determinada superficie de tierra agropecuaria o la alquilan, pero su ingreso principal proviene de la prestación de servicios. Esta categoría se relaciona con los denominados productores capitalizados. La diferencia está en la actividad de dónde proviene el ingreso principal

- Productores sobre-capitalizados: son aquellos productores, propietarios o no de tierras, que se caracterizan por tener un stock de capital corporizado en maquinaria agrícola de mayor dimensión respecto a la superficie que trabajan. Estos productores pueden prestar servicios de maquinaria en forma eventual, pero su ingreso principal proviene de la producción agropecuaria.

Existe cierta similitud entre los productores sobre capitalizados y contratistas tomadores de tierra. La diferencia entre ambos está en la actividad de donde proviene el mayor ingreso.

Continuando con la clasificación de contratistas agrícola, Muzlera (2010a) plantea que los agentes económicos que venden servicios de maquinaria, en algunos casos, pueden ser también productores agropecuarios. Por lo tanto, menciona que existen contratistas puros que son los que se dedican exclusivamente a la venta de servicios; así como otros contratistas que son productores o productores sobremecanizados que como actividad secundaria venden servicios.

Dicho autor también se refiere al concepto de contratistas tanteros, como aquellos que aportan el servicio a cambio de un porcentaje de lo producido. Estas actividades se combinan con el fenómeno que en los últimos años se ha dado en llamar mini-rentismo; en este caso se trata de productores con pequeñas extensiones de campo que pueden llegar a alquilarlo, al mismo tiempo que venden servicios de siembra, cosecha, o fumigación.

Según Lódola (2008), se observó en las primeras décadas del siglo XX, que gracias a los primeros contratistas (almacenes de ramos generales, contratistas puros y arrendatarios sobrecapitalizados) se impulsó el cultivo de granos en Argentina; lo que permitió, por un lado, que los terratenientes ganaderos diversificaran sus producciones (explotación mixta) y, por el otro, que los agricultores recién llegados al país pudieran llevar a cabo sus tareas sin necesidad de comprar los equipos. Este efecto sobre la cantidad también se observa en Argentina en la segunda etapa de crecimiento agrícola (desde 1965 en adelante). En el análisis precedente se explicitó que los contratistas: a) permitieron a las grandes estancias dedicarse a la agricultura; b) facilitaron la implementación del doble cultivo de la tierra; c) posibilitaron en los últimos años -vía la aplicación y difusión del nuevo paquete tecnológico- la expansión de la

frontera en zonas marginales de la región pampeana (zonas de Córdoba, La Pampa, Entre Ríos) y extrapampeanas (Salta, Santiago del Estero, Tucumán); y d) canalizaron inversiones extra sector (*pool* de siembra, fondos de inversión), con sus consecuentes aportes a la superficie agrícola implantada.

En la década de los noventa, crecen las labores de fumigación y fertilización en la actividad de los prestadores de servicios. Mientras que en los últimos años, el cambio más importante tuvo que ver con la introducción de la siembra directa. Según información existente del relevamiento de la provincia de Buenos Aires reflejan que éste es el servicio que más ha crecido entre 2001 y la actualidad. Siguiendo esta línea podemos decir que cada una de las últimas décadas puede caracterizarse por el crecimiento de un servicio en particular: en los ochenta, fue el servicio de cosecha; en los noventa, la aplicación de agroquímicos y fertilizantes y, en los últimos años, la siembra directa.

Coscia, citado por Lodola (2008) refiriéndose a la etapa de los 90 destaca *“Este nuevo empresario agrícola fue una consecuencia directa de la mecanización agrícola y, aunque en menor medida, de los herbicidas químicos que permitieron prescindir del control manual de las malezas”*. Este autor destaca la ventaja de los contratistas frente a los productores tradicionales, debido a que combinan una mejor diversificación del riesgo agropecuario con una cierta lógica industrial. A su vez, estos tienen mayor capacidad de afrontarlo, dado que tiene su trabajo disperso en diferentes lugares.

Según Muñoz (2005), los contratistas prestadores de servicios de maquinarias tuvieron su origen en la mecanización especializada que requería esta nueva forma de hacer agricultura la cual incorpora tecnología y muchas veces no logra afrontar el propietario de la tierra por la elevada inversión o por la escala de su predio. Algunos productores sesgaron sus inversiones hacia los bienes en maquinarias, donde mediante el contrato de servicios lograban obtener rápidas ganancias. A su vez, quienes decidieron dejar de invertir en maquinaria quedaron relegados a una estricta contratación de los servicios. La intensificación de la agricultura con la creciente utilización de insumos, la consolidación del cultivo de soja, la siembra directa, tuvieron como grandes protagonistas a los contratistas.

Estos constituyeron fuertemente desde los años 90 en adelante el factor trascendente para que determinados pequeños y medianos productores que no pudieron capitalizarse pudieran mantener sus explotaciones e inclusive a retener la propiedad de la tierra. La figura del contratista agrícola fue clave en la evolución del agro pampeano y se ha consolidado con mayor importancia en el rubro ampliando sus tipos de servicios, en la búsqueda de la diversificación, incluyendo las tareas de siembra, pulverización, fertilización y cosecha.

Tort, citado por Lodola (2008) destaca la funcionalidad de los contratistas, como agentes que posibilitan la permanencia de ciertos productores que, debido a su baja capacidad de acumulación y/o escala de producción, no pueden acceder a los niveles de mecanización más avanzados. Esto genera determinadas ventajas. Por un lado, permite la utilización de maquinaria en aquellas explotaciones que dada su extensión no pueden adquirirla. Por otro lado, permite a productores que no pueden vivir exclusivamente de su explotación o amortizar en ella la maquinaria, vender la capacidad “sobrante” de las mismas.

*“En el Uruguay existió el contratista desde los inicios de la ganadería, siendo la modalidad de organización laboral que se desarrolló con la esquila, a lo largo del siglo XX, aglutinando a los trabajadores en torno del "capataz de cuadrilla" primero y del "maquinista de esquila" después, configurándose lo que hoy conocemos como "contratistas laborales". En las últimas décadas, asistimos a un importante desarrollo de la tercerización a la luz de los procesos de flexibilización laboral y desregulación de la fuerza de trabajo” (Fernández y Piñeiro, citados por Bianco et al., 2013).*

Como forma de comprender la manera en que se expande y evoluciona la actividad del contratismo en Uruguay, más específicamente el contratismo de maquinaria agrícola se consideró pertinente hacer una breve reseña de lo sucedido a finales del siglo XX comienzos del siglo XXI en el campo uruguayo donde se dan hechos significativos y cambios importantes en el tipo de productores, forma de realizarse la agricultura y expansión de la misma.

Según Arbeletche y Carballo (2007), este escenario incluye la aparición de nuevos actores en el agro uruguayo con lógicas de funcionamiento y estrategias productivas diferentes a las del productor agrícola tradicional.

*“Hacia fines de la década del 90 los empresarios de la agricultura de granos en el Uruguay estaban en dificultades. Una serie de eventos (endeudamiento, baja productividad, altos costos de producción, la crisis general de la economía uruguaya en 2002, etc.) llevaron a la desarticulación de la cadena, que se vio reflejada en la disminución del área sembrada a su mínima expresión, la desaparición de agricultores, la baja relativa del precio de la tierra, etc. Estas condiciones fueron percibidas como una ventaja por importantes empresas agrícolas argentinas que habiéndose expandido en la pampa húmeda con su modelo productivo pretendían diversificar la producción a otras áreas geográficas para disminuir riesgos climáticos y evitar las retenciones a la exportación impuestas por su gobierno. De esa manera a partir del 2002 comienzan a llegar a la zona agrícola del litoral oeste (frontera con*

*Argentina) con sus equipos, sus técnicas de producción, sus conocimientos, sus formas de organizar los negocios, etc.” (Menéndez y Piñeiro, 2014).*

Figueredo y Menéndez, citados por Bianco et al. (2013) mencionan que en Uruguay desde el inicio de la década del 2000 se viene registrando un intenso proceso de avance de la superficie destinada a la agricultura de secano. Más específicamente en la zafra agrícola 2001/2 la superficie sembrada fue de 461 mil hectáreas, la menor superficie agrícola de la historia por lo mencionado anteriormente pero luego once años más tarde el área sembrada alcanzó a 1.652 miles de hectáreas en 2151 explotaciones agropecuarias. Dicho crecimiento es explicado principalmente por el cultivo de trigo y la soja siendo que los restantes granos (cebada, maíz, girasol, sorgo) caen o se estancan.

Los que hicieron posible este crecimiento en el área agrícola en la primera década del siglo XXI fueron empresas argentinas que desembarcaron en el Uruguay. Estas empresas que Arbeletche y Carballo (2007) llamaron “gerenciadores agrícolas” mientras otros llaman “empresas corporativas” o “pools de siembra”, suelen subcontratar tareas como la preparación del suelo, la siembra, el cuidado del cultivo (fumigaciones), la cosecha, y el transporte de la chacra al acopio con empresas de servicios de maquinaria agrícola y con transportistas.

*“Entraron a venir los productores argentinos, para hacer una actividad que acá no se hacía, como era la agricultura continua, con un modelo empresarial extremadamente aceitado, que acá no existía, el modelo pool de siembra, el modelo del inversor que no tiene nada y viene y contrata todo, los servicios, las personas, y lo que el aporta es el know how, con mucha protocolización de procesos, con un salto que en Uruguay fue muy grande, de la concepción del negocio, donde el agricultor buscaba margen bruto por hectárea, a un agricultor que busca rentabilidad y ese cambio en la cabeza es tremendo...”(Menéndez y Piñeiro, 2014)*

Reboratti y Alvarado, citados por Bianco et al. (2013), afirman que el proceso de expansión de la soja formó un verdadero territorio transnacional casi geográficamente continuo, en el cual la expresión ‘un mar de soja’ no está para nada alejada de la realidad. Entre los actores de esta expansión se destacan los grandes productores argentinos, consolidados en forma de fideicomisos y organizaciones empresariales en red, que comenzaron a principios de este siglo a buscar y obtener tierras en Uruguay. Los nuevos grupos nacionales e internacionales operan desde la lógica del capital financiero, incluyendo negocios de especulación en tierras y en la producción de materia prima para exportación y en algunos casos también, procesamiento.

Cuando comienza este desarrollo a partir del 2000 los contratistas existentes eran pocos, escasamente capitalizados, con maquinaria inapropiada para las tareas que se requerían. Algunos de estos solían ser productores que contaban con maquinaria excedente para su superficie, y se dedicaban a prestar servicios a aquellos que poseían tierra y no la maquinaria suficiente.

Según Arbeletche y Gutiérrez (2010) existe una gran proporción de productores medianeros, netamente agrícolas o con poca ganadería, que por endeudamiento, problemas financieros, etc., dejaron de ser empresarios agrícolas para transformarse en oferentes de servicios, dependiendo en gran parte de los “nuevos agricultores”, sus nuevos clientes, de los cuales reciben el apoyo necesario para renovar equipos y así terminan especializados en ciertas labores.

Estas empresas gerenciadoras del sistema agrícola como fue mencionado, no disponían de maquinaria propia, promovieron y facilitaron la compra de maquinarias a ciertos contratistas a cambio de asegurarse sus servicios. Sin embargo, como las empresas definían todas las actividades de los contratistas y el monto de remuneración por las tareas, el proceso a veces generaba diferencias entre las partes, ya que el tipo de relación no era de empresario a empresario como debía ser sino de patrón a empleado. Como resultado el empresario contratista cuando lograba pagar su maquinaria optaba por dejar de trabajar en dicha empresa.

También existían otras alternativas para lograr ser contratista de maquinaria: *“había una base de contratistas histórica, muy chica, los que arrancaron con eso eran chicos, después son ganaderos que venían saliendo de la crisis, salen de su mundo, de gente que la crisis los golpeó mucho, y algún encargado de chacra de grandes establecimientos que ascendió a empresario...”* (Entrevista RF. Informante calificado 16/9/13, Menéndez y Piñeiro, 2014). Personas que encontraron un nicho poco explotado en el cual invertir.

Las relaciones entre los contratistas de maquinaria agrícola y las empresas agropecuarias han tenido grandes dificultades, debido a la completa dependencia por parte de los empresarios contratistas de las grandes empresas agrícolas. Esas diferencias existentes generaron tensiones que llevaron a la creación de la Cámara Uruguaya de Servicios Agrícolas (CUSA) en el año 2007. Esta medida fue un intento por parte de los contratistas de regular estas relaciones, tanto de los aranceles por las diversas tareas (siembra, fumigaciones, cosechas, etc.), como de las condiciones de pago y otras aspectos del negocio.

En los comienzos de la actividad de esta institución hubo ciertas diferencias en cuanto a la fijación de precios, ya que estas empresas denominadas “pools de siembras” o “gerenciadoras del negocio” no aceptaban la existencia de un ente regulador. La primera medida adoptada fue establecer un precio que fuese un 20% superior al que pagaban dichas empresas. Los precios fijados por CUSA si bien no se respetaron 100% fueron la referencia a tener en cuenta a la hora de fijar el valor de las actividades.

En una entrevista en uno de sus trabajos Menéndez y Piñeiro, en lo referido a por que las empresas grandes no compran la maquinaria y si optan por contratar los servicios a los contratistas, manifiestan” *Ahí tenés que entender varios temas. Primero cuando llegan no saben cuánto tiempo van a estar, comprar fierros, sabiendo los riesgos de depreciación y todos los riesgos que implica, no tenía sentido cuando la plata le conviene ponerla en otro lado. Número dos, en la agricultura, la ventanas de siembra y de cosecha son muy chicas, por otro lado, el famoso Know how, las grandes empresas no quieren los problemas de la maquinaria, son negocios aparte*” (Entrevista RF. 16/9/13, Menéndez y Piñeiro, 2014).

Referido a este tema Figueredo, citado por Bianco et al. (2013) también afirma que se observa una reorganización del trabajo que se realizaba antes, se da una descentralización productiva, en la cual una empresa “madre o principal”, decide no realizar directamente ciertas actividades, optando por encomendarlas a otras empresas con las cuales establece contratos de varios tipos.

López, citado por Bianco et al. (2013) también menciona a esta descentralización productiva, dice que es un fenómeno económico en el cual se comparte el ciclo productivo de la empresa con terceras empresas que realizan una parte de su actividad de producción de bienes o servicios. “*No es un fenómeno uniforme sino que acoge en su seno una tipología muy variada de supuestos de gran complejidad, caracterizados porque en ellos se opera una reducción o desmembramiento de la empresa como consecuencia de decisiones de táctica empresarial*”.

Como se mencionó anteriormente, se expande de forma gradual el área sembrada de soja y con ella la de otros granos en especial el trigo. Es necesario decir que esta expansión estuvo basada, en el caso de la soja, en el paquete tecnológico desarrollado por Monsanto hace más de veinte años que combinaba la soja genéticamente modificada con el herbicida glifosato (Roundup). Esta tecnología en conjunto con la siembra directa permitieron la expansión del cultivo de soja.

Es posible considerar que los procesos de intermediación laboral aseguran, a las empresas madre, disponer de forma oportuna tanto de trabajadores como de maquinaria para llevar a cabo las diferentes tareas dentro de cada ciclo productivo.

Figueredo, citado por Bianco et al. (2013) menciona que en el caso de la agricultura, los cultivos utilizan mano de obra concentrada en períodos específicos del ciclo agrícola, generalmente en la siembra y la cosecha. En Uruguay, los cultivos que acaparan la demanda de esta modalidad son la soja, como cultivo de verano, y el trigo, como cultivo de invierno. El auge de estas actividades ha impactado en la estructura del empleo rural, que actualmente involucra a trabajadores agrícolas que tienden a desplazarse desde zonas de tradición agrícola e instalarse en zonas que recientemente producen agricultura y se convierten en polos de atracción.

Una característica dominante del rubro estudiado es la utilización combinada de distintos tipos de trabajadores para el desarrollo de las tareas en la fase agraria. Las empresas intermediarias que contratan asalariados permanentes para estas tareas son al mismo tiempo demandantes de trabajadores transitorios para la ejecución de diferentes actividades específicas, de mantenimiento, concentradas en el tiempo que requiere la producción agrícola.

El trabajo de las empresas intermediarias se organiza en cuadrillas de trabajadores, cuya composición varía de acuerdo a la dimensión y las características del trabajo a realizar. Para el caso de la agricultura, la tendencia general es a que las cuadrillas de trabajadores estén compuestas por individuos que desarrollan tareas diferentes: especializadas y no especializadas. Se identifica un núcleo especializado de trabajadores con contratos de trabajo permanente en una actividad que genera demandas diferentes de trabajo a lo largo del año. Se constató, por parte de las empresas intermediarias, el desarrollo de estrategias para mantener al trabajador estable a lo largo del ciclo anual de trabajo, a pesar de que el trabajo es estacional y, por lo tanto, zafra. Así, los trabajadores especializados son trabajadores estables con contrato durante todo el año y sueldo fijo. Este sueldo se ve reforzado utilizando remuneración salarial incrementada por productividad durante el período de zafra.

Los contratistas destacan la necesidad de mantener a los trabajadores a lo largo del año, como estrategia para evitar que los recursos humanos formados y especializados para el trabajo en la agricultura se vayan a trabajar a otras empresas que compiten en el mismo territorio. En relación al rol de las

empresas tercerizadas, se observó en todos los casos que son actores que tienden a mediar entre las empresas madre y los asalariados.

Además de satisfacer la demanda de trabajo y maquinaria, el intermediario cumple funciones que naturalmente serían responsabilidad de las empresas madre para asegurar la realización de las diferentes actividades, ya sean estas zafrales, como en el caso de la agricultura, o no zafrales. Estas grandes empresas que ya fueron denominadas “pools de siembra” o gerencadoras del negocio” tienden a transferir las tareas especializadas del ciclo productivo a los intermediarios (contratistas), quienes se convierten en actores de magnitud y complejidad en el suministro y la organización del trabajo. Así, se traspasa a las empresas de servicio la selección de trabajadores, la designación de tareas, la organización y supervisión del trabajo en campo, incluso la provisión de alojamiento, transporte y alimentación de los trabajadores (Figueredo, citado por Bianco et al., 2013).

Figueredo, citado por Bianco et al. (2013), menciona la constitución de esta figura en el campo uruguayo no sólo como un empresario que invierte en maquinaria, combina distintos factores y tiene una relación contractual con los empresarios agropecuarios, sino que también articula la mano de obra, descargando a la empresa agropecuaria de la tarea de reclutar, coordinar, capacitar y controlar a los trabajadores. La búsqueda de trabajadores capacitados para la tarea y que sean dóciles y dispuestos a cumplir con las tareas en condiciones exigentes (zafralidad, nocturnidad, vivir por largos períodos en las casillas rodantes, etc.) se convierte en uno de los cuellos de botella de todo el sistema.

En su mayoría, estos empleados residen en zonas urbanas, cercanas a donde se ubican estas empresas y no agrarias, lo que hace más complicado el permanecer por largos periodos de tiempo alejados de sus hogares y familias.

Referido al personal en una de sus entrevistas Menéndez y Piñeiro (2014), destacan algunas de las características con las que deben contar los mismos, “...*primero tiene que cuidar el fierro que maneja, segundo tiene un sueldo fijo y tiene un plus por hectárea realizada, entonces balanceas, el cuidado de la máquina, las hectáreas que haces, el cuidado del cliente... No tengo problemas de plata, digo problema sindical alguno habrá, pero es muy simple porque si yo no le pago lo que quiere ganar, se va a ir a la competencia, por ese lado hay muy buenos sueldos*”. (Entrevista RF. 16/9/13, Menéndez y Piñeiro, 2014).

El empresario de servicios se posiciona como un nuevo actor, no es el asalariado ni el propietario de la tierra, ni tampoco el capitalista ni el

enganchador de otros momentos. Este nuevo actor media en dos planos de relación, el primero ante el capitalista y el segundo ante el asalariado.

El período 2005-2011 se caracterizó por un crecimiento económico del sector agropecuario y un aumento de la formalidad del empleo que tuvo su cara más visible en el incremento de trabajadores inscriptos en Banco de Previsión Social (BPS). De acuerdo a los datos aportados por Tommasino y Bruno, citados por Bianco et al. (2013), la cantidad de asalariados rurales inscriptos ante el BPS pasó de 70.036 en 2000 a 97.057 en 2009, con una cantidad de patrones que se ha mantenido en el entorno de los 80.000.

Según Tommasino y Bruno, citados por Bianco et al. (2013) en el año 2009 el incremento en el número de trabajadores registrados se manifiesta también en la categoría agricultura y ganadería, pasando de 47.194 a 64.338 trabajadores registrados. Si bien la información está agrupada, se puede suponer que una parte sustantiva de este incremento se explique por el aumento del número de trabajadores vinculados a la agricultura de secano.

Además del aumento del número de trabajadores y de la distribución diferenciada por sector, uno de los cambios significativos del período ha sido el aumento de los contratistas registrados ante el BPS. Según Tommasino y Bruno, citados por Bianco et al. (2013) del año 2000 al 2009 el número de contratistas registrados pasó de 1.097 a 2.704, y el de contratistas bajo modalidad de sociedades anónimas pasó de 13 a 240, es decir, que en 10 años el número de contratistas, sumando las dos modalidades jurídicas, pasó de 1.100 a 2.944. Este incremento respondería a tres factores: el primero sería el aumento de empleo en el sector, el segundo es la propia formalización del empleo operada en todas las categorías de trabajadores, y el tercero, es el aumento en la demanda de los servicios que brindan estos actores.

En síntesis, los contratistas de maquinaria agrícola en la cadena de valor de los granos son empresarios que prestan servicios a otras empresas generalmente más grandes, suelen tener un pasado como productores, tienen un capital invertido en maquinarias, tienen un conocimiento aprendido en el trabajo que reúne conocimientos de mecánica, de informática, de los cultivos, de organización del trabajo y de gestión de recursos. Son también empleadores de mano de obra calificada y no calificada, permanente y zafra. Por todas estas razones reúnen las condiciones de empresario y en la medida que están insertos en la etapa agrícola de la cadena de valor de los granos son empresarios agropecuarios sin tierra. En cuanto empresarios tienen relaciones de conflicto con otros empresarios del mismo eslabón de la cadena y también con los trabajadores.

### 3. MATERIALES Y MÉTODOS

La metodología utilizada constó primeramente en llevar a cabo una revisión bibliográfica sobre el contratismo, tomando conceptos de la realidad argentina citados por autores de este país, debido a la escasa información sobre el tema existente en el país, y considerando que los principales conceptos son totalmente adaptables a nuestro país. En esta sección se trató información tal como, la definición del contratismo, el origen del mismo, diferentes clasificaciones que se han realizado, su evolución histórica y situación actual según diferentes autores.

El siguiente paso fue definir la zona de estudio, la cual está conformada por tres departamentos del noreste del país: Cerro Largo, Rivera y Tacuarembó. Estos departamentos en conjunto ocupan un área de 3.682 miles de hectáreas explotables representando un 22,5 % del total del país. A partir de esta definición se analizó la evolución agropecuaria que ha ocurrido en dicha zona desde el año 1990 a través de estadísticas existentes, principalmente de la Dirección de Investigaciones Agropecuarias del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP. DIEA).

La información analizada fue la evolución de los cultivos de verano e invierno y la relación entre ellos, la intensidad agrícola como también la evolución del área de cada cultivo y la evolución de la superficie de chacra según estratos de superficie de la explotación.

Se comparó la zona de estudio, la cual es considerada como marginal en su desarrollo agrícola con una zona tradicionalmente agrícola como lo es el litoral, comprendiendo los departamentos de Colonia, Rio Negro, Paysandú y Soriano con la finalidad de caracterizar cada una y de ver las diferencias en la evolución y características de la agricultura y el contratismo.

Se analizó el cultivo de arroz, por la importancia que presenta en la propia zona de estudio y comparada con otras zonas del país, mencionando las principales características y observando la evolución en el correr de los años así como los márgenes brutos obtenidos en este cultivo.

Como forma de tener una visión en cuanto a lo económico, y a la incidencia que la contratación de servicios de maquinaria tiene en el resultado de las empresas agrícolas, se analizaron la evolución de los precios de los principales productos agrícolas, el producto bruto de la actividad agrícola, el precio de insumos y mano de obra y su incidencia en los costos de los contratistas. Se calcularon relaciones de precios entre actividades y costos visualizando la evolución en el correr de los años. También se evaluó la

evolución de los precios de las labores realizadas por los contratistas. Se tomó en cuenta el tipo de cambio para relacionar los que son sus ingresos y cuentas a pagar como forma de identificar cómo ha evolucionado el margen neto de la actividad.

Con información del Censo general agropecuario (MGAP. DIEA, 2012b), se caracterizó a los productores de la zona en cuanto a la contratación de servicios y a su vez se caracterizó quienes eran los proveedores de este servicio, si otra explotación agropecuaria o empresas no agropecuarias, tanto en la zona de estudio como la zona litoral agrícola. De esta forma se pudo comparar ambas regiones.

Otra variable analizada fue la contratación de servicios según tipo de labor y según quien sea el proveedor de la misma, ya sea una empresa agropecuaria o una no agropecuaria. También se comparó la cantidad de equipos agrícolas (tractores, cosechadoras, pulverizadoras, sembradoras) existentes en ambas zonas y la relación de estos con el área como forma de evaluar la intensificación agrícola en cada zona en cuanto a disponibilidad y uso de maquinaria.

Se analizó a las empresas agropecuarias que prestan servicios en particular para la zona de estudio, ubicando a las mismas geográficamente según seccional policial en cada departamento, realizando un estudio más detallado de las características de las mismas y donde se tomaron en cuenta el tipo de labor que realizan, el tipo y cantidad de maquinaria según estrato de superficie. De las explotaciones que brindan servicios se estimó que porcentaje eran del total de explotaciones en dicha zona y por departamento.

Para el análisis a las empresas agropecuarias prestadoras de servicios se las clasificó según la diversificación de las actividades que realizan, en especializadas (aquellas que realizan una actividad), semiespecializadas (realizan dos actividades) y diversificadas (con tres o más actividades).

En forma complementaria se realizó en el año 2015, un estudio de casos mediante 15 entrevistas semi-estructuradas a contratistas de la zona, de los cuales se obtuvo información que luego se procesó detalladamente.

Estas entrevistas consistieron en efectuar una serie de preguntas a contratistas mediante un cuestionario elaborado con anterioridad, además de información adicional brindada por cada entrevistado, la cual se registró para luego procesarla.

La información recabada se clasificó según diferentes criterios dependiendo del tema considerado. Dicho cuestionario constaba de treinta preguntas cuya temática principal fue:

- Origen de la empresa y año de inicio de actividades.
- Actividades que realizaba al comienzo y en la actualidad.
- Ubicación y zona de influencia de la empresa.
- Área realizada por año según labor.
- Información sobre los clientes, si ésta era fija o variable, y sobre la existencia y características de los contratos.
- Exigencias de los productores para con ellos en cuanto a la realización del servicio.
- Información referida al personal, cantidad, tipo de vínculo con la empresa, capacitación de los mismos, origen de este, requisitos, etc.
- Costos de la empresa.
- Criterios para la fijación de precios del servicio.
- Virtudes, riesgos, amenazas y perspectivas de la actividad que desarrollan.

En base a esta información se realizaron análisis mediante cuadros de doble entrada, donde las variables utilizadas fueron tipo de labor que realizan, especialización con los criterios ya mencionados (especializado, semiespecializado, diversificado), por origen y actividad anterior, según ubicación de la empresa, si el contratismo era la actividad principal que realizaba o si lo tenía como actividad secundaria, según cual era la forma de pago y si poseen asesoramiento profesional o no y de qué tipo es este. Al momento de realizar las entrevistas algunas empresas habían dejado la actividad por lo tanto otro criterio de clasificación fue si estaban en actividad o no. Otro criterio con el cual se clasificó estos fue según las expectativas a futuro.

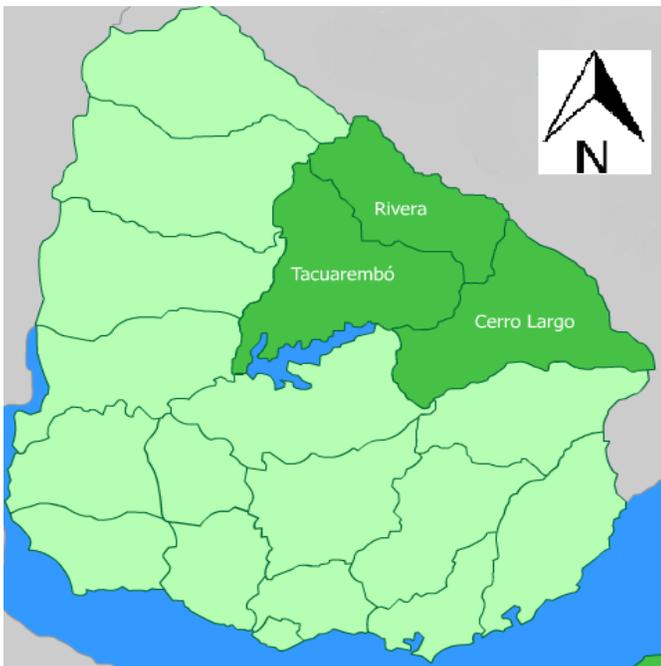
## 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1 CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA DE ESTUDIO

La zona de estudio comprende 3 departamentos ubicados al Noreste del Uruguay: Tacuarembó, Rivera y Cerro Largo. Una zona tradicionalmente dedicada a la ganadería extensiva, donde a partir de los años 90 comienza a aparecer y consolidarse la producción agrícola y la forestal.

Dicha zona comprende unas 3.682 miles de hectáreas, de las cuales en 68 mil ha. se realizaron cultivos agrícolas de verano en la zafra 2010-2011, según Censo agropecuario 2011 (MGAP. DIEA, 2012b). Si bien no era una zona tradicionalmente agrícola, en la primera década del siglo XXI con la expansión de la agricultura (soja), la misma ha llegado a zonas donde nunca antes se había hecho agricultura, provocando fuertes cambios como surgimiento de nuevos proveedores de insumos, servicios y mano de obra.

Figura No. 1. Ubicación zona de estudio



#### 4.1.1 Superficie explotable en los departamentos en estudio y área de forestación, arroz y cereales

En el cuadro No.1 se presenta la superficie total de la zona en estudio y la ocupada en cada departamento, como también el área destinada al arroz, forestación, cereales y oleaginosos.

Cuadro No.1. Superficie explotable por departamento, área de cultivos y forestación

Departamento	Superficie explotable (ha.)	Arroz (ha.)	Forestación (ha.)	Cereales y oleaginosos (ha.)
Cerro Largo	1.325.852	63.428	163.373	42.172
Rivera	865.692	8.195	145.451	24.819
Tacuarembó	1.490.989	24.835	155.900	43.598
TOTAL	3.682.533	96.458	464.724	110.589

Fuente: MGAP. DIEA (2011).

En el cuadro No.2 se puede apreciar la evolución en el área de los tres rubros en estudio desde 1990 a 2011, y también se puede observar la variación en % de 2000 a 2011.

Cuadro No.2. Evolución de la superficie de agricultura, arroz y forestación de 1990 a 2011 en el país y su variación entre censos en porcentaje

	1990	2000	2011	Variación (%)
	miles ha.	miles ha.	miles ha.	2000/2011
Agricultura	693	673	1604	138
Arroz	67	175	181	3
Forestación	186	661	1071	61

Fuente: MGAP. DIEA (2011).

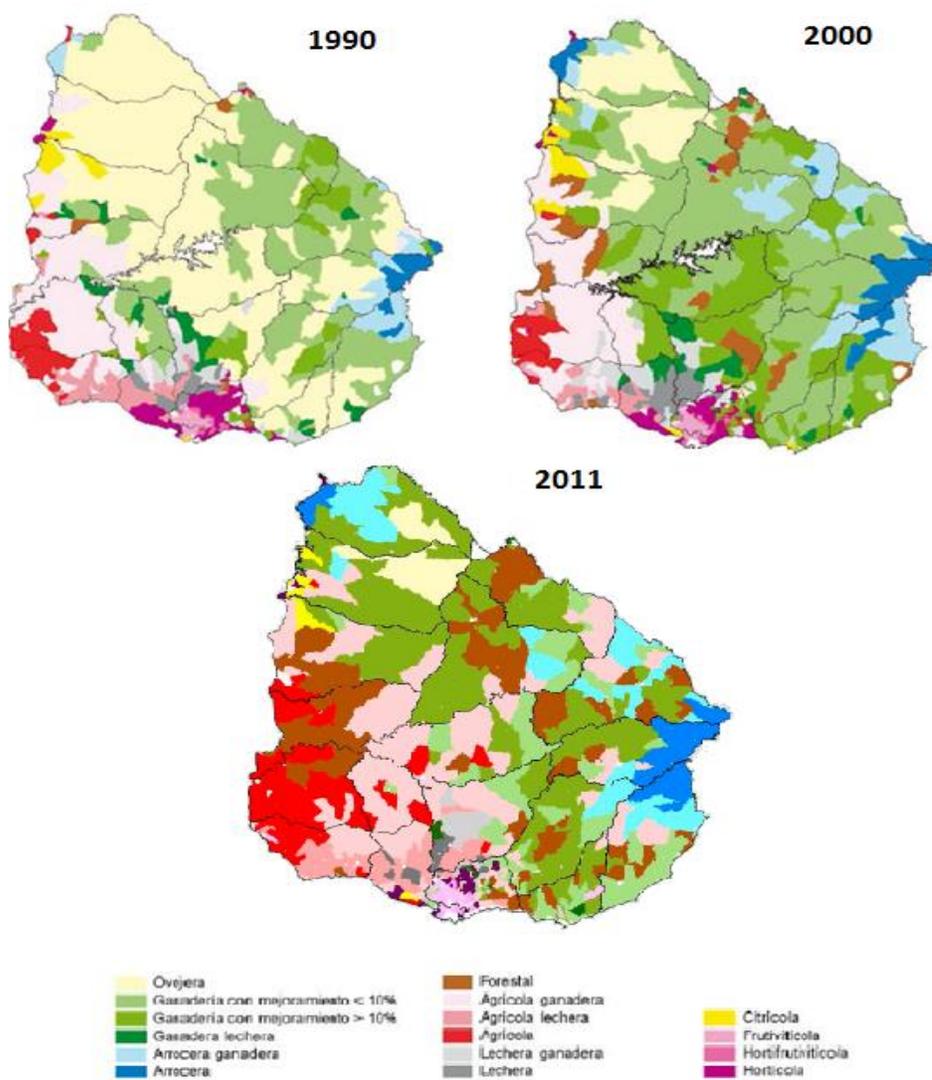
En el cuadro No. 2 se puede ver que los tres rubros aumentan en superficie. La mayor área es destinada a agricultura de secano, seguida por la forestación y por último arroz. Si comparamos la variación entre 2011 y 2000 podemos identificar que la mayor variación en área corresponde a la agricultura, que es el rubro que crece más, lo sigue la forestación y por último el arroz que prácticamente se mantiene, aumentando solo un 3%.

En dicho cuadro se observa la variación que se da en el área de agricultura luego del año 2000, donde aumenta más del doble la superficie. Este

aumento notorio fue dado por el cultivo de soja, resultado de la llegada y surgimiento de nuevos empresarios que se desarrollan en dicho rubro, lo que trajo como consecuencia el desarrollo de la actividad del contratismo.

#### 4.1.2 Evolución de la superficie agropecuaria desde 1990 a 2011

Figura No. 2. Evolución de la superficie agropecuaria desde 1990 a 2011 según giro principal de los predios por área de enumeración



Fuente: Elaborado por MGAP-DIEA, con información de los Censos Generales Agropecuarios 1990 y 2000.

Fuente: MGAP. DIEA (2011).

A modo de visualizar la evolución de las distintos rubros ocurrida en el país entre el 1990 y 2011 se presentan los mapas de la figura No. 2, donde en el año 2000 ya existían áreas con forestación y agricultura en la zona de estudio, pero los mismos muestran que hay un avance aún mayor que se ha dado desde principios de siglo hasta 2011.

En el año 2011 son notorios los cambios dados en relación al censo anterior (2000), los rubros en los cuales destacan su crecimiento es el forestal y también ocurre una intensificación en la producción ganadera dado que aumenta el área de ganadería con mejoramiento, y esto se da porque la ganadería es desplazada por otros rubros más rentables, lo que la obliga a intensificarse para obtener mejores márgenes. La realización de praderas y pasturas demanda la actividad de diversos tipos de maquinarias, y estos servicios son muchas veces brindados por contratistas.

#### 4.2 EVOLUCIÓN AGRÍCOLA EN EL PAÍS Y LA REGIÓN

En la historia del Uruguay siempre predominaron los cultivos de invierno, como son la cebada, trigo y lino. Es a partir del año 2000, cuando se da en el país la menor área agrícola de la historia, debido a una serie de eventos que afectaron no solo al sector sino a todos los sectores del país. Los desequilibrios macroeconómicos llevaron a perder competitividad, incremento de costos, endeudamiento de los productores, sumado a esto se dan bajos rendimientos agrícolas de los cultivos de invierno causados por enfermedades como la fusariosis, todo lo que llevó a una gran crisis que tiene su punto máximo en el año 2002. A partir de entonces con la entrada de nuevos agricultores se da un cambio profundo del sistema productivo agrícola, comenzando a aumentar el área de cultivos de verano, y en particular la soja. Además se da una expansión del área agrícola desde la zona tradicional en el litoral oeste hacia el centro y norte del país.

Esto llevó a una evolución creciente del área de soja y a una disminución de la relación entre cultivos de invierno/ cultivos de verano. El contexto internacional y los buenos precios de la soja permitieron en la primera década del siglo XXI un crecimiento constante del área y todo fue favorecido por la llegada de nuevas empresas con un modelo diferente de gestionar la producción lo que produjo un cambio profundo en la forma de encarar el negocio por parte de los productores (figura No. 3).

De la mano de esta nueva forma de hacer agricultura y gestionar el negocio se desarrolla la figura del contratista agrícola, ya que anteriormente a este gran cambio, los existentes eran pocos y con maquinaria inadecuada o con

poca tecnología. Este nuevo nicho en el mercado permitió que se desarrollaran estos y que surgieran nuevas empresas.

Estas empresas contratistas surgen y se desarrollan gracias a la agricultura de secano tanto de verano como de invierno promovida por estas empresas que llegan al país.

En cuanto al contratismo en el cultivo de arroz, si bien existe es muy escaso, ya que una de las características de los productores arroceros es que cuentan con maquinaria propia para realizar sus tareas, y además algunos de estos en las épocas del año donde no utilizan su maquinaria también prestan servicios. Pero hay ocasiones, teniendo en cuenta la influencia del clima en la actividad agropecuaria, que para realizar las tareas en tiempo y forma deben contratar maquinaria, principalmente para preparación de suelo, siembra, nivelación, construcción de taipas y cosecha.

Por lo tanto dada la existencia de este cultivo en la zona de estudio, se realiza una breve caracterización de dicho cereal.

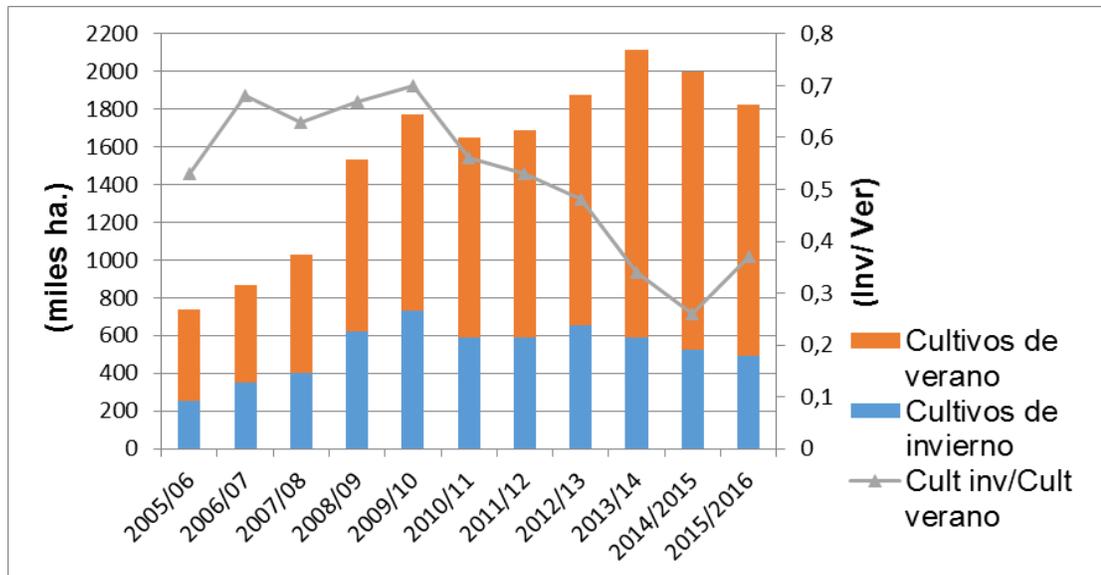
Uruguay dispone de tierras fértiles y zonas aptas para la agricultura, por un total de 2.445 miles de hectáreas de las cuales el 63% corresponden a agrícolas intensivas y el 37% a agrícolas de baja intensidad.

#### 4.2.1 Comportamiento del área agrícola según la información de las "encuestas agrícolas"

Para caracterizar la actividad de los contratistas, considerando que aproximadamente el 80% (Urrestarazú, 2011) de la agricultura nacional es realizada por estos, es fundamental analizar la evolución agrícola, teniendo en cuenta, área de cultivos e intensidad agrícola.

La figura No. 3 se realizó en base a la información proveniente de MGAP. DIEA (2016) para el período que va desde 2005 a 2015.

Figura No. 3. Evolución del área agrícola por año y relación invierno /verano



Fuente: MGAP. DIEA (2016).

En la figura No. 3 se representa la evolución del área agrícola y la relación cultivos de invierno/cultivos de verano. Esta relación muestra una caída constante desde el año 2009 a 2014 explicado por el aumento en el área de soja, mientras el área de cultivos de invierno, si bien osciló en este periodo la tendencia fue a disminuir. Este indicador se revierte (aumenta) en la zafra 2015-2016 debido a una disminución del área de soja del 13% con respecto a la zafra anterior.

Dicha figura nos permite visualizar que hasta la zafra 2013/2014 el comportamiento del área de cultivos es creciente, dándose, en los dos años siguientes una reducción importante ya que ocurre una baja del área tanto de cultivos de verano como de invierno. Esto es explicado fundamentalmente por la disminución de los precios de la soja y el trigo, a nivel internacional, lo que se dio a partir del año 2014, y tuvo un impacto directo tanto en la zafra de invierno del 2014 como la zafra de verano 2014/2015. En el año 2015 el área de cultivos de invierno se redujo 6% con respecto al año anterior y también el área a sembrar de verano.

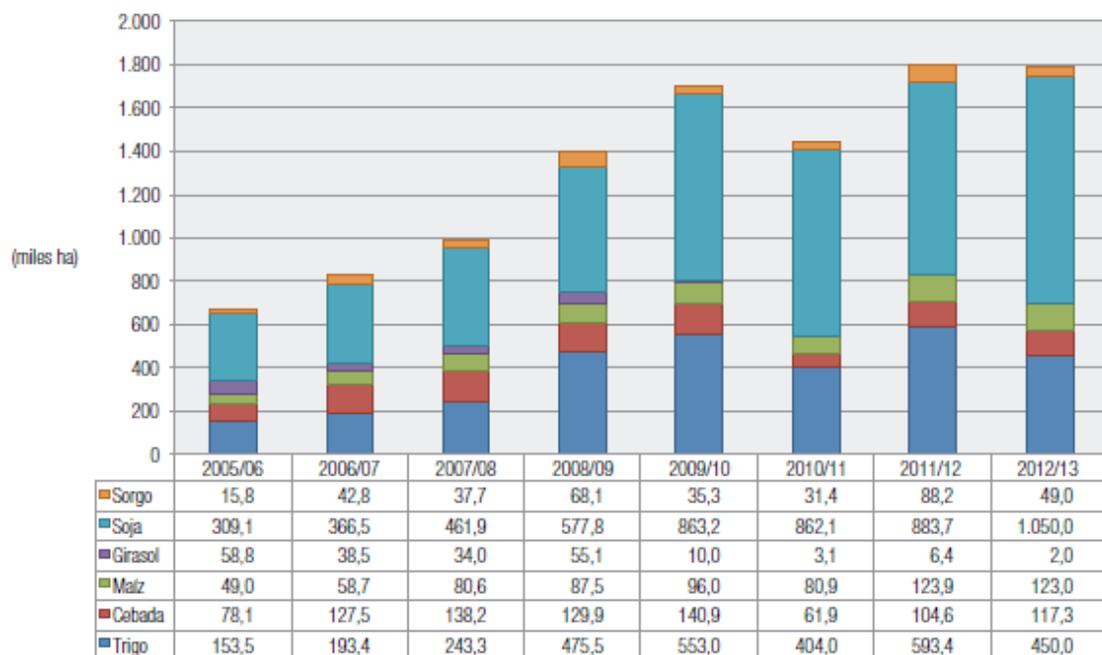
Luego de la disminución del precio de la soja que se produce en la cosecha 2014 se revierte lo que venía sucediendo hasta entonces (crecimiento), y comienza a reducirse el área de siembra, ya que esta baja en el precio pagado al productor no se acompaña de una baja inmediata del precio

de los diferentes insumos. Por lo tanto el margen bruto es menor, y en muchas situaciones es tan acotado que el productor decide no sembrar.

#### 4.2.2 Evolución del área según cultivo

En la figura No. 4 se presenta la evolución del área agrícola por cultivo para el periodo 2005-2013.

Figura No. 4. Área sembrada de cultivos de secano por año agrícola



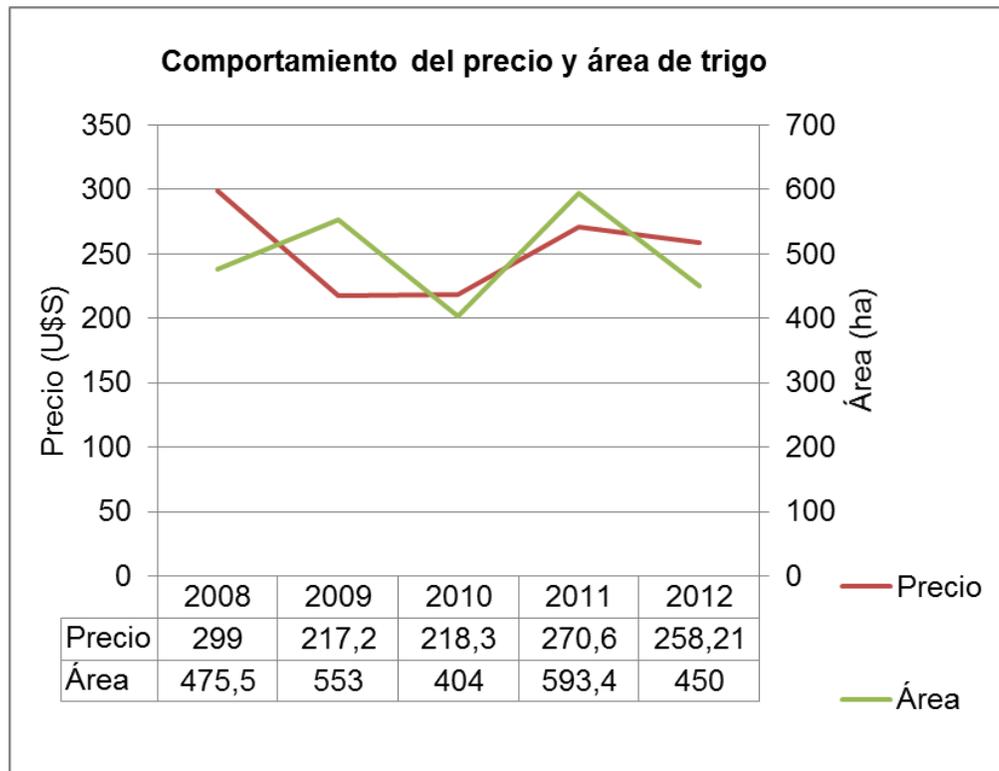
Fuente: MGAP. DIEA (2014).

Si se observa cómo evoluciona el área agrícola en el periodo 2008-2013, se puede apreciar que si bien el área de cultivos es variable, los cultivos que más aportan a esta variación son el trigo y la soja.

El área de soja, en el periodo mencionado, aumenta cada año, mientras que el comportamiento del trigo es más irregular, con un aumento constante entre el 2005 y el 2009, llegando a 553 mil hectáreas. En los primeros años se generó una baja en el precio del trigo pasando de 299 U\$S (2008) a 217 U\$S (2009) lo que hizo que el área a sembrar en el año 2010 sea menor a 404 mil hectáreas.

El precio bajo se mantiene en el 2010 con una menor área y recién en 2011 se da un aumento lo que lleva a que el área sembrada sea mayor.

Figura No. 5. Comportamiento del precio y área de trigo



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2013).

Cuadro No. 3. Evolución del precio, área y rendimiento de trigo

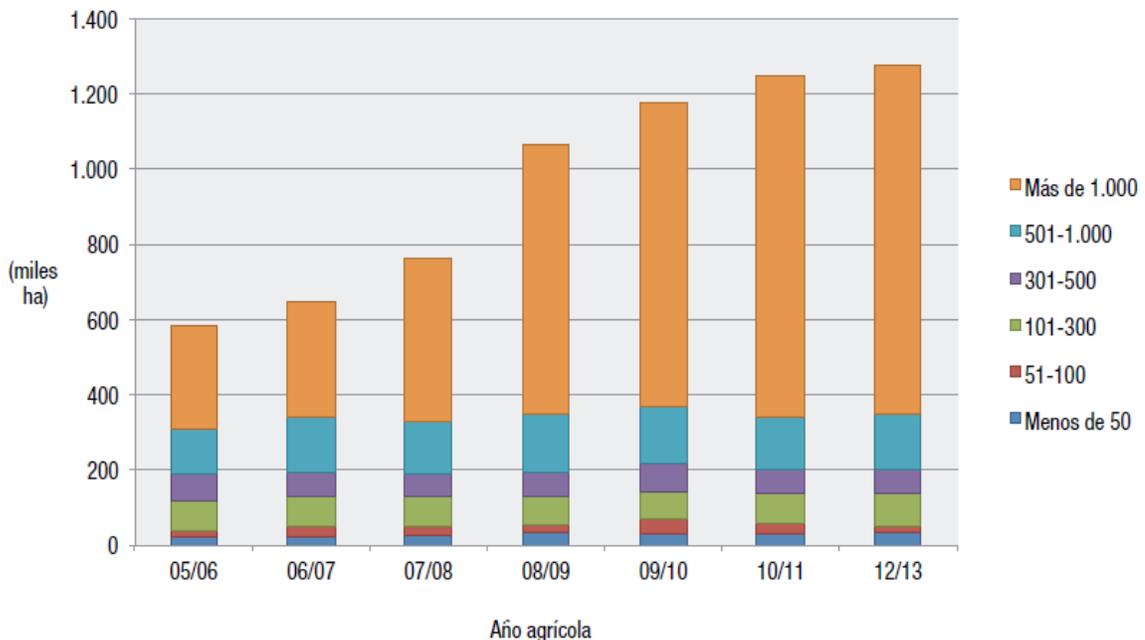
TRIGO	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Precio (U\$S)	299	217,2	218,3	270,6	258,21	300,62
Área (ha.)	475,5	553	404	593,4	450	
Rendimiento(Kg.)	2851	3335	3220	3398	2183	

Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2013).

En el cuadro No. 3 se puede apreciar como hay una tendencia a que cuando aumenta el precio aumenta el área sembrada y viceversa. Esto se da debido a que si bien el precio del grano se rige por una coyuntura internacional, el productor decide no sembrar toda el área cuando las expectativas de precio no son las deseadas.

En la figura No. 6 se observa la evolución del área sembrada por estratos de tamaño de superficie de chacra:

Figura No. 6. Evolución de la superficie de chacra total y por estratos



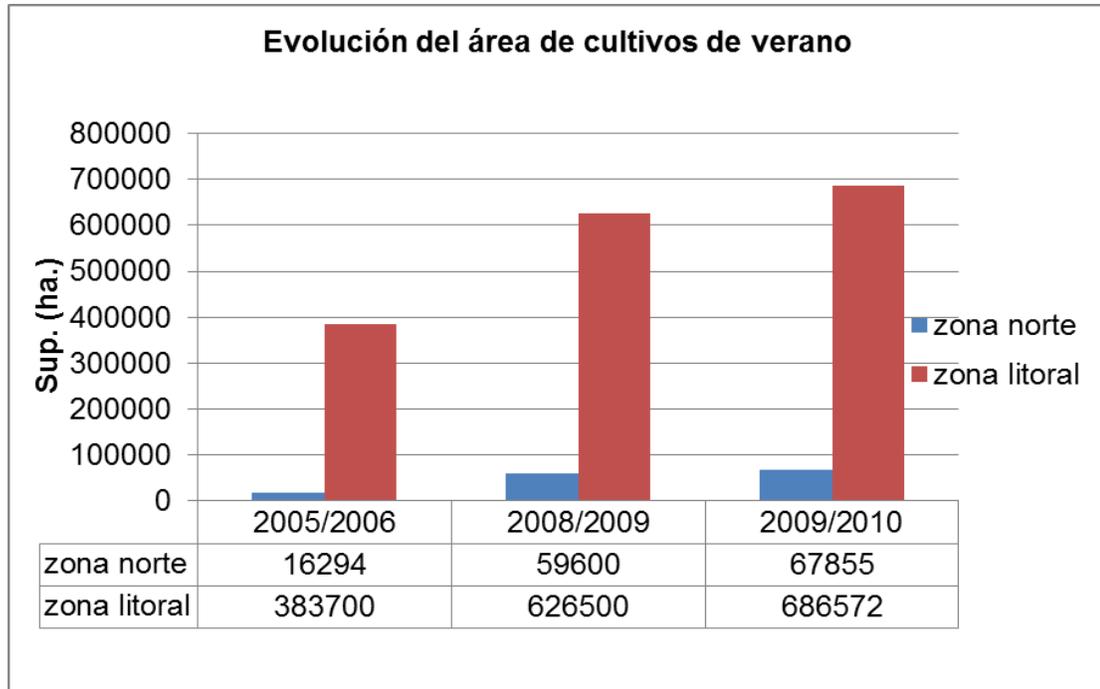
Fuente: MGAP. DIEA (2014).

A partir del año 2005/2006 el aumento de la superficie de cultivos esta explicado principalmente por las explotaciones con una superficie mayor a 1000 hectáreas de área de chacra. En este sentido existen 2 posibilidades de crecimiento, que las mismas empresas aumenten su área de cultivos o que nuevas empresas entren al sector aportando al crecimiento del área con explotaciones mayores a 1000 ha. Los estratos inferiores a 1000 ha. no sufrieron importantes variaciones en el lapso de tiempo analizado. Esto determina una gran concentración de la producción, con pocas empresas sembrando en grandes superficies.

En base a las encuestas agrícolas de la MGAP. DIEA se realizó la figura No. 7, donde se presenta la superficie de cultivos de verano para la zona litoral agrícola y la zona en estudio para los años 2005/2006, 2008/2009 y 2009/2010.

Se destaca que en la zona tradicionalmente agrícola la superficie con cultivos de verano es mucho mayor a la zona de estudio. Por lo tanto nuestra zona de estudio se considera como una zona agrícola marginal.

Figura No. 7. Evolución del área de cultivos de verano según regiones



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP.DIEA (2016).

Como se puede apreciar en ambas zonas se da un aumento en el área. También se observa que si bien el área en el norte es menor, el aumento es mucho mayor que en el litoral, aumentando 4.1 veces si comparamos 2009/2010 con 2005/2006, mientras que en el litoral el aumento es de 1.7 veces en el mismo periodo. Esto podría explicarse debido a que la demanda por tierras es tan grande que no es satisfecha en la zona litoral y se ven obligados a explorar otras zonas como la noreste, en la cual era poco frecuente este tipo de cultivo.

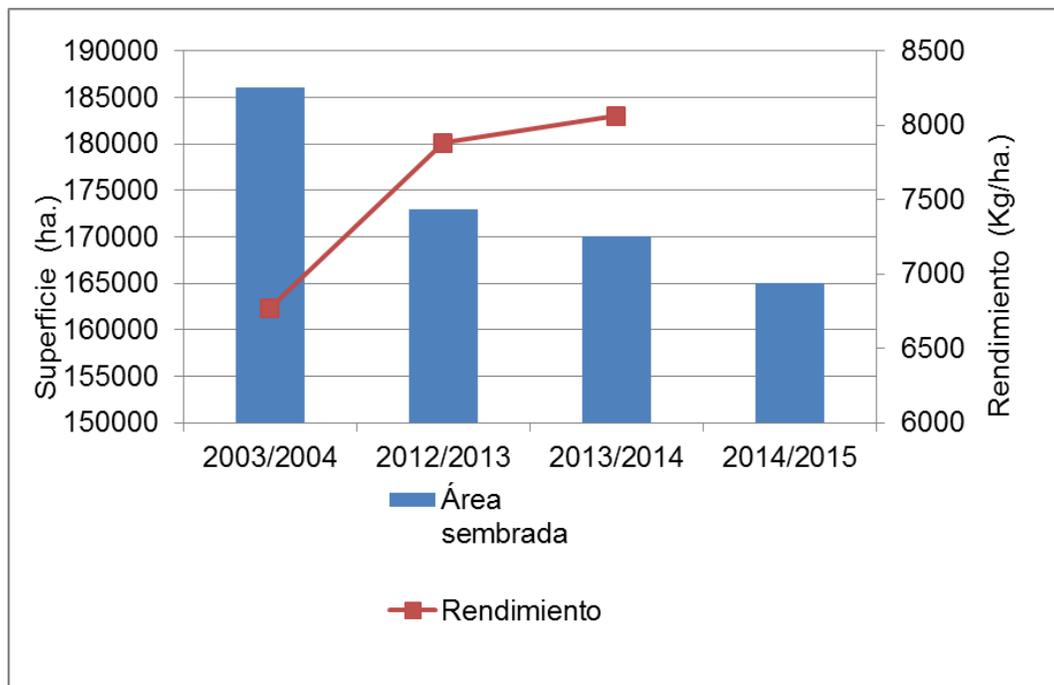
Debido al escenario favorable ocurrido en estos años (2009-2010) para el cultivo de soja, este aumento en el área se da también en zonas de menor aptitud agrícola como lo es la zona de estudio. Si bien son zonas de menor productividad agrícola, ante los precios de este grano se obtiene un margen aceptable para la realización de este cultivo, por lo tanto a pesar de ser zonas menos productivas y estar más alejada de los puertos aún sigue siendo un negocio rentable. Este aumento del área lleva a un crecimiento de la demanda de servicios, y el contratismo de maquinaria es una de las formas de cubrir esta demanda.

### 4.2.3 Superficie sembrada de arroz y su rendimiento

Considerando la importancia del cultivo de arroz en la zona y la relación con el contratismo de ciertos productores arroceros se hizo una breve reseña de este cultivo considerando sus principales aspectos.

En la figura No. 8 se presenta la evolución del área de arroz y el rendimiento, desde el año 2003 a 2015, donde se observa que se ha dado una disminución del área y un aumento sostenido de los rendimientos.

Figura No. 8. Evolución del área de arroz y rendimiento



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. OPYPA (2014).

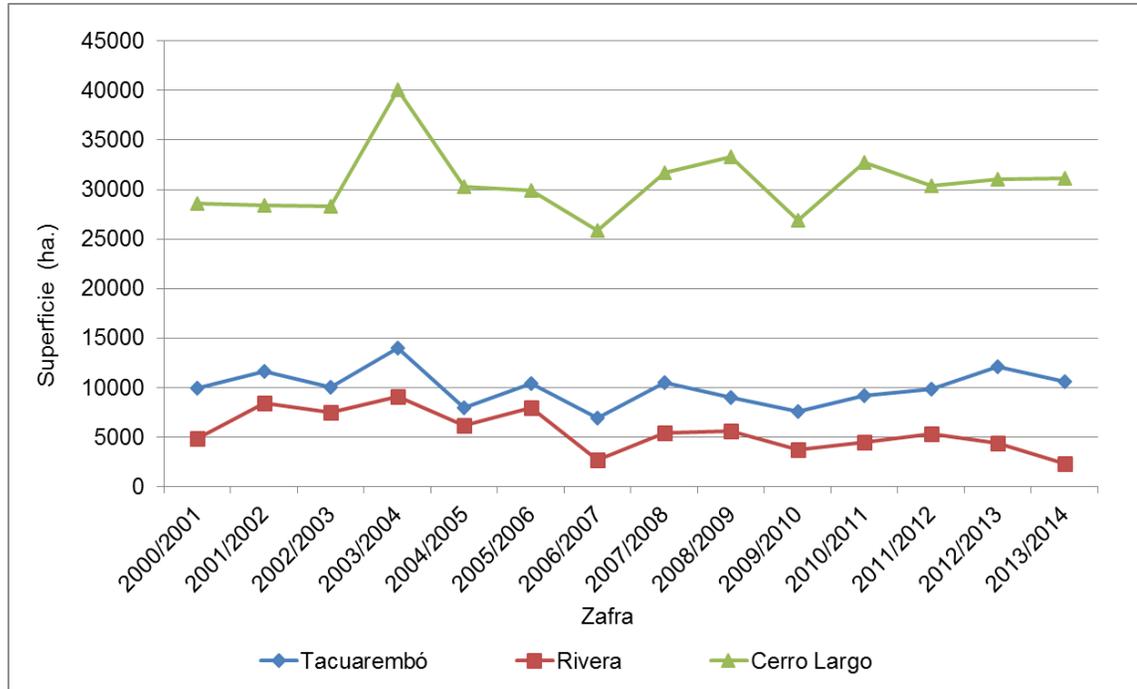
El cultivo de arroz en los últimos años no ha presentado mayores variaciones en cuanto al área sembrada. La evolución del área arrocera se puede dividir en dos etapas: entre los años 1970 y 2000 la tasa de crecimiento del cultivo fue del 6% anual, mientras que en los últimos catorce años la misma se redujo al 1% anual. Actualmente se considera que el área de arroz se encuentra estancada en alrededor de las 170 a 180 mil hectáreas debido a razones climáticas en algunos años (falta de agua para regar), y a problemas de baja rentabilidad.

Considerando los mismos períodos, el rendimiento por hectárea tuvo un período con incremento del 2% anual hasta alcanzar 6 toneladas por hectárea hacia fines de los 90, mientras que en los últimos años el incremento ha sido alrededor del 1% anual (entre otras razones porque se ha llegado ya, a muy altos niveles de rendimiento). Trabajos de investigación conjuntos de los productores e industriales arroceros con el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, han permitido avanzar en la obtención de nuevas variedades de mejor performance (tanto en productividad como en calidad) así como en la aplicación de nuevas tecnologías, todo lo cual ha permitido obtener los resultados actuales.

Actualmente el rendimiento promedio por hectárea del cultivo de arroz en Uruguay se encuentra en niveles similares a los de Estados Unidos, considerado uno de los más altos del mundo (MGAP.OPYPA, 2014).

En nuestro país la producción de arroz está dividida en tres zonas: norte y litoral oeste que forman una sola región, centro y este. La zona de estudio determinada por los departamentos de Cerro Largo, Rivera y Tacuarembó forma parte de 2 zonas arroceras, norte y este. A continuación se visualiza la superficie que corresponde a estos departamentos y su evolución desde el año 2000 hasta la actualidad.

Figura No. 9. Evolución área de arroz por departamento de la zona de estudio

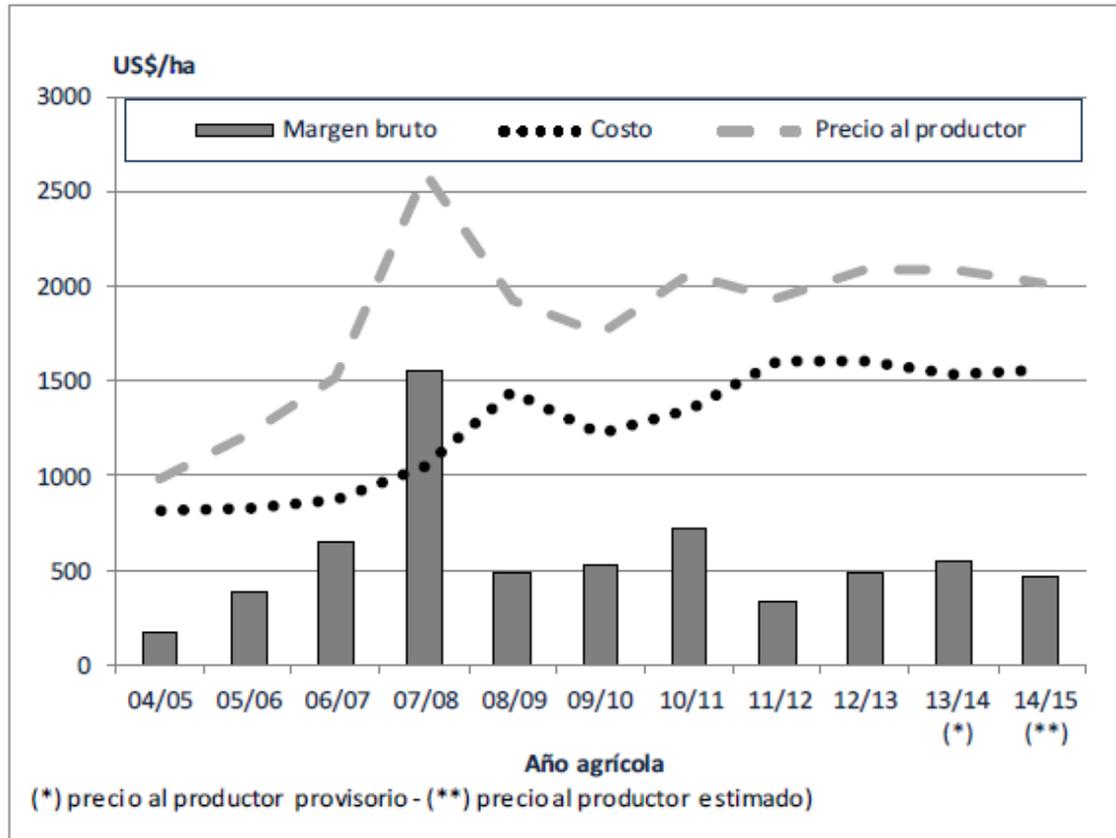


Fuente: ACA (2014).

Como se puede observar salvo situaciones puntuales el área tiende a ser estable. El departamento con mayor área de arroz de la zona de estudio es Cerro Largo, en torno a las 30 mil ha. seguido por Tacuarembó y Rivera. Una característica del sector arrocero es que el área de chacra si bien varía entre un año y otro está bastante determinada.

El mayor incremento de los costos de producción en comparación con el precio recibido por los productores, ha determinado que el sector en los últimos años presente problemas para financiar su capital de giro e inversiones en las condiciones adecuadas (MGAP. OPYPA, 2015).

Figura No. 10. Costo de producción, precio al productor y margen del cultivo de arroz

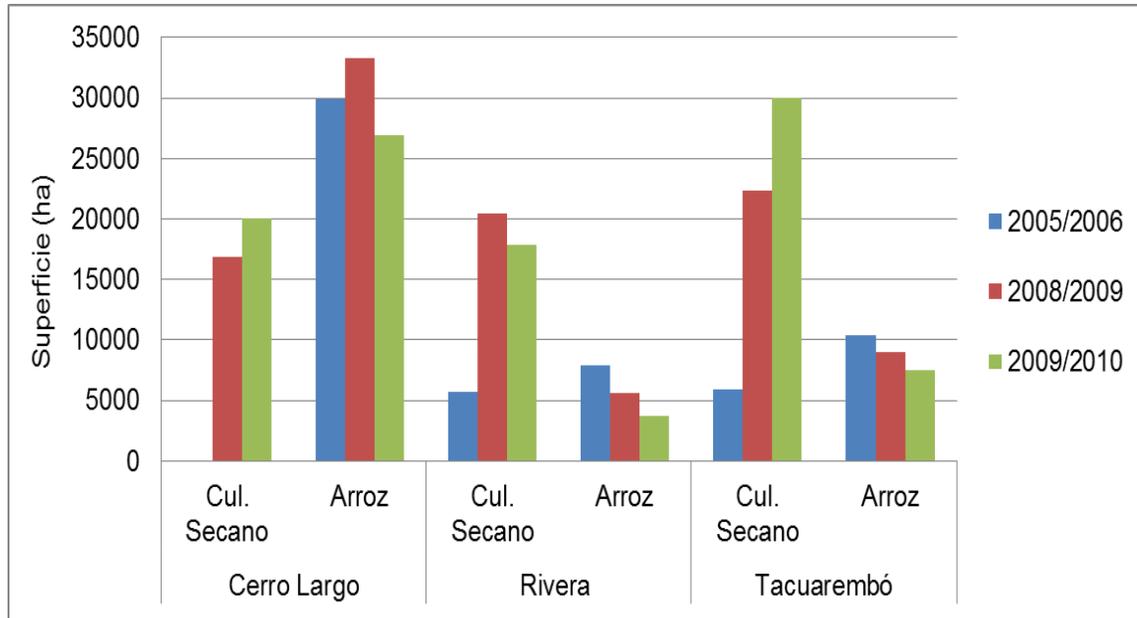


Fuente: MGAP. OPYPA (2014).

En el año 2008 el margen bruto tiene un gran descenso siendo esto desfavorable para el productor arrocero el cual en algunos casos opta por diversificar e incluir el cultivo de soja, ya que es un cultivo cuya rentabilidad en estos años fue muy favorable.

A continuación se observa el área de arroz y el área de cultivos de secano para la zona de estudio en determinados años:

Figura No. 11. Área de cultivos de secano y arroz para determinados años



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

En la figura No. 11 se aprecia el comportamiento del área de arroz y cultivos de secano, la que en general va en aumento el área de secano y se reduce el área de arroz.

Esto puede explicarse debido a que el margen del cultivo de arroz se hace más acotado como ya se observó y los productores prefieren diversificar utilizando para ello el cultivo de soja, el cual es una buena opción para incorporar a la rotación y además en ciertos años presentó un buen margen, explicado por los altos valores obtenidos por este grano. Una parte de este crecimiento del área de secano puede ser explicada por estos productores arroceros, principalmente en el departamento de Cerro Largo, que optan por diversificar. Al tener el campo y la maquinaria les resulta fácil llevar adelante el cultivo, mientras que otra parte de este aumento del área de secano es explicado por nuevos productores agropecuarios que ingresan a este rubro impulsados por los atractivos márgenes obtenidos con la soja.

El cuadro No. 4 presenta la evolución del área, rendimientos y producción total, para la totalidad del Uruguay, y dividido en las 3 zonas del país en donde se encuentra la producción arrocerá. Nuestra zona de estudio está integrada por parte de la zona centro y parte de la zona este.

Cuadro No. 4. Evolución del área, rendimiento y producción total

Región	06/07	07/08	08/09	09/10	10/11 <sup>(4)</sup>	11/12	12/13 (5)	13/14
<b>TOTAL NACIONAL</b>								
Área (en ha)	145.375	168.337	160.670	161.939	195.000	181.371	172.603	167.201
Producción (en ton)	1.145.654	1.329.955	1.287.234	1.148.738	1.638.000	1.423.857	s/d	1.348.257
Rendimiento (kg/ha sembrada)	7.881	7.901	8.012	7.094	8.400	7.850	s/d	8.064
<b>Norte y Litoral Oeste<sup>(1)</sup></b>								
Área (en ha)	28.710	36.629	29.649	34.192	s/d	35.764	36.125	35.061
Producción (en ton)	237.207	304.819	241.821	251.110		308.826	s/d	298.789
Rendimiento (en kg/ha sembrada)	8.262	8.322	8.156	7.344		8.635	s/d	8.522
<b>Centro<sup>(2)</sup></b>								
Área (en ha)	10.621	18.874	16.989	13.175	s/d	15.922	16.899	15.378
Producción (en ton)	85.867	144.137	138.486	86.593		135.006	s/d	117.636
Rendimiento (en kg/ha sembrada)	8.045	7.637	8.152	6.573		8.479	s/d	7.650
<b>Este<sup>(3)</sup></b>								
Área (en ha)	106.044	112.834	114.032	114.572	s/d	129.685	119.579	116.762
Producción (en ton)	822.580	881.000	906.927	811.035		980.025	s/d	931.832
Rendimiento (en kg/ha sembrada)	7.757	7.808	7.953	7.079		7.557	s/d	7.975

Fuente: MGAP-DIEA en base a Encuesta Arroceras.

(1) Conformada por Artigas, Salto, Paysandú, Río Negro y Soriano.

(2) Conformada por Rivera, Tacuarembó y Durazno.

(3) Conformada por Cerro Largo, Treinta y Tres, Rocha y Lavalleja.

(4) Datos de zafra suministrados por ACA

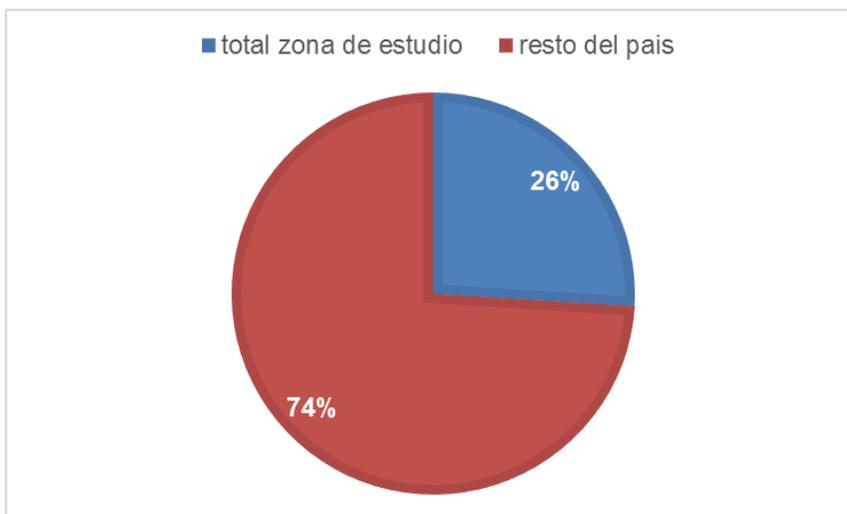
(5) Fuente: Comisión Sectorial del Arroz

Fuente: MGAP. DIEA (2014).

La zona más importante del país, en área de arroz, es la este, donde uno de los departamentos en estudio (Cerro Largo) es parte de esta. Si bien en esta zona no se obtienen los mejores rendimientos, los cuales se dan en la zona norte, debido al área de cultivo si se obtiene la mayor producción.

A continuación se observa la proporción del área de arroz en la zona de estudio con respecto al total del país.

Figura No. 12. Proporción del área de arroz de la zona de estudio en relación a la del país



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2014).

Si bien anteriormente se mencionó que la zona de estudio formaba parte de las 2 zonas arroceras del país en este caso se muestra el área solo en los departamentos en estudio, como forma de visualizar cuanto representa en el total del país.

Cuadro No. 5. Área de arroz según departamentos zona de estudio y resto del país

Departamento	2013/2014 (ha.)
Tacuarembó	10571
Rivera	2296
Cerro Largo	31128
Total zona estudio	43995
Resto del país	126719

Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2014).

Como se aprecia en el cuadro No. 5, el área arroceras de dicha zona representa una gran proporción del área total del país, un 26%. El departamento con mayor peso en este porcentaje es Cerro Largo donde el cultivo representa un 70 % del área de dicha zona.

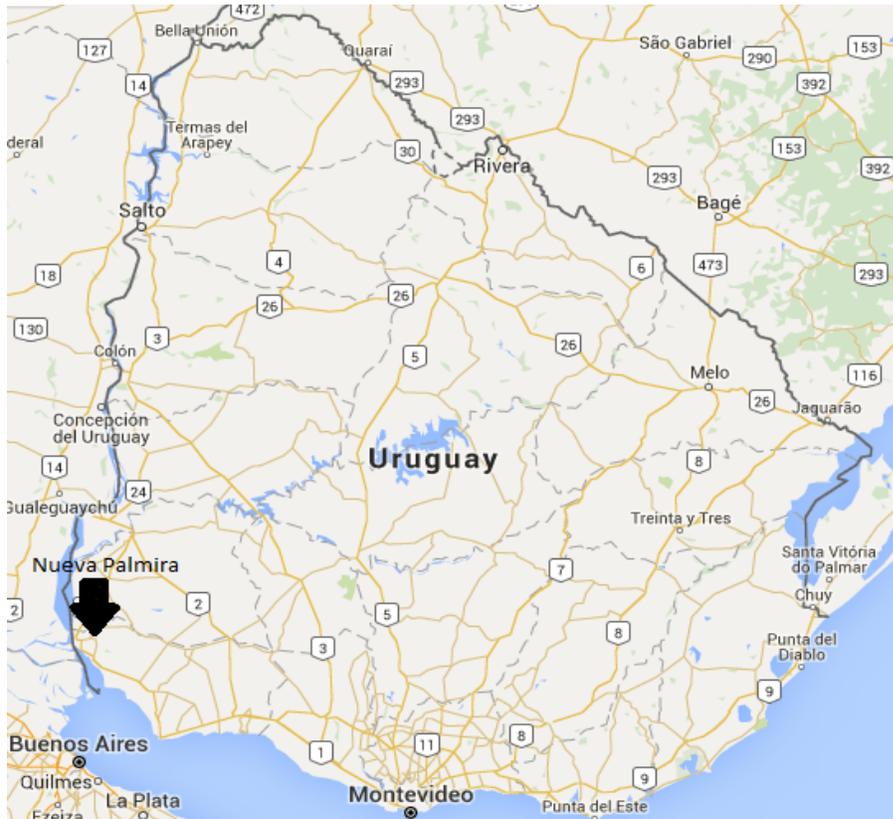
Si bien la zona en estudio tiene una mayor historia en este cultivo comparando con la agricultura de secano, en los últimos tiempos el área ha

tendido a la baja, principalmente debido a los menores márgenes netos obtenidos.

#### 4.2.4 Análisis ventajas comparativas zona litoral-zona noreste

En la figura No. 13 se muestran las principales rutas del Uruguay, donde se observa la situación más favorable que presentan los productores de la zona litoral oeste comparado con los de la zona noreste, teniendo en cuenta que el principal puerto de exportación de granos es el de Nueva Palmira en el departamento de Colonia.

Figura No. 13. Mapa de rutas del Uruguay



En el cuadro No. 6 se compara el costo del flete en pesos y en dólares corrientes para la zona en estudio y la zona litoral agrícola, como también cuanto equivale en toneladas de soja:

Cuadro No. 6. Comparación costo de flete

	Zona litoral agrícola (200 km.)	Zona en estudio (500km.)
Costo flete 30 ton(\$)	21,600	39,000
Costo flete 30 ton (U\$S)	1,067	1,927
Tt. soja para cubrir flete	2.1	3.9

Fuente: ITPC (2013).

Se tomó como referencia las tarifas existentes en 2013 debido a la escasez de información actual. También se utilizó la cotización del dólar de ese año. En cuanto a la distancia se estimó para la zona del litoral agrícola un radio de 200 km entorno al puerto de Nueva Palmira. Mientras que para la zona de estudio la distancia estimada fue de 500 km, no obstante hay lugares dentro de esta zona en la cual la distancia es aún mucho mayor, incrementando aún más los costos de flete.

Esto si bien no influye directamente en la actividad de los contratistas si lo hace de manera indirecta, ya que es un costo que debe asumir el productor agropecuario e influye en la decisión de plantar o no en determinadas zonas, siendo perjudicadas en mayor medida las zonas más alejadas del puerto como lo es la zona de estudio.

#### 4.3 ANÁLISIS DEL CONTRATISMO EN EL PAÍS Y POR ZONA

Como forma de entender la realidad del contratismo se extrajo la información que se entendió relacionada al tema principal de este trabajo, la cual se la analizara desde un punto de vista macro primero, a nivel país y luego a nivel de la zona de estudio.

En el cuadro No. 7 se observa la relación entre las explotaciones que contratan servicios y las explotaciones que tienen como principal fuente de ingreso la agricultura. Dentro de agricultura se consideró cultivos de secano y arroz.

Cuadro No. 7. Explotaciones que contratan servicios por departamento

Departamento	Explotaciones que contratan servicios	Explotaciones agrícolas	Relación
Cerro Largo	1470	99	14.84
Rivera	1079	22	49.04
Tacuarembó	1369	58	23.60

Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

En el cuadro No. 7 podemos apreciar que es mayor la cantidad de empresas que contratan servicios, que las que tienen como principal fuente de ingreso a la agricultura. Esto puede explicarse porque no todas las explotaciones que contratan servicios son agricultores, y pueden dedicarse a otro rubro como forestación o ganadería y contratan también servicios de maquinaria. Otra explicación podría ser que las explotaciones que contratan servicios no todas tienen a la agricultura como principal rubro, es decir realizan agricultura en sus predios pero es un rubro secundario.

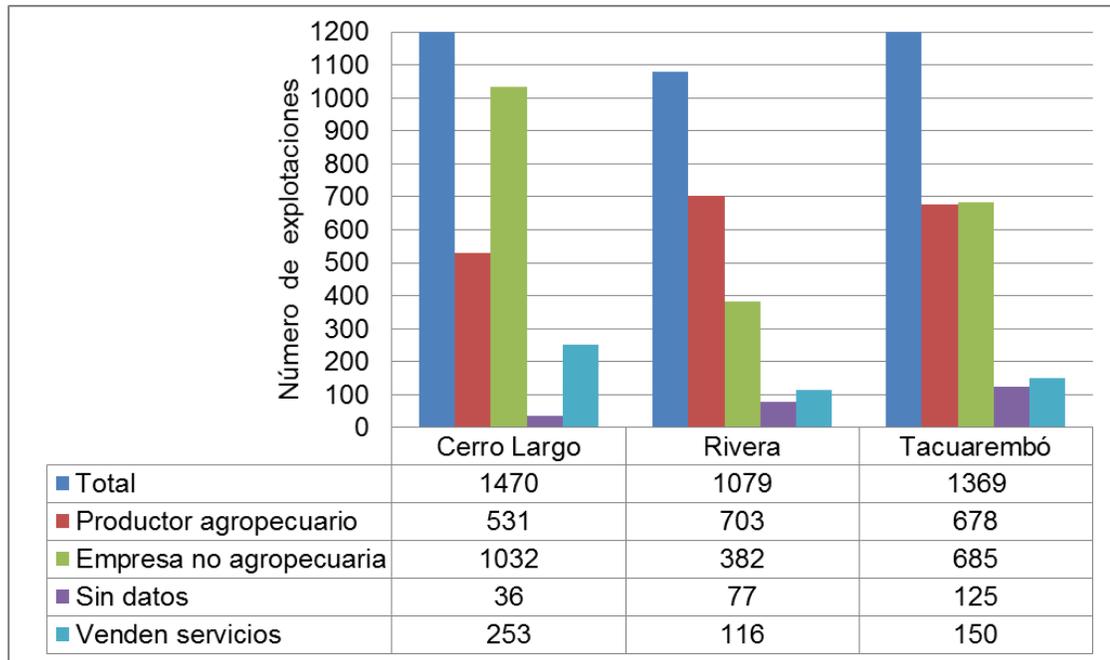
También podemos ver que la mayor relación entre explotaciones que contratan servicios y explotaciones que se dedican a la agricultura es mayor en Rivera. Esto puede estar dado por la menor cantidad de agricultores en este departamento y mayor desarrollo de otros rubros.

Considerando que la zona de estudio no es una zona tradicionalmente agrícola, se la comparó con el litoral agrícola de nuestro país (Colonia, Paysandú, Río Negro y Soriano), identificando las principales características de cada una, en referencia al tema de estudio, el contratismo de servicios.

En cuanto al proveedor de servicios se dividen en productor agropecuario o una empresa no agropecuaria.

El número de explotaciones agropecuarias que venden servicios a nivel país es de 2587 lo que representa un 5,7% de las 44781 explotaciones existentes.

Figura No. 14. Número de explotaciones que contratan servicios, zona noreste



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

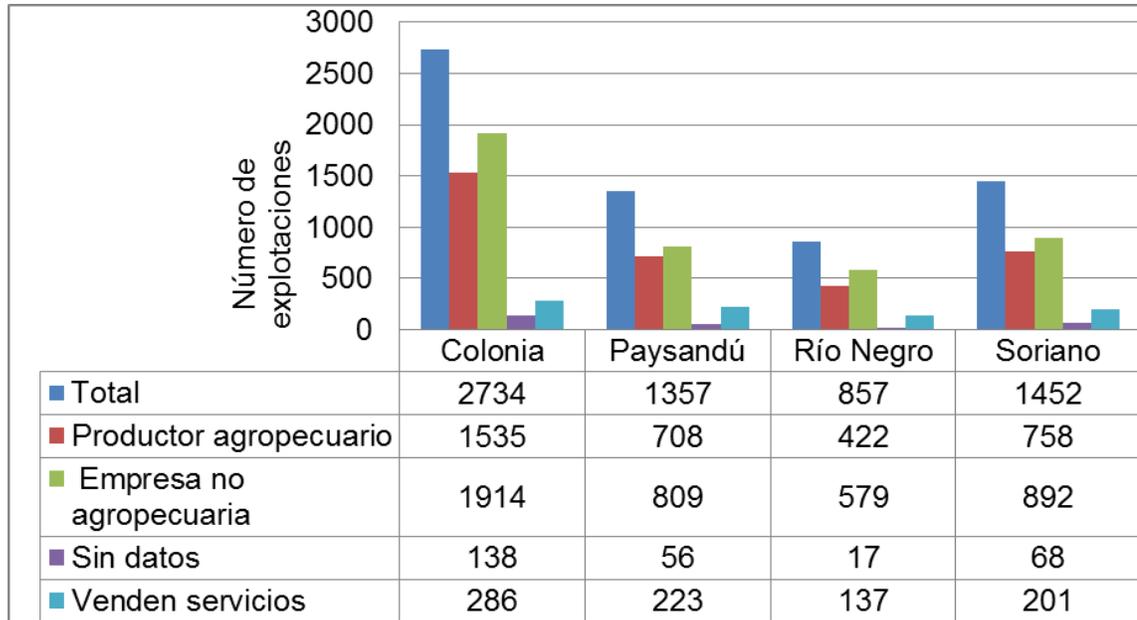
En la zona de estudio en el departamento de Cerro Largo hay una gran diferencia entre los tipos de proveedores de servicio existentes, ya que este es brindado mayoritariamente por empresas no agropecuarias, evidenciando probablemente un mayor número de empresas contratistas.

En Rivera se da una situación diferente, donde quien provee servicios principalmente son empresas agropecuarias que posiblemente por sobredimensionamiento de maquinaria ofrecen servicios, vuelcan su tiempo ocioso en labores generalmente a explotaciones vecinas obteniendo un ingreso extra.

En cambio en Tacuarembó es muy similar el número, tanto de proveedores que son productores agropecuarios y empresas no agropecuarias, presentando las características de los departamentos mencionados anteriormente.

A continuación se menciona el número de explotaciones que contratan servicios y quien los provee para la zona litoral agrícola:

Figura No. 15. Número de explotaciones que contratan servicios, zona litoral

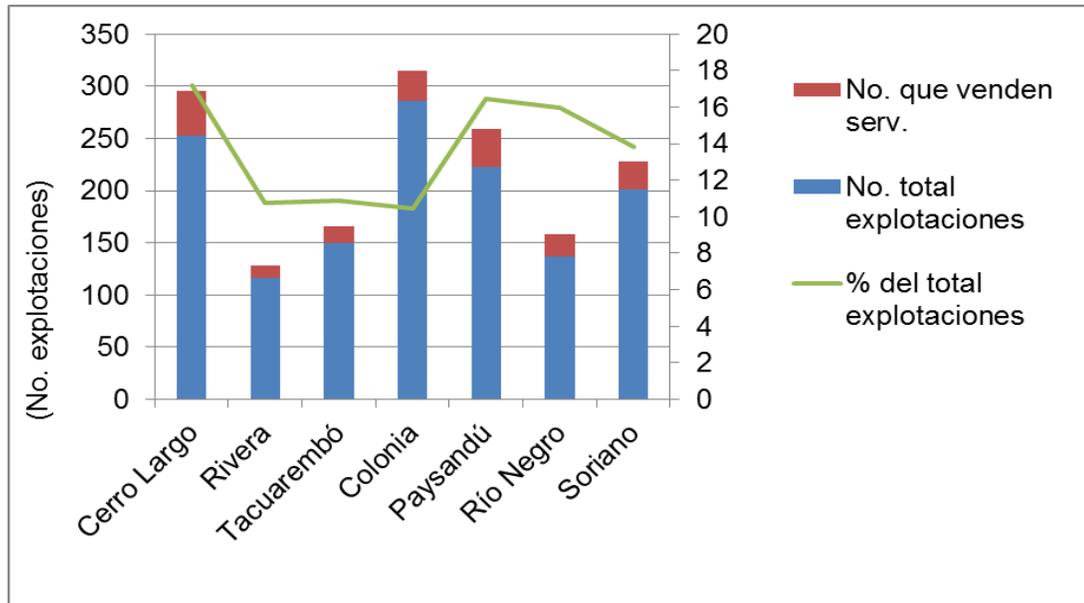


Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Como forma de identificar la zona en estudio y determinar sus características se la comparó con el litoral agrícola del Uruguay, el cual presenta un mayor número de explotaciones. En esta zona están más determinados las características de las empresas proveedoras de servicios, ya que son principalmente empresas no agropecuarias, aunque igualmente existe una oferta de servicios por parte de empresas agropecuarias. Este mayor número de explotaciones en las cuales el proveedor de servicios es una empresa no agropecuaria indica un cierto grado de especialización de las empresas que ofrecen sus servicios en esta zona, posiblemente por una mayor presencia de empresas tipo "pool de siembra" o "gerenciadoras del negocio", cuya principal característica es que contratan todos sus servicios.

En la figura No. 16 se observa el número de explotaciones agropecuarias que venden servicios y que porcentaje representan del total de explotaciones existentes en el departamento, identificando por un lado la zona de estudio y por otro el litoral agrícola.

Figura No. 16. Número total de explotaciones y número de explotaciones que venden servicios para la zona en estudio y litoral agrícola



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

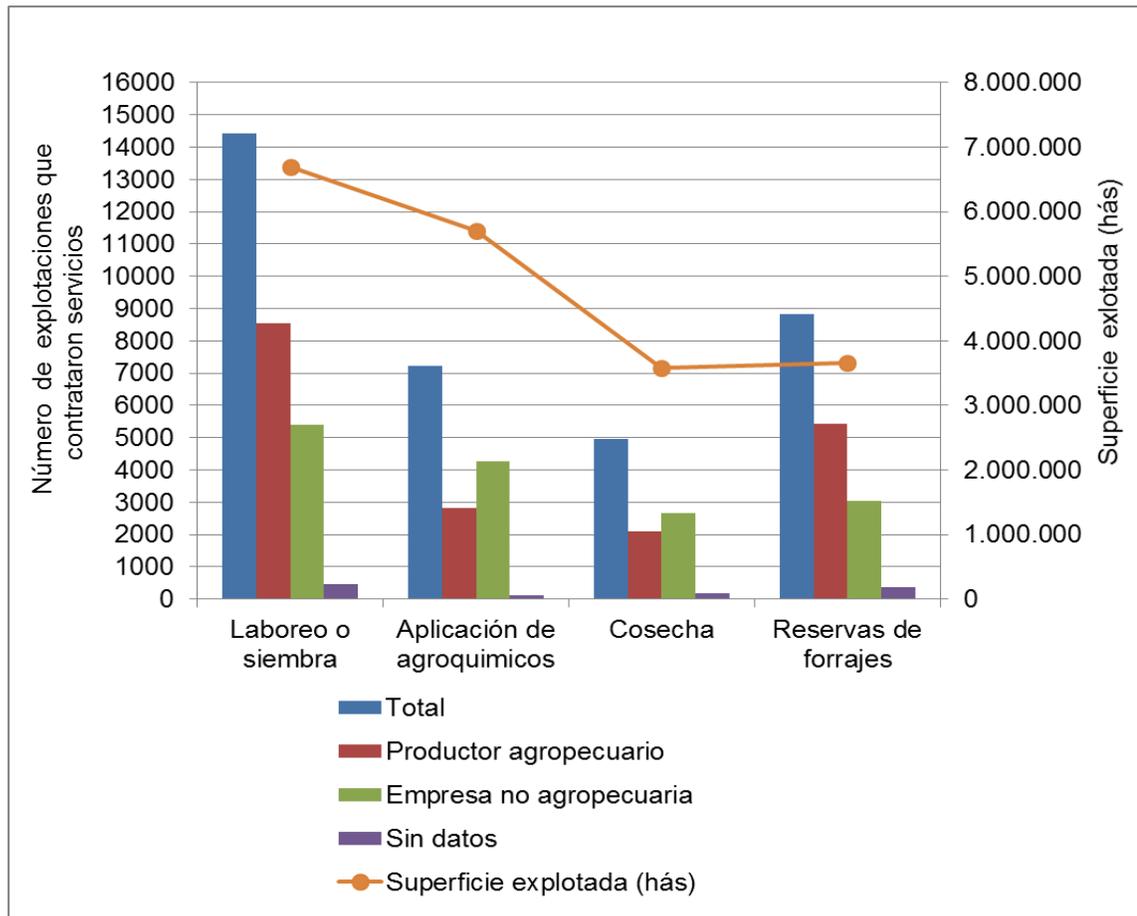
En este caso no se logra diferenciar una tendencia por zona, en cuanto a las explotaciones que prestan servicios. En la zona litoral el departamento en el cual las empresas agropecuarias prestan más servicios es Paysandú, mientras que en la zona en estudio es Cerro Largo.

El menor porcentaje de explotaciones que venden servicios en los demás departamentos puede estar explicado por dos razones, la mayor presencia de empresas no agropecuarias que vendan servicios o que las empresas que se dedican a la agricultura cuentan con maquinaria propia.

El número de explotaciones agrícolas tiende a ser mayor en la zona litoral, la diferencia en número de explotaciones no es tan marcada entre una zona y otra, por lo que se puede decir que la intensificación en la agricultura del litoral está más explicado por el área de cada explotación y no tanto por el número de explotaciones.

En la figura No. 17 se presenta el número de explotaciones que contratan servicios discriminados por tipo de servicio y superficie explotada. Se tomó como referencia los servicios de laboreo y siembra, aplicación de agroquímicos, reservas de forraje y cosecha ya que son las principales actividades donde los contratistas participan.

Figura No. 17. Número de explotaciones que contratan servicio según tipo de servicio



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Se puede apreciar claramente que el servicio más demandado por número de explotaciones es el laboreo y siembra (en el censo agropecuario no está discriminado entre una y otra), proviniendo este mayoritariamente de productores agropecuarios que brindan el servicio, en menor medida proviene de empresas no agropecuarias las cuales se especializan en prestar servicios. Esta misma tendencia se da para la reserva de forrajes.

En el caso de cosecha y aplicación de agroquímicos quien provee el servicio son principalmente empresas no agropecuarias, esto se debe al elevado costo de los equipos para realizar estas tareas (cosechadora, mosquito), y las empresas que lo poseen generalmente se especializan en dicha actividad. Si bien predominan los proveedores de servicios que son

empresas no agrícolas también existen empresas agropecuarias que cuentan con los equipos y prestan servicios. Las empresas agropecuarias que poseen estos equipos sin bien tardan más en amortizar la maquinaria logran no ser dependientes de empresas contratistas o por lo menos no totalmente dependientes. Esto les permite muchas veces lograr un mejor manejo y rendimiento en sus cultivos.

Cuadro No. 8. Área de agricultura por departamentos en la zona de estudio

Departamento	Cultivos de invierno (ha.)	Cultivos de verano (ha.)
Cerro Largo	10132	76540
Rivera	5337	27996
Tacuarembó	13268	41783
TOTAL	28737	146319

Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

#### 4.3.1 Disponibilidad de maquinaria censo agropecuario 2011

Como forma de tener una idea a nivel macro, se cuantificó a partir del Censo General agropecuario, toda la maquinaria agrícola existente a nivel nacional, luego se la desglosó haciendo más énfasis en la zona de estudio y el litoral agrícola, comparando ambas.

Cuadro No. 9. Maquinaria existente a nivel nacional

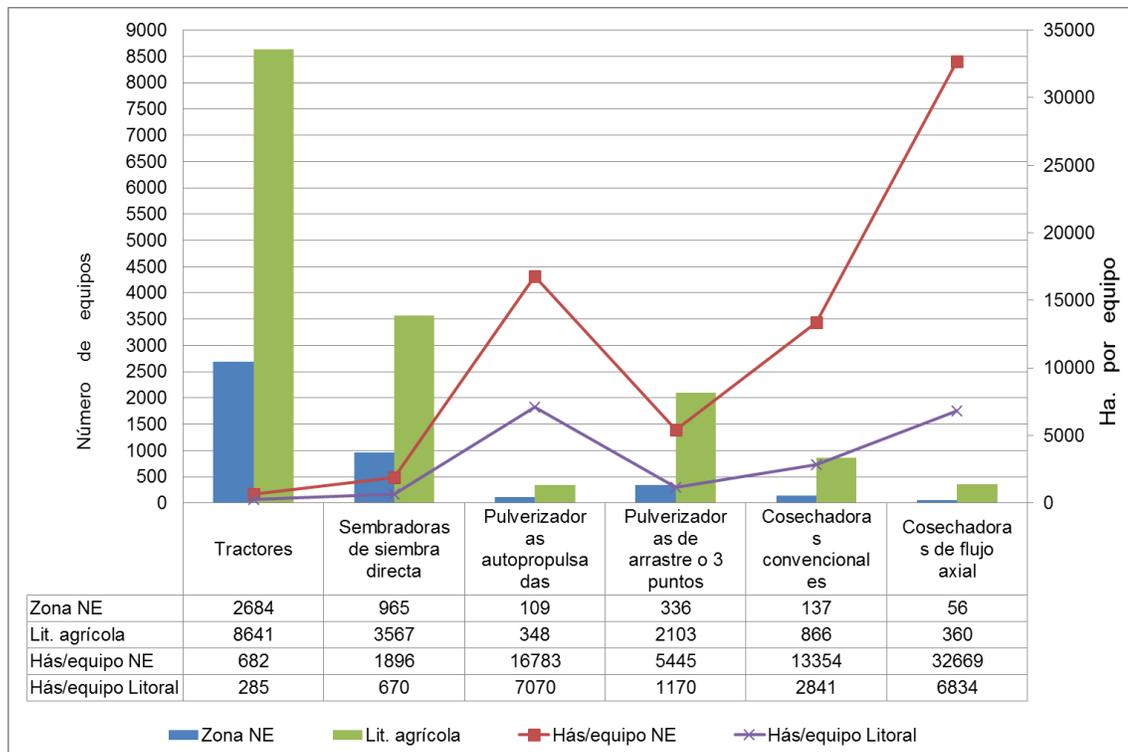
Maquinaria	TOTAL DEL PAÍS		
	Número	Ha. por equipo	Sup. explotada
Tractores	33741	287	9.699.556
Arados de reja o disco	16498	222	3.670.535
Cinzel, subsolador, vibrocultivador	7186	327	2.348.850
Excéntricas	9468	507	4.799.828
Disqueras	11243	354	3.982.821
Sembradoras convencionales	5710	342	1.957.441
Sembradoras de siembra directa	4421	718	3.174.314
Pulverizadoras autopropulsadas	1263	642	810.233
Pulverizadoras de arrastre o 3 puntos	7349	460	3.380.606
Cosechadoras convencionales	1597	501	800.962
Cosechadoras de flujo axial	683	1159	791.548

Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Cabe destacar que hoy en día casi la totalidad del área de cultivos de secano se realizan bajo el sistema de siembra directa, por lo que en dichos sistemas algunos de estos implementos han quedado obsoletos (arados de reja o disco, sembradoras convencionales). Estos implementos igualmente explotan un gran área en nuestro país, posiblemente en rubros más intensivos como el hortícola o los arroceros las cuales requieren una preparación y afinado de la tierra particular.

A partir de la información recabada se realizó la figura No. 18, la cual muestra el número de equipos, hectáreas por equipo para ambas zonas, la de estudio y el litoral agrícola. No se utilizaron todas las herramientas agrícolas mencionadas anteriormente, sino que se consideró la de mayor importancia en agricultura de secano bajo el sistema de siembra directa.

Figura No. 18. Maquinaria agrícola según zona y hectáreas por equipo



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Claramente se puede apreciar el nivel de intensificación que existe en la zona litoral en cuanto al desarrollo de la agricultura. Existe un número muy superior de equipos para llevar adelante dicha actividad y el número de equipos por hectárea es bastante mayor comparado con la zona de estudio.

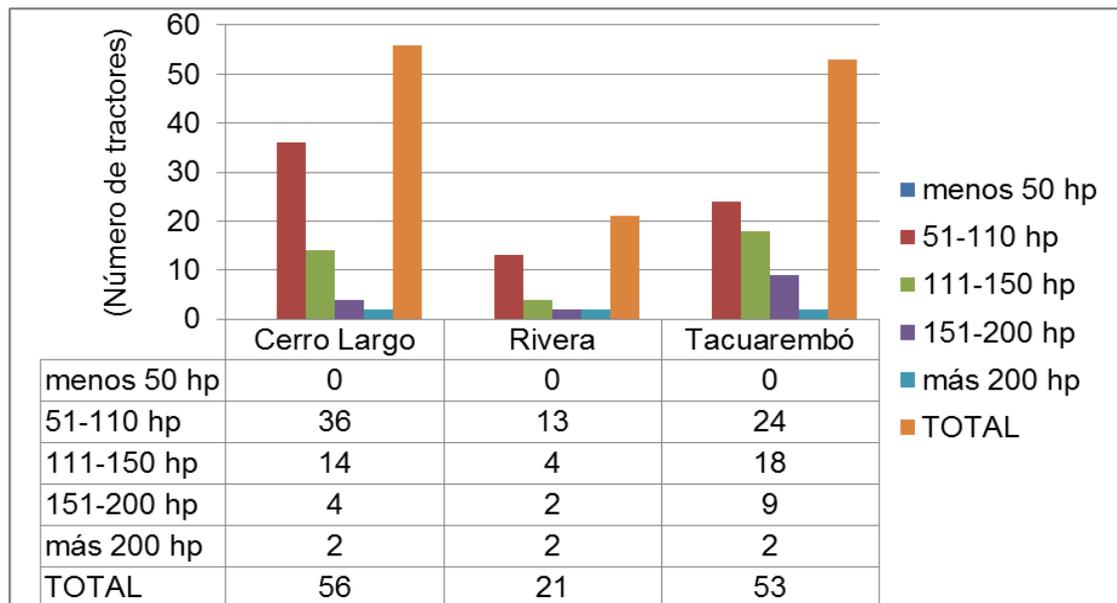
Esto es una característica de la zona que tiene una cultura agrícola muy superior al noreste del país, donde las explotaciones agropecuarias cuentan con un determinado capital en maquinaria agrícola, que les permite cumplir con la demanda de los cultivos. Por lo tanto es de esperar que en la zona de estudio el número de contratistas o proporción de contratistas por área agrícola sea mayor a partir del año 2000, ya que es una actividad nueva en la zona y los productores existentes no tenían la maquinaria para llevar adelante los cultivos.

Sin embargo están aquellos que se dedican al cultivo de arroz, que poseen maquinaria agrícola, y de alguna manera se vinculan a la agricultura de secano principalmente la soja, ya sea cultivando ellos mismos o prestando servicios.

#### 4.3.2 Disponibilidad de maquinaria de las empresas agropecuarias que venden servicios

A continuación se realiza un análisis de la maquinaria presente en las explotaciones que brindan servicios, clasificándolas por departamento y tipo de máquina.

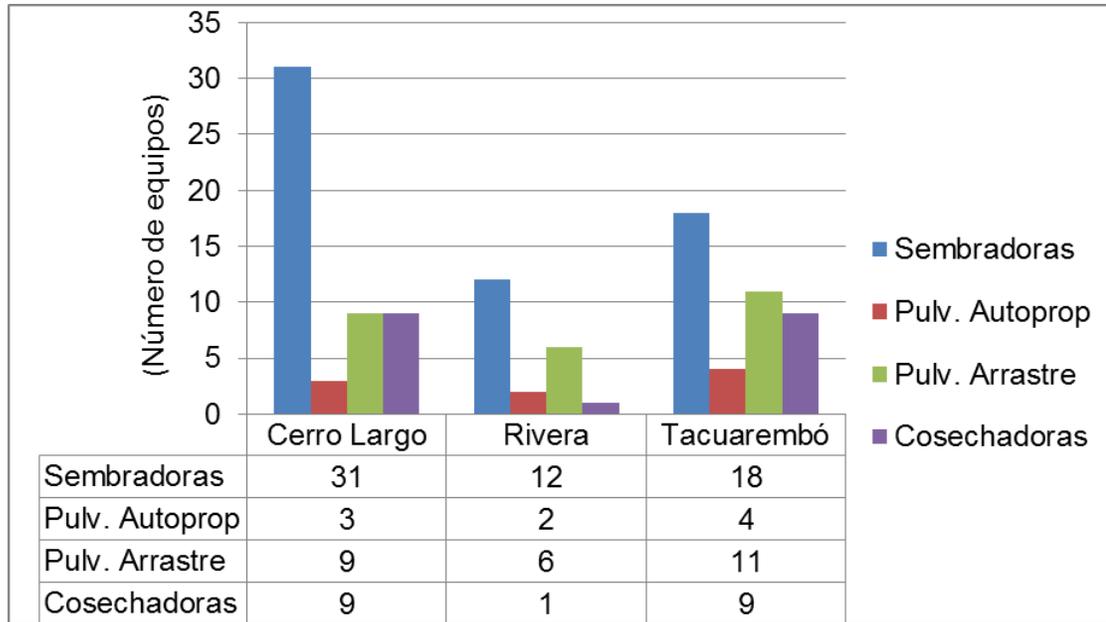
Figura No. 19. Número de tractores por departamento según potencia



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Una característica que se repite en los tres departamentos es que los tractores entre 50 y 150 hp predominan, y esto puede ser debido a la versatilidad que brindan estas máquinas de adaptarse a diversas tareas.

Figura No. 20. Número de equipos por departamento



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

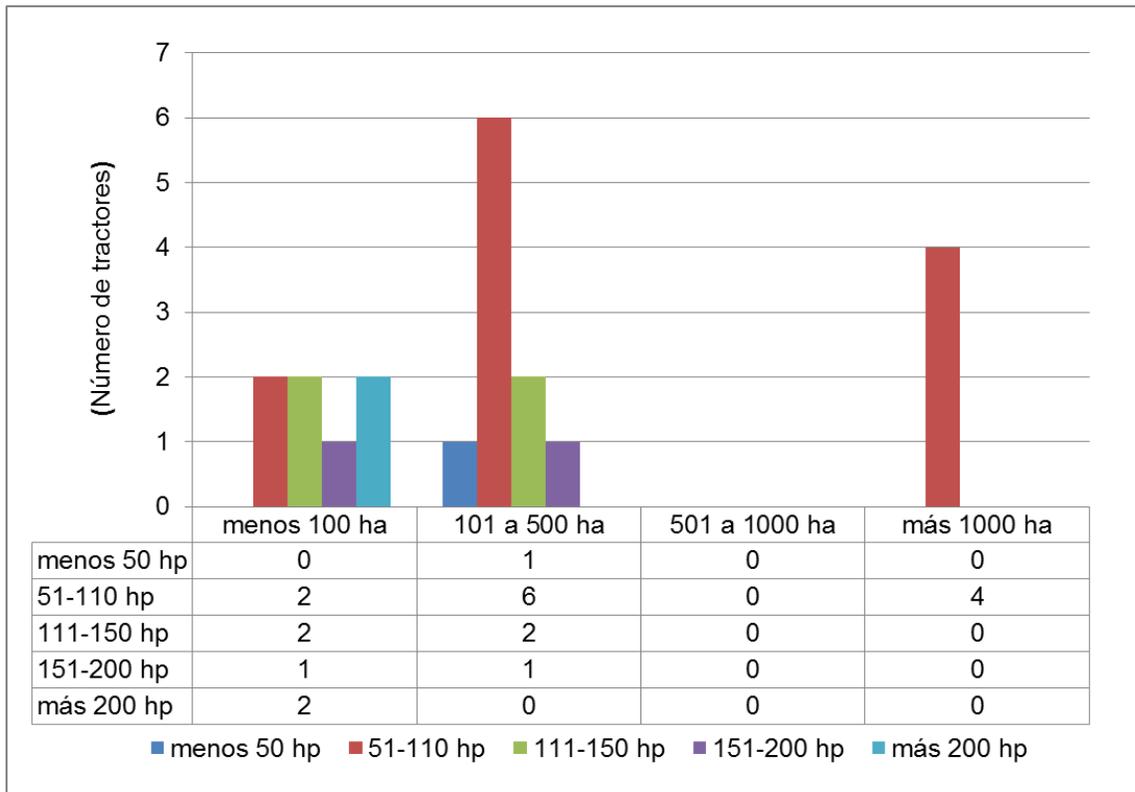
En este caso en los tres departamentos predominan las sembradoras seguidas por pulverizadoras de arrastre, y en cuanto a pulverizadoras autopropulsadas y cosechadoras estas muestran diferentes tendencias.

En el caso de la predominancia de sembradoras, como ya ha sido mencionado, puede deberse a que estos equipos son imprescindibles a la hora de desarrollar agricultura y mejoramientos de campo (siembra de praderas). Otra razón puede ser que el costo de estos equipos no es tan elevado como por ejemplo un mosquito o cosechadora, lo que lo hace accesible a la mayoría de los establecimientos, pudiendo amortizarlas más fácilmente y en el caso que se vean sobredimensionados en maquinaria tener la posibilidad de brindar servicios en zonas aledañas, incrementando así el ingreso de la explotación.

A modo de visualizar más claramente cómo se da la distribución de la maquinaria por departamento se realizó una clasificación de la misma por estrato de tamaño de estas explotaciones:

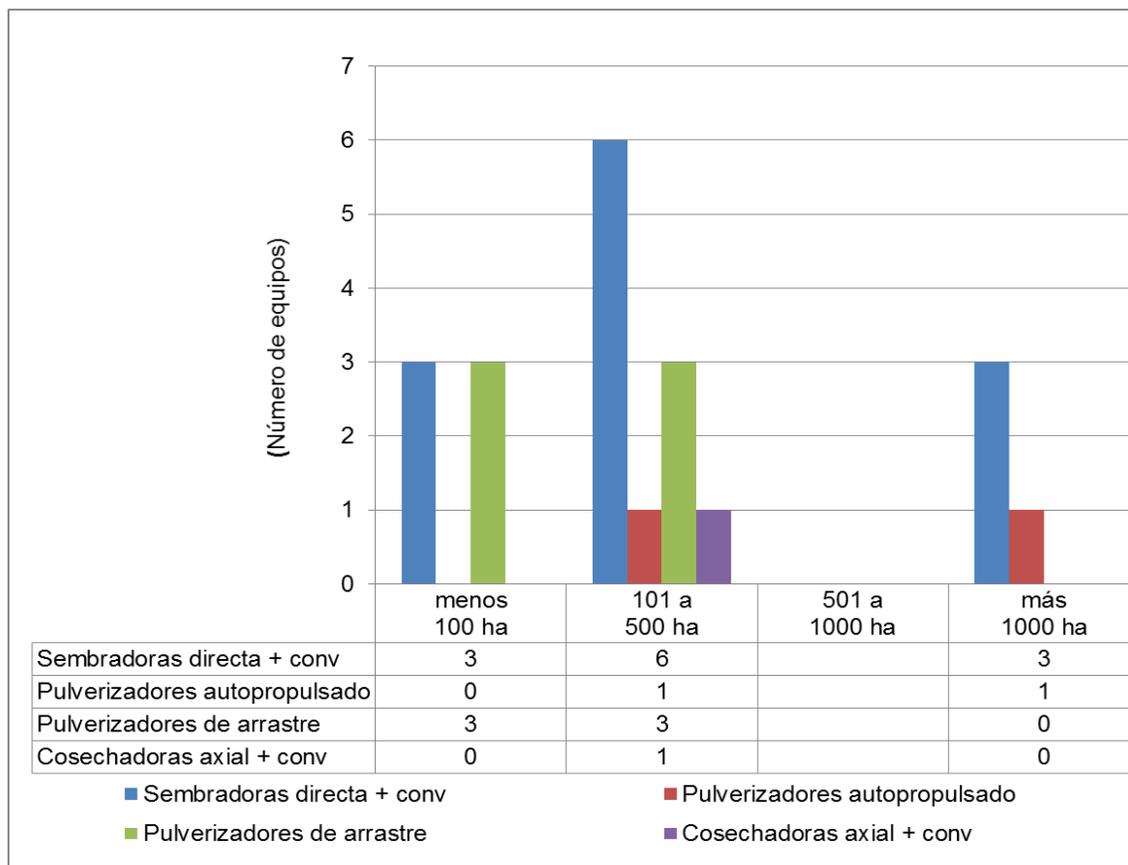
Rivera

Figura No. 21. Número de tractores según rango de potencia y estrato de superficie en Rivera



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Figura No. 22. Número de equipos según estrato de superficie en Rivera



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Podemos observar que la mayor concentración de máquinas se da en los dos primeros estratos identificados, siendo mayor en el de 101 a 500 hectáreas. Debido a que para dichas superficies es rentable tener maquinaria propia y en ocasiones se puede ver sobredimensionado su parque de maquinaria y aprovechan el tiempo ocioso para prestar servicios en establecimientos aledaños.

En este departamento no existen productores de 501 a 1000 hectáreas que presten servicios.

En el primer estrato identificado de explotaciones menores a 100 hectáreas, es bastante similar el número de tractores según potencia, siendo menor únicamente la categoría de 151 a 200 hp.

En las explotaciones entre 101 a 500 hectáreas predominan los tractores de 51 a 110 hp. Algo por debajo se encuentra el estrato de 111 a 150 hp. como fue mencionado ambos rangos de potencias son los más versátiles y útiles para diversas actividades. Tractores con una potencia mayor a 151 hp son menores en esta zona de estudio, donde una de las razones es que tienen actividades más específicas.

En las explotaciones de más de 1000 ha. se constata únicamente la presencia de tractores de 51 a 110 hp. lo que puede deberse a que en estos establecimientos las tareas agrícolas son realizadas por contratistas.

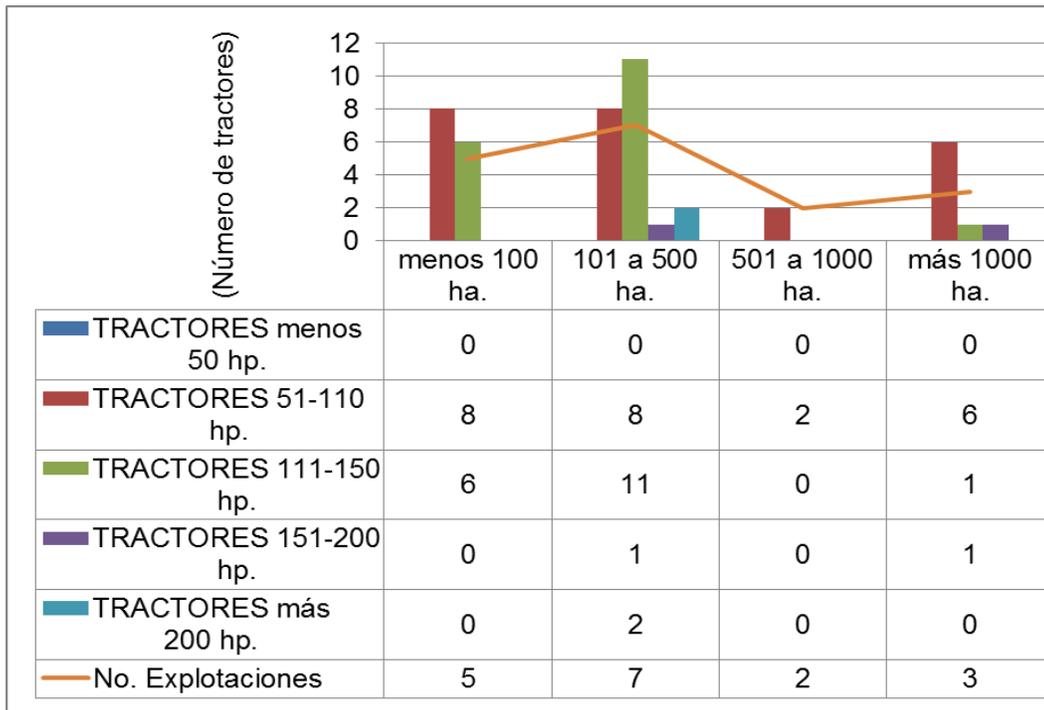
En cuanto al resto de las maquinas sigue la misma tendencia de los tractores, se concentran en los estratos de menos de 100 ha. y entre 101 y 500 ha. En las explotaciones de menos de 100 ha. existen únicamente sembradoras y pulverizadoras de arrastre.

En las explotaciones de 101 a 500 ha. están presentes los cuatro tipos de máquinas (sembradora, pulverizadoras de arrastre, pulverizadoras autopropulsadas y cosechadoras) donde las que están en mayor proporción son las sembradoras, seguidas por las pulverizadoras de arrastre.

Los productores de más de 1000 ha. prestan servicios solo de siembra y pulverizadoras autopropulsadas.

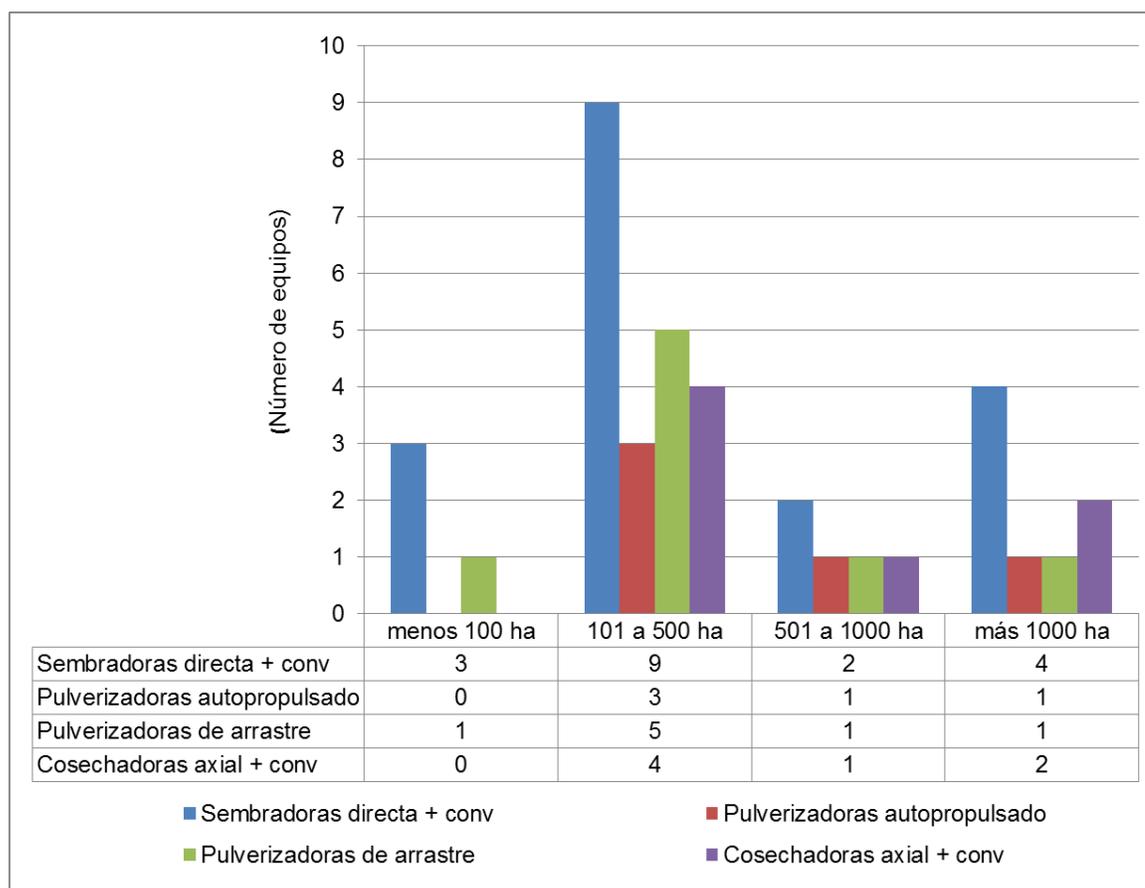
Tacuarembó

Figura No. 23. Número de tractores según rango de potencia y estrato de potencia en Tacuarembó



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Figura No. 24. Número de equipos según estrato de superficie y número de explotaciones en Tacuarembó



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

En el departamento de Tacuarembó, en lo que refiere a tractores, se sigue la tendencia antes mencionada predominando en las explotaciones menores a 100 ha. y de 101 a 500 ha. siendo los más usados los de 51 a 110 hp. y 111 a 150 hp. por los motivos ya explicados.

Los predios de 101 a 500 ha. se diferencian por un mayor uso de tractores de 111 a 150 hp. lo que puede ser explicado porque en ese departamento se realiza una gran área de cultivo de arroz el cual requiere más hp/has que los cultivos de secano.

Los productores que cuentan con explotaciones de 501 a 1000 ha. utilizan solo tractores de 51 a 110 hp. Los predios con más de 1000 ha aparte de los de 51 a 110 hp. cuentan con tractores de 111 a 150 y de 151 a 200 hp.

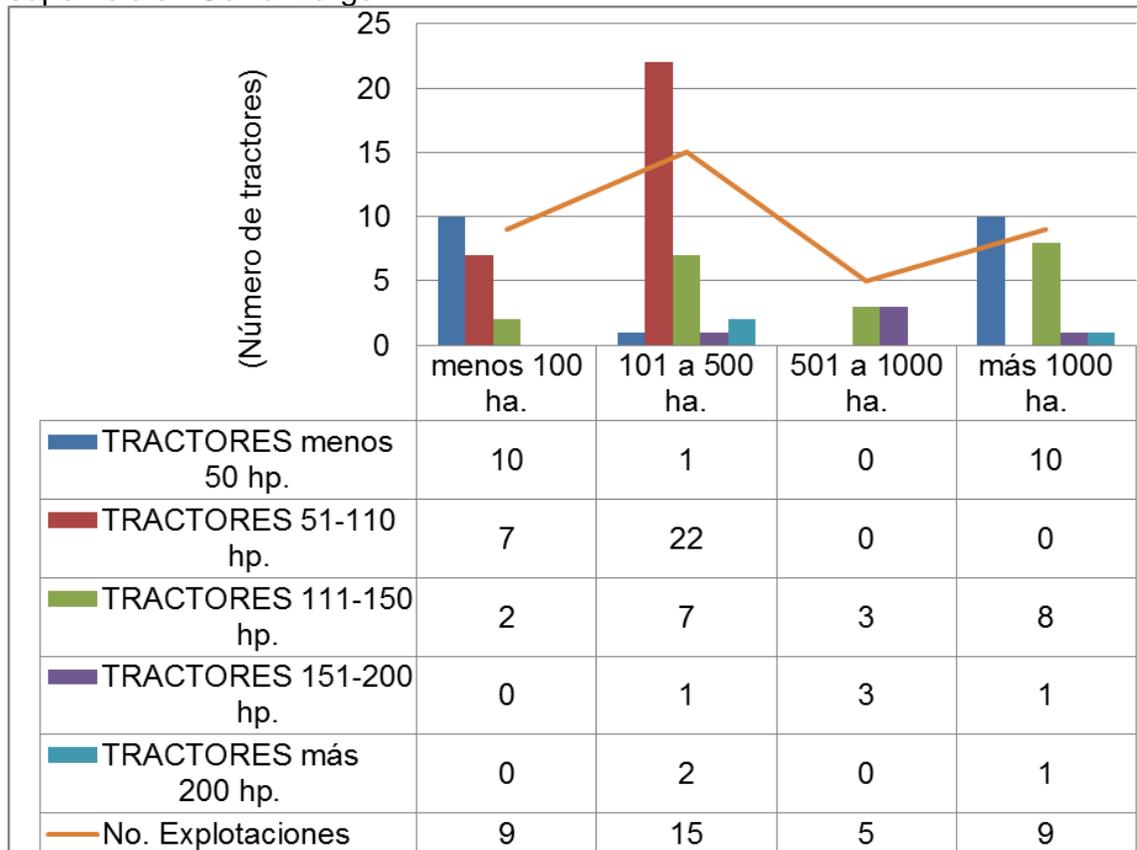
Al igual que en Rivera en las explotaciones menores a 100 ha. sólo cuentan con sembradoras y pulverizadoras de arrastre.

En los otros tres estratos están presentes los 4 tipos de máquinas, siendo la mayor cantidad en cada uno las sembradoras.

Donde se aprecia la mayor cantidad de maquinaria es en los establecimientos de 101 a 500 ha, como ya se mencionó anteriormente, para el caso de los tractores esto podría ser explicado por las arroceras.

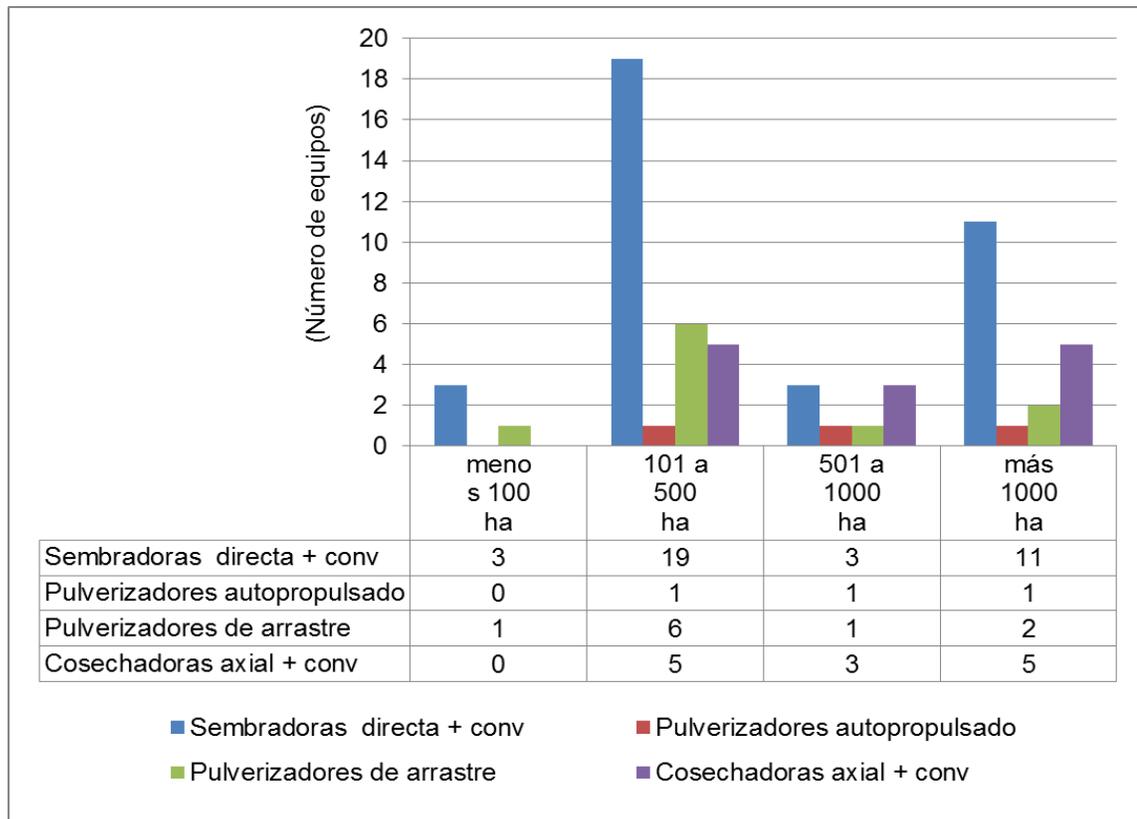
### Cerro Largo

Figura No. 25. Número de tractores según rango de potencia y estrato de superficie en Cerro Largo



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Figura No. 26. Número de equipos según estrato de superficie y número de explotaciones en Cerro Largo



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

En el caso de este departamento se da una situación diferente en cómo se distribuyen los tractores por potencia en cada estrato de superficie.

En las explotaciones menores a 100 hectáreas predominan los tractores de menor potencia, menor a 50 hp. y si bien hay entre 50 y 150 hp. estos son menos.

En el estrato de 101 a 150 hectáreas predominan los tractores de 51 a 110 hp. como es en el caso de Rivera.

Se puede observar una cierta correlación en cuando al área y a los hp. o sea a mayor superficie hay tractores de mayor potencia. En el estrato de 501 a

1000 hectáreas hay solo tractores de tamaño medio a grande, o sea de 111 a 200 hp.

En las explotaciones mayores a 1000 hectáreas hay una amplia gama, lo curioso es la existencia de tractores de menor potencia (menor a 50 hp.), ya que la tendencia venía siendo a mayor área tractores de mayor potencia, predominando los de 111 a 150 hp.

En cuanto a los demás equipos agrícolas, exceptuando el primer estrato, menor a 100 hectáreas, en los demás existe presencia de todos los equipos mencionados. En este primer estrato solo se denota presencia de sembradoras y pulverizadoras de arrastre, razón por la cual estos productores pueden prestar servicios de estas actividades.

En los demás estratos la tendencia es la misma que en los departamentos anteriormente analizados donde las sembradoras predominan, en este caso ocurre algo diferente únicamente en un estrato nada más, que es el de 501 a 1000 hectáreas donde hay un número muy bajo de sembradoras el cual se iguala al número de cosechadoras. La existencia de pulverizadores autopropulsados (mosquito) y cosechadoras se da en explotaciones mayores a 100 hectáreas.

En síntesis se puede decir acerca de la maquinaria que existe una mayor concentración de esta en las explotaciones entre 101 y 500 hectáreas en los tres departamentos. Una de las razones de esto puede ser debido al mayor número de explotaciones en este rango de superficie, otra de las razones puede ser que exista mayor intensidad agrícola, poseer mayor número de maquinaria y hp./hectárea en dichas explotaciones lo que le permite a su vez brindar servicios.

Para explotaciones en este rango de superficie mencionado les es rentable tener maquinaria propia, dándoles la posibilidad de prestar servicio en ocasiones. En explotaciones mayores a 500 hectáreas se encontró que poseen una menor relación hp./hectárea, esto puede ser debido a la menor intensificación agrícola.

En cuanto a la potencia de los tractores el mayor número corresponde a tractores de 51 a 110 hp. lo que puede explicarse debido a la versatilidad de los mismos, ya que se adecuan a una amplia gama de implementos. Esta tendencia fue verificada para los tres departamentos de la zona en estudio.

Referido a los demás equipos la mayor cantidad corresponde a sembradoras, como ya ha sido mencionado, debido a la accesibilidad en cuanto

a precio como también a la gran cantidad de actividades (cultivos y praderas) que es posible realizar con las mismas. Esto en comparación con los otros equipos como por ejemplo una cosechadora o un mosquito (pulverizadoras autopropulsadas) los cuales tienen un costo más elevado y actividades más específicas.

#### 4.3.3 Análisis información del Censo agropecuario 2011 para la zona de estudio

En el cuadro No. 10 se puede apreciar el número de explotaciones totales existentes por departamento y de ellas cuantas prestan servicios con su respectivo porcentaje.

Cuadro No. 10 Explotaciones que prestan servicios por departamento

Departamento	Total explotaciones	Explotaciones que prestan servicio	%
Cerro Largo	649	38	5,8
Rivera	725	12	2,03
Tacuarembó	837	17	1.6
Total	2211	67	3,03

Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Como se puede observar solo el 3% de las explotaciones de la zona de estudio prestan servicios de maquinaria agrícola. Las razones de esto pueden ser, por un lado porque esta tarea es realizada principalmente por empresas contratistas no agropecuarias que se especializan en esa actividad o que por las características de las explotaciones de la zona la demanda de servicios agrícolas sea baja, dado que las principales actividades son la ganadería extensiva y la forestación.

Se observa que el porcentaje de explotaciones que prestan servicios es mayor en Cerro Largo (5.8%) seguido por Tacuarembó (2.03%) y Rivera (1.6%). Esta diferencia puede no ser significativa, pero podría deberse a las mayores demandas de estas labores en el departamento de Cerro Largo y por una probable mayor intensificación agrícola comparada con los otros dos departamentos en estudio. Una razón podría ser la mayor presencia de empresas del tipo "pool de siembra" o "gerenciadoras del negocio".

Como forma de visualizar la especialización agrícola según departamento se analizó la relación entre la superficie total explotable de cada

departamento sobre la superficie agrícola, esto nos da que cuanto menor es esta relación mayor es la especialización.

Cuadro No. 11. Relación superficie total explotable y sup. agrícola

Departamento	Sup. explotable (ha.)	Cultivos cerealeros e industriales (ha.)	Rel. sup. total/ sup. agrícola
Cerro Largo	1325852	86672	15,3
Rivera	865692	33333	26,0
Tacuarembó	1490989	55051	27,1
TOTAL		175056	

Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

En el cuadro No. 11 se puede apreciar la relación entre la sup. total y la sup. explotable, la relación es mayor en el departamento de Tacuarembó.

En la figura No. 27 se observa (en verde) los departamentos en estudio, según seccional policial. Se muestran las explotaciones agropecuarias que prestan servicios (rojo) y su número (donde cada punto significa una explotación).

Según la distribución de las explotaciones que prestan servicios éstas se ubican en las zonas con mayor aptitud agrícola. En el siguiente mapa se observa como éstas explotaciones se concentran en su mayoría en suelos arenosos profundos y no en otros como basalto más superficiales, poco fértiles, que son los existentes hacia la zona oeste de Tacuarembó.

Figura No. 27. Ubicación explotaciones que prestan servicios

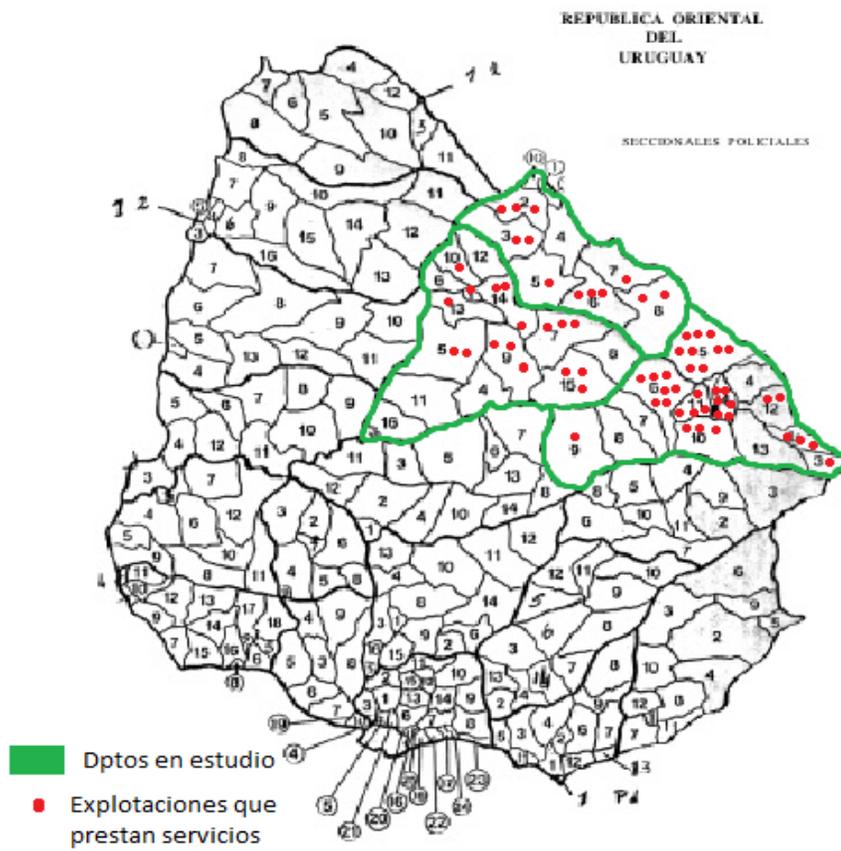
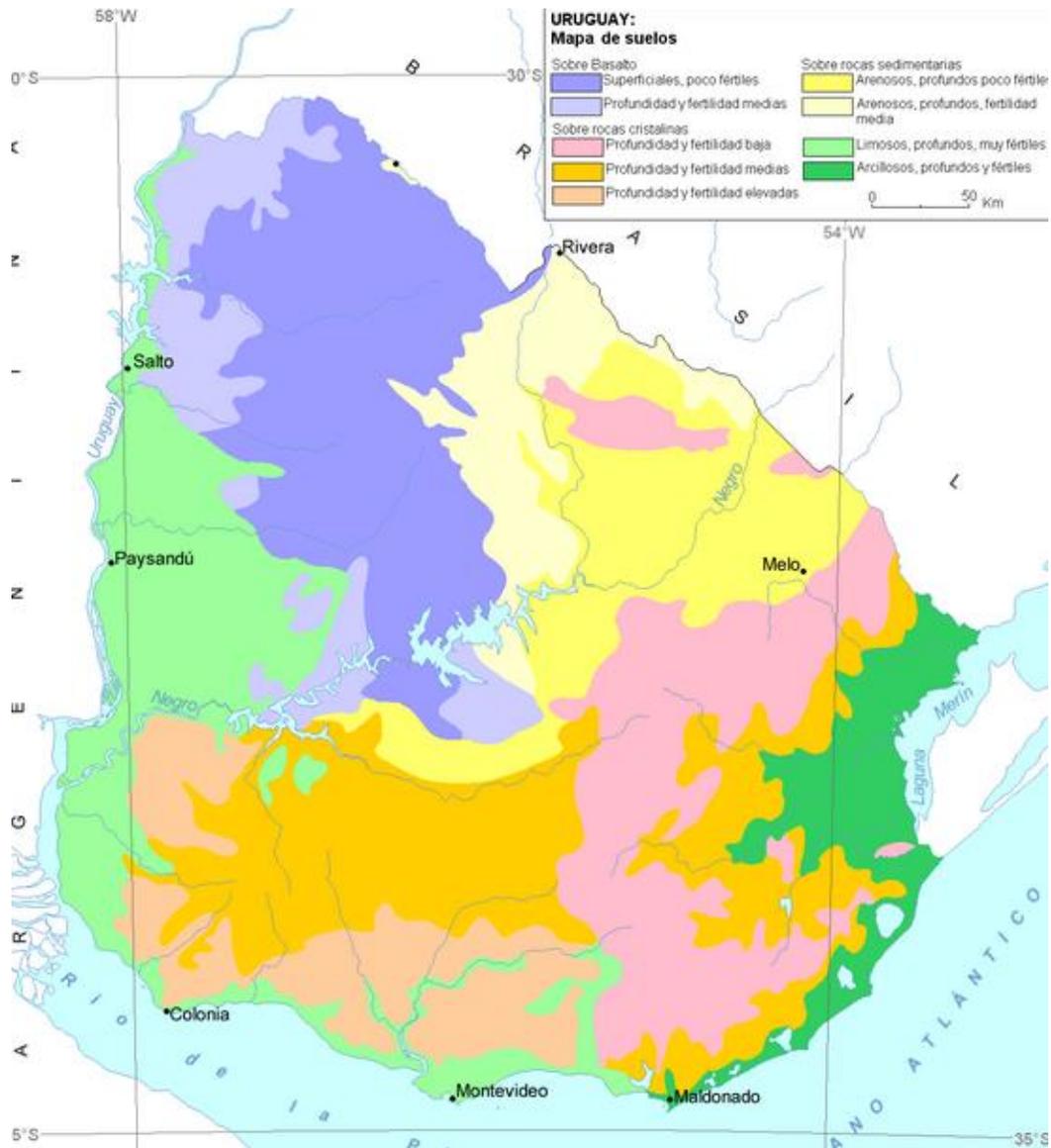


Figura No. 28. Mapa de suelos del Uruguay



Fuente: García y Pérez (1993).

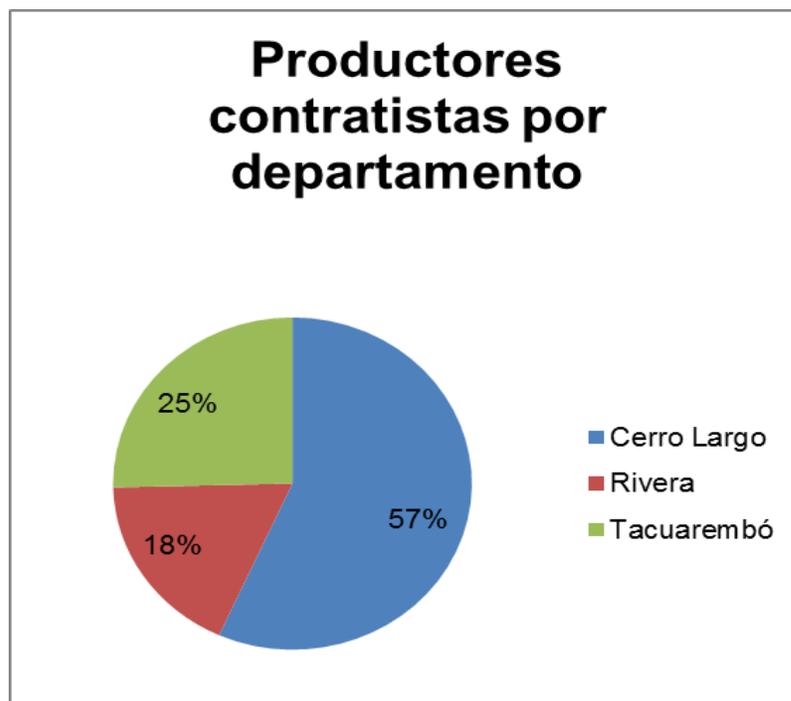
Como se puede apreciar la zona de estudio está compuesta principalmente por suelos arenosos profundos de fertilidad media y baja.

Estos suelos según mencionan García y Pérez (1993) tienen características positivas y negativas, las primeras son buena aireación, bajo

riesgo de sequía y facilidad de laboreo mientras que las negativas son acidez y tenores importantes de aluminio intercambiable, baja fertilidad y riesgo de erosión.

En la figura No. 29 se observa el porcentaje de las explotaciones que brindan servicios según la distribución en los departamentos.

Figura No. 29. Porcentaje de explotaciones que prestan servicios según departamento



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

A continuación se observa el tipo de servicios prestados por las explotaciones de la zona de estudio.

Cuadro No. 12. Número y porcentaje de explotaciones que realizan determinado tipo de servicio

Actividades	No. de explotaciones que realizan:	%
Laboreo y/o siembra	53	53,5
Aplicación agroquímicos	24	24,2
Reserva de forraje	9	9,1
Cosecha	13	13,1

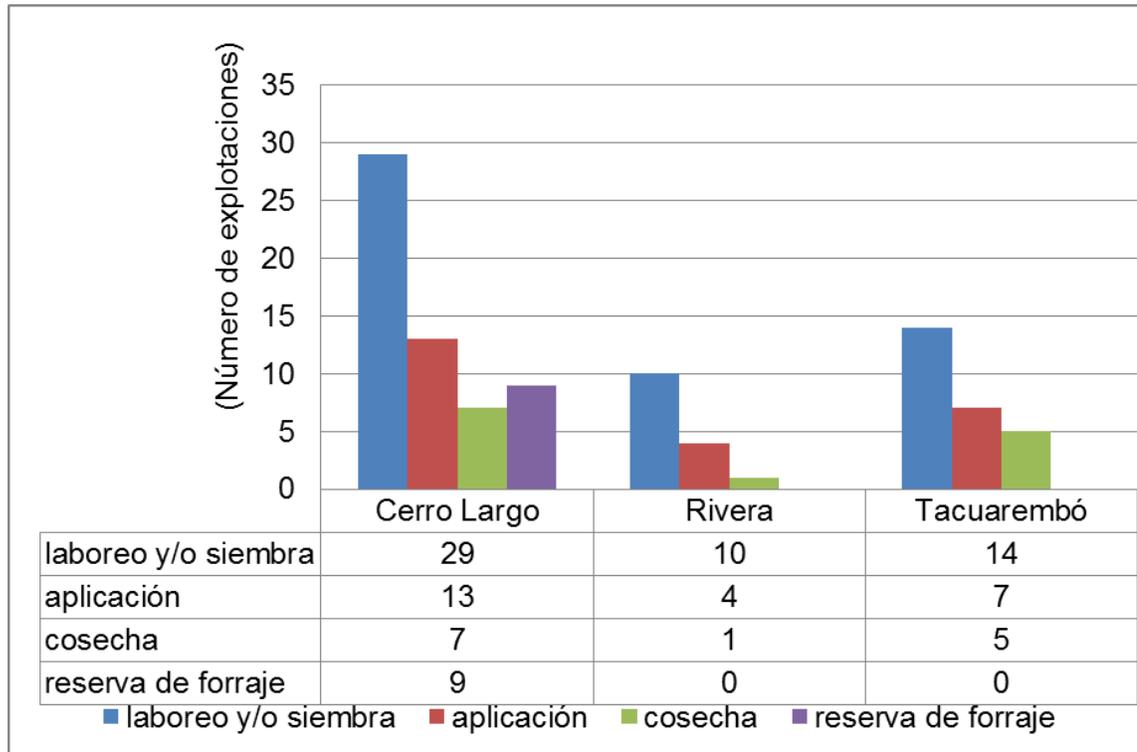
Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Se puede apreciar que la actividad que más se realiza es la de laboreo y/o siembra, seguida por aplicación de agroquímicos, cosecha y por último reserva de forrajes. Cabe aclarar que en la información obtenida del censo no discrimina entre laboreo y siembra, estas son dos actividades que si bien están muy relacionadas, son tareas diferentes y no siempre se realizan en conjunto.

Al analizar los datos del censo se denotó que los servicios de laboreo y siembra son los predominantes en la mayoría de las explotaciones, esto es debido a que las herramientas para realizar estas tareas son más accesibles (costo) y necesarias en cualquier establecimiento agropecuario. En comparación con los equipos de cosecha y pulverización, estos están más concentrados en empresas que se dedican específicamente al contratismo ya que les es más fácil amortizar dichos equipos.

A continuación se observa la información de las actividades realizadas según departamento:

Figura No.30. Tipo de labor según departamento



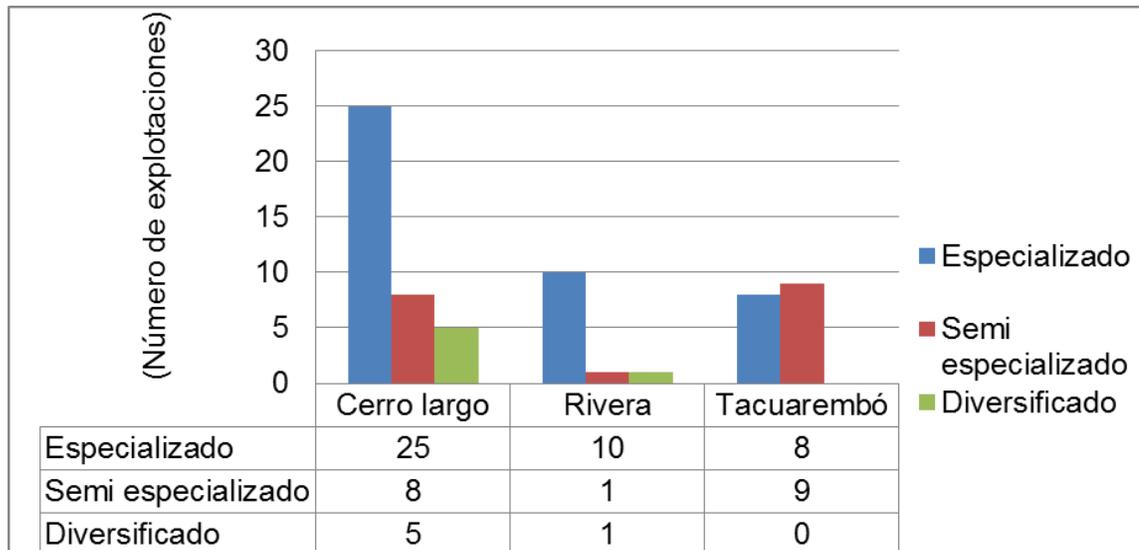
Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

Como se observa en los 3 departamentos se mantiene la tendencia visualizada anteriormente, la actividad más demandada es la de laboreo y siembra, siendo más notoria esta tendencia en el departamento de Cerro Largo.

A continuación se clasificaran las empresas según el tipo de servicio prestado, las mismas se diferencian en: especializadas, semiespecializadas y diversificadas.

Se considera que son especializadas, cuando lleva a cabo una sola actividad; semiespecializada cuando hacen dos y diversificadas cuando realizan tres actividades o más.

Figura No. 31. Tipo de contratista agropecuario que prestan servicios por departamento



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP. DIEA (2011).

En la figura No. 31 se puede visualizar la cantidad de contratistas según su clasificación en cada departamento de la zona de estudio.

Se puede apreciar la existencia en Cerro Largo de estos tres tipos de categorías, predominando los especializados.

En el caso de Rivera si bien están presentes las tres categorías, existe un mayor número de especializados mientras que semiespecializado y diversificado casi no existen.

En Tacuarembó sucede algo diferente a lo anterior, donde hay solo especializados y semiespecializados en similar proporción.

#### 4.4 RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO

A continuación se presentan los resultados del relevamiento que se llevó a cabo como estudio de caso de contratistas de los Departamentos en estudio. No se trata de una muestra representativa ya que no hubo ningún método estadístico para seleccionarla. En el mismo se realizaron 15 entrevistas semi-estructuradas a contratistas y ex contratistas de la zona con la intención de conocer características de cómo se realiza la actividad.

El origen de estas empresas es muy diverso, donde el 40% de las entrevistadas comienzan su actividad antes del año 2000 mientras que el 60 % lo hacen luego de este año. Como ya fue mencionado en la primera década del siglo XXI se da una gran expansión de la agricultura en el país y comienza un crecimiento muy importante de la actividad del contratismo de maquinaria. La forma en que nacen estas empresas tiene un abanico muy amplio de situaciones, desde personas que eran agricultores y quedaron sin tierras para trabajar, hasta otras con actividades vinculadas al sector agropecuario que vieron en esta actividad un posible nicho de inversión y de negocio.

En la mayoría de los casos es notoria la afinidad de los empresarios por la maquinaria y dicha actividad. Se visualizan diferentes orígenes donde se pueden agrupar a estas empresas:

Cuadro No. 13. Orígenes de empresarios contratistas

Orígenes de empresarios	Total
Agricultores con maquinaria sobre-dimensionada	4
Agricultores sin tierra	1
Personas vinculadas al sector (empleados, contratistas de otros rubros, familia vinculada )	7
Personas que encontraron un nicho sin explotar	3

Como se observa en el cuadro No. 13 la mayoría de los contratistas eran personas vinculadas al sector que tuvieron la posibilidad de adquirir maquinaria e ingresar al rubro, como por ejemplo empleados agrícolas, contratistas de la forestación, y otros que tenían raíces agropecuarias a través de sus familias.

Siguiendo el orden de relevancia otros motivos de ingreso al rubro son los agricultores con maquinaria sobre-dimensionada, los cuales adquirieron maquinaria para uso propio, ya que en general se dedican a la agricultura (por ejemplo producción de arroz, soja y semillas), y en el tiempo ocioso prestan servicios con la misma maquinaria como forma de obtener un ingreso extra.

Otro motivo de ingreso al rubro relevado son personas que se dedicaban a la ganadería, tenían la capacidad de invertir y visualizaron en la venta de servicios, un nicho de negocio a explotar.

Por último en esta clasificación están los agricultores que dejaron la actividad y como poseen la maquinaria se dedican a prestar servicios. Las posibles razones por la cual dejaron dicha actividad son la baja rentabilidad del cultivo que realizaban o por problemas de endeudamiento.

Cuadro No. 14. Número de contratistas por rubro anterior a la prestación de servicios

Rubro anterior	Total
Agricultor	7
Ganadero	5
Empleado agropecuario	2
Otros	1

En el cuadro No. 14 se observa el rubro anterior que realizaban estos contratistas como forma de caracterizar mejor a los mismos. En muchos casos continúan con la actividad y tienen al contratismo como una tarea paralela y complementaria. Se observa como todos tienen un tipo de vínculo anterior con la actividad agropecuaria.

El porcentaje de los contratistas que se dedican únicamente a la venta de servicios y han dejado las actividades anteriores es muy importante. Esta estrategia es algo riesgosa, porque en un rubro como el agrícola que es muy variable y tiene altibajos de rentabilidad, depender solo de la actividad del contratismo puede llevar a problemas de liquidez y financieros en años no favorables para esta actividad, más cuando se trata de una zona agrícola marginal como se considera a esta región.

Cuadro No. 15. Número de contratistas que continúan con la actividad anterior

Actividad anterior	Siguen	No siguen
Agricultor	4	2
Ganadero	1	3
Empleado	0	2
Total	5	7

De las empresas entrevistadas, se puede apreciar que 3 de los 15 entrevistados han dejado la actividad de venta de servicios en el momento actual. Las razones por las cuales han dejado la actividad son principalmente motivos económicos, ya que ha disminuido el área y existe mucha competencia de maquinaria. Esto lleva a que no se pueda cumplir con las obligaciones y se vean obligados a abandonar la actividad. La mayoría de estos empresarios retirados del contratismo han incursionado en la ganadería, ya que a esta la consideran como un negocio más estable.

Una forma de analizar cómo se realiza el contratismo es clasificar a las empresas que lo realizan según el tipo de servicios que prestan, a partir de lo cual se pueden diferenciar por el grado de diversificación de las actividades que realizan. Para ello se tomó como referencia la siguiente clasificación de empresas, en especializadas (cuando realizan una actividad), semi-especializadas (cuando realizan dos actividades) y diversificadas (cuando realizan 3 o más actividades). Cabe destacar que para unificar criterios con el MGAP. DIEA (2011) se cuenta como una sola actividad el laboreo y la siembra.

Cuadro No. 16. Empresas contratistas según grado de diversificación

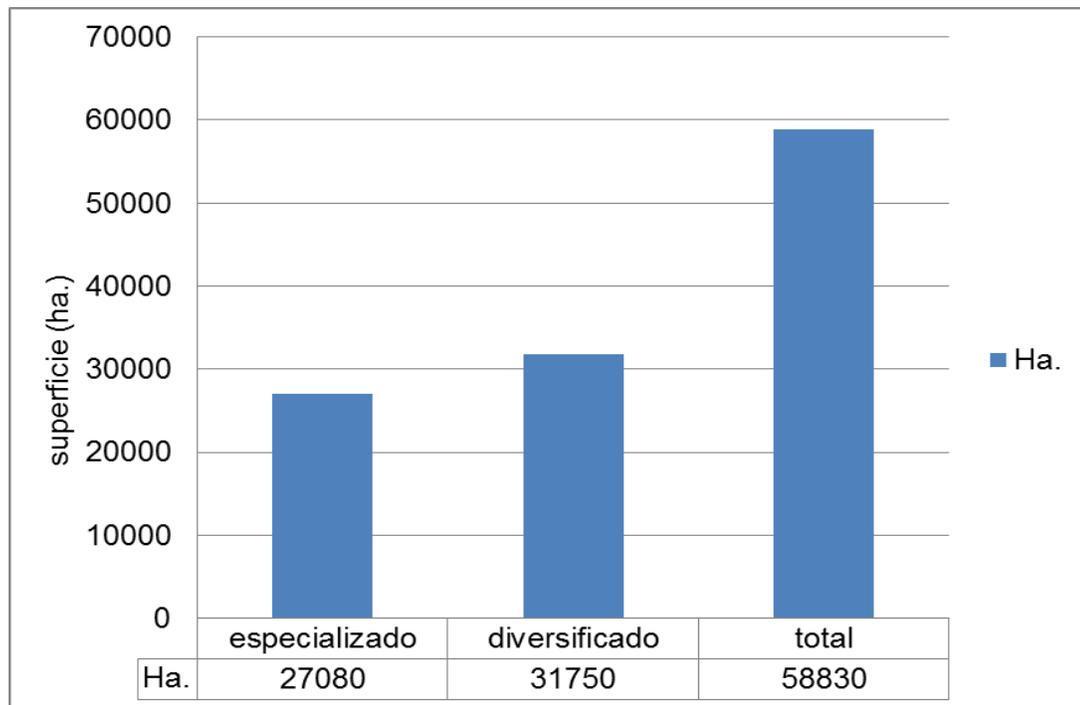
Clasificación	En actividad	Retirados
Diversificado	7	1
Especializado	5	2
Total	12	3

En el cuadro se observa la clasificación según el grado de diversificación.

En el relevamiento se constató la existencia de empresas especializadas y diversificadas, no existiendo empresas semi-especializadas. Las empresas especializadas son la minoría, y algo interesante de destacar es que de las que se retiraron, 2 de los 3 eran también especializadas. Por lo tanto se puede concluir que estas son las que tienen mayor riesgo para mantenerse en la actividad ya que al realizar solo una actividad tienen una zafra más

determinada y dependen solo de una tarea dentro de la agricultura. Mientras que las empresas diversificadas logran llevar a cabo varias tareas, mantenerse operativos más tiempo al año y lograr ingresos de varias actividades.

Figura No. 32. Superficie según tipo de contratista

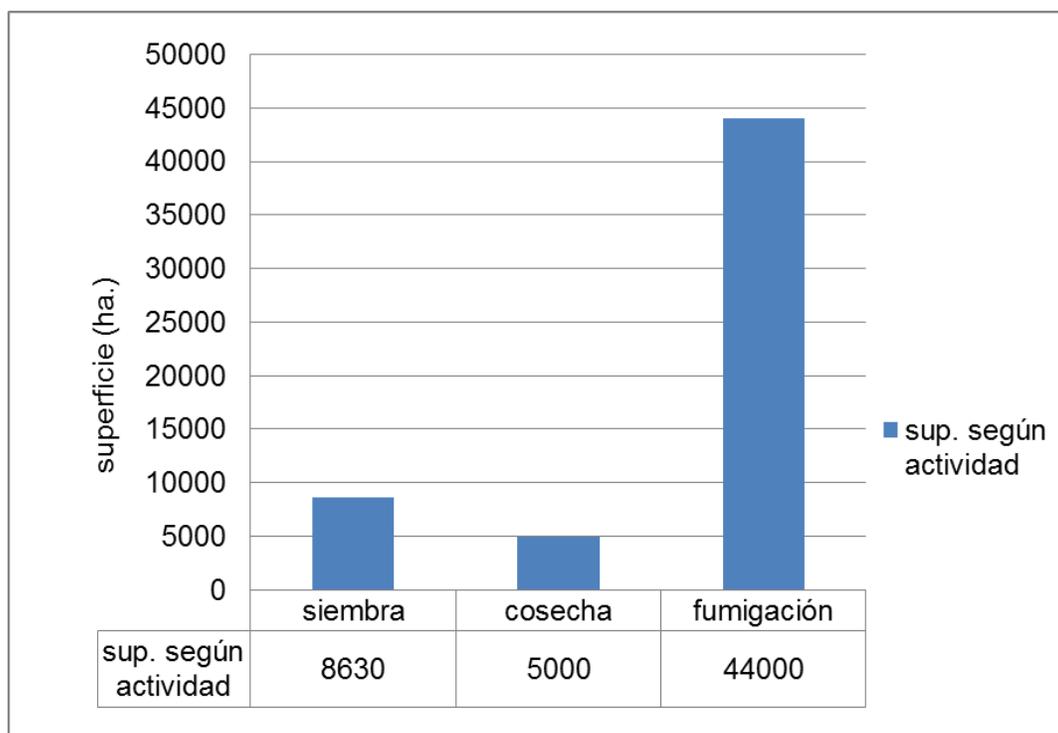


En la figura No. 32 se observa la superficie realizada según tipo de empresa. Cabe aclarar que se tomaron las 12 empresas que están en actividad dejando de lado las 3 retiradas de la actividad.

Se aprecian las hectáreas realizadas por las empresas en el año 2014 (año anterior a las entrevistas). El elevado número de hectáreas en empresas especializadas se debe a que existe una empresa que se dedica únicamente a la pulverización, cubriendo un área de 20.000 a 25.000 hectáreas. La actividad agrícola requiere varias aplicaciones de agroquímicos por ciclo de cultivo por lo tanto esta es la razón del elevado número de hectáreas realizadas por esta empresa.

La zona de estudio se caracteriza por realizar casi únicamente cultivos de verano, de lo contrario sería mayor el área realizada por estas empresas. Esto puede ser una diferencia y una desventaja respecto a zonas netamente agrícolas donde se realizan más cultivos al año y hay más tareas para realizar.

Figura No. 33. Superficie según actividad



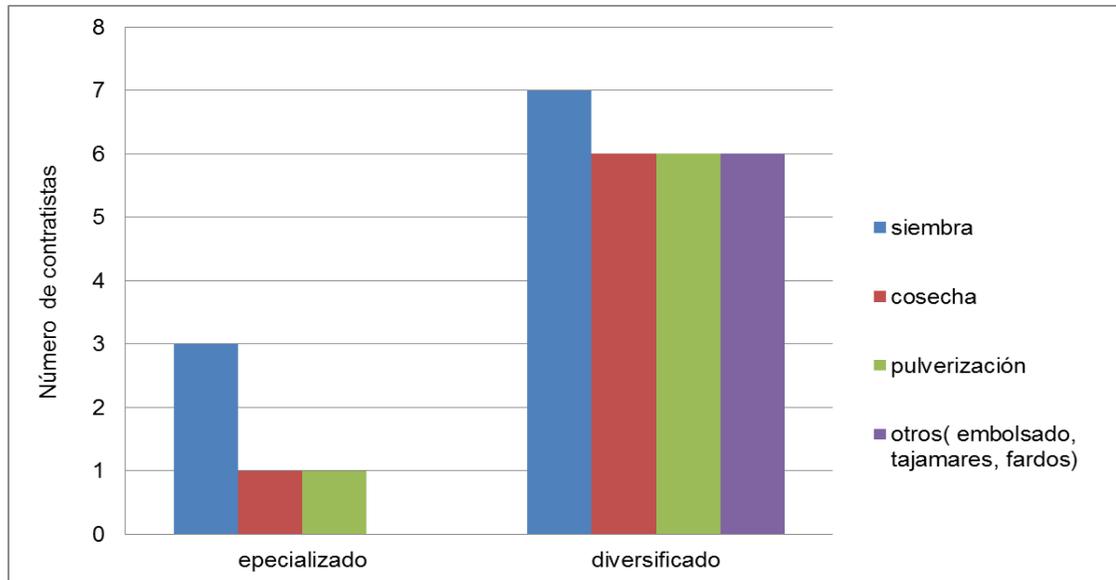
En la figura No. 33 se puede observar el área realizada según actividad:

Es apreciable el elevado número de hectáreas que se realizan de fumigación, esto se debe a lo antes mencionado. Mientras que de siembra y cosecha el número de hectáreas es bastante menor.

De las empresas relevadas la mayoría presta el servicio de siembra (10 de las 12 en actividad), una razón de esto, puede ser el costo de los equipos y que la demanda de esta actividad es muy amplia ya que se adapta tanto a la agricultura como a la siembra de pasturas.

En la siembra y cosecha sucede que es posible hacer uso de un mismo equipo y herramientas por ejemplo, tractores, casillas, cisterna, etc. Por lo tanto para ambas actividades esto facilita la diversificación, cuando se comienza con un rubro u otro.

Figura No. 34. Labores según tipo de contratista



En la figura No. 34 se puede apreciar que tanto en los contratistas diversificados como especializados el mayor número realiza siembra, lo que puede explicarse por lo ya mencionado.

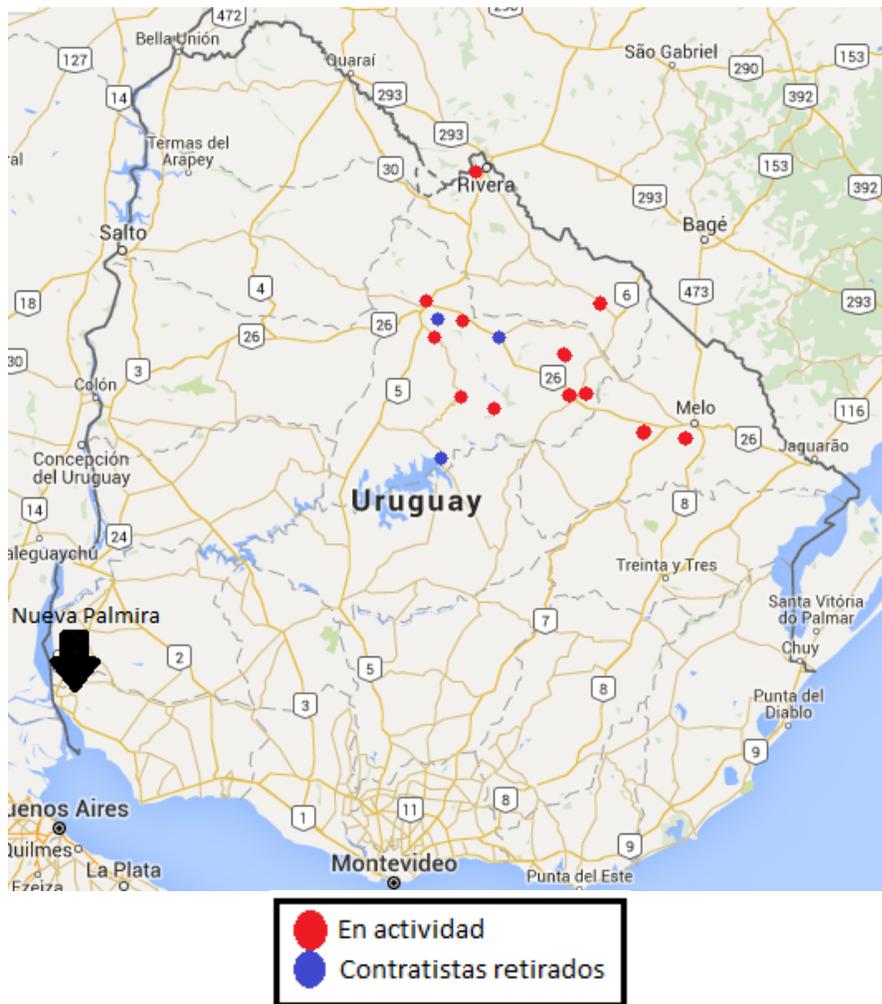
En los diversificados podemos notar que todos cuentan con sembradoras. El elevado número de contratistas diversificados puede explicarse por el amplio espectro de maquinaria con la que cuentan lo que le permite afrontar de mejor manera la zafra de las actividades y de esta manera pueden trabajar durante un mayor periodo de tiempo en el año.

Desde los comienzos de cada empresa podemos apreciar una tendencia a la diversificación, de las empresas que empezaron con una sola actividad solo tres de ellas siguen siendo especializadas, el resto tendió a adquirir otro tipo de maquinaria de manera de diversificar sus labores y de esta forma aumentar sus ingresos a lo largo del año.

A lo largo de la historia de cada empresa se da un comportamiento diferente entre ellas. Algunas empresas aumentaron su parque de maquinaria, otras mantuvieron y algunas tendieron a disminuir éste en base a la demanda de trabajo, esta disminución de la maquinaria trae aparejado en algunos casos que pasen de ser diversificadas a especializadas. Las empresas van adecuando la cantidad de equipos y tipo de maquinaria a la demanda de servicios.

En el relevamiento pudimos observar la presencia de servicios de otras tareas menores pero que están presentes en alguno de los contratistas diversificados lo que nos pareció importante mencionar. Estas tareas son por ejemplo embolsado de grano húmedo de sorgo la cual está vinculada generalmente con los que brindan servicio de cosecha, otras tareas también son corte, hilerado y elaboración de fardos así como también construcción de tajamares.

Figura No.35. Ubicación de las empresas entrevistadas



En la figura No. 35 se aprecia la ubicación de las empresas entrevistadas.

En cuanto a la fijación de precios la totalidad de las empresas toman como referencia los precios establecidos en CUSA. Si bien no toman los valores exactos para las diferentes tareas esta es una guía que les sirve para establecer los mismos. Las tarifas percibidas por los contratistas siempre son menores a las fijadas por CUSA, en torno a un 5 o 10%. Los contratistas son tomadores de precios debido a la competencia existente. El que termina decidiendo el precio final, siempre es el productor agrícola, si bien este es negociado entre ambas partes.

En cuanto a la existencia de contratos solo en 4 de las 12 empresas en actividad manifestaron haber firmado alguna vez un contrato, el cual en la mayoría de los casos no fue cumplido por parte del productor. Estos contratos los realizaron únicamente con empresas de gran escala las mencionadas "pools de siembra". Estos fueron únicamente en casos muy especiales y a pedido del contratista. En la mayoría de los casos no existe este tipo de documento, se llega a un acuerdo verbal entre ambas partes.

En este ámbito se logra apreciar la gran informalidad existente en esta zona donde el contratista no tiene ningún respaldo ante el incumplimiento de lo acordado por los productores. En los últimos tiempos con el aumento de la maquinaria en plaza y reducción del área, el contratista se ve obligado a aceptar lo que le ofrecen en cuanto a área y precio, no teniendo la capacidad de poder exigir y sobreponerse ante los productores.

Referido a los clientes, la tendencia general es tener un cierto número de clientes fijo todos los años. Lo que sucede es que siempre ingresan clientes nuevos o algunos dejan de serlo debido a que abandonan la actividad o por algún otro motivo cambian de contratista. En este caso 10 de las 12 empresas en actividad entrevistadas manifestó lo antedicho, los usuarios de los servicios se conforman por una fracción de clientes establecidos y otra fracción de clientes variable. En el caso de contratistas retirados la tendencia fue la misma.

Cuadro No. 17. Exigencias de los productores hacia los contratistas

Actividad	Exigencias
Siembra	directa, siembra de precisión
Cosecha	control de perdidas, monitor en rendimiento
Fumigación	banderillero, corte sección

En cuanto a las exigencias de los productores hacia los contratistas estas no son tan estrictas y son variables según el tipo de servicio a realizar. En el cuadro No. 17 se muestran algunos ejemplos de exigencias según tipo de labor.

En todos los casos se visualizó como el propio contratista es exigente consigo mismo y trata de dar un servicio de calidad en tiempo y forma, con el objetivo de ser competitivo y mantener al cliente para futuras actividades. La competencia existente en este rubro, lleva a que el trabajo a realizar intente ser diferenciado, en la medida que es posible se trata de acompañar los avances tecnológicos con el objetivo de brindar un mejor servicio. Aunque la tecnología implica una inversión, es lo que hace la diferencia y los mantiene vigentes.

La forma de pago en general difiere entre los entrevistados, tienen en común que en todos los casos es en efectivo en un plazo que es variable, en ningún caso resultó ser al contado al momento de finalizar el trabajo. A cinco de las doce empresas le realizan el pago a los 30 días, a tres empresas en 40 a 60 días y a las restantes cuatro el modo de pago es variable. Como se puede apreciar los plazos son diferentes y estos son de común acuerdo entre ambas partes.

Referido a los costos de estas empresas, once de las doce manifestaron que los más importantes son: mano de obra, carga impositiva y mantenimiento. En el caso de los que brindan servicios con gasoil incluido, el 80% de sus costos lo representa el combustible.

Teniendo en cuenta a uno de los costos más importantes que tienen estas empresas, como lo es el personal, a continuación se realiza un análisis del mismo como forma de caracterizarlo según tipo de empresa:

Cuadro No. 18. Clasificación del personal según tipo de empresa

	Especializadas		Diversificadas	
	Número	%	Número	%
Permanentes	12	60	18	36
Zafrales	8	40	32	64
Totales	20	100	50	100

Como lo refleja el cuadro No. 18 la tendencia es a que las empresas especializadas tengan una mayor proporción de empleados permanentes y en las diversificadas estos sean los zafrales.

Una de las posibles razones, es que en las diversificadas la cantidad de empleados se adecua a la demanda de trabajo, por lo que optan por tener el menor número posible de empleados permanentes y según sea la actividad a lo largo del año contratan personal zafral.

En el caso de empresas especializadas, el mayor porcentaje es de personal permanente, según fue expuesto por estas, se debe a que consideran importante tratar de conservar en la empresa el personal capacitado y no cada año en la zafra tener que conseguir mano de obra calificada. Esto se da por ejemplo en el caso de maquinistas para cosechadoras y tractoristas para la siembra, mientras que otras actividades como las de tolvear o cargar bolsas en la siembra si la realizan con personal zafral que no requiere que sea calificado.

Existe escases de mano de obra calificada, lo cual fue mencionado por estas empresas, por lo que buscan conservar los empleados más especializados, los cuales, a lo largo del año cuando no están en zafra se dedican al mantenimiento de la maquinaria entre otras actividades. Tratan de darle las condiciones adecuadas para que se sientan a gusto y permanezcan en la empresa, siendo un costo importante ya que deben cumplir con su salario e impuestos en épocas donde no hay producción.

En la totalidad de los casos, el personal está radicado en la zona de influencia de la empresa, en un caso en particular, se dio en el año 2010 que un contratista adquirió un mosquito (pulverizador) y no logro conseguir personal capacitado para conducir el mismo, por lo tanto tuvo que contratar una persona en una zona con más tradición agrícola. Cuando se dan rápidas expansiones en zonas que no tienen una tradición tan orientada a la agricultura como es esta, ocurre lo mencionado, no hay una estructura armada en cuanto a servicios y personal.

Las exigencias del contratistas para su personal no son muchas y más que nada son referidas a la persona (que son cada vez más difíciles de conseguir, según manifiestan) y no tanto a sus conocimientos técnicos. Esta debe ser buena persona, responsable, honesto, comprometido con el trabajo y la empresa. Aparte de contar con referencias, experiencia, conocimientos básicos de mantenimiento, licencia de conducir, las cuales no son excluyentes ya que en la mayoría de las empresas el propio dueño se encarga de transmitir sus conocimientos. En el caso de los que trabajan en los pulverizadores, algunas empresas exigen el curso de manejo de fitosanitarios.

Referido a la capacitación, en general las empresas contratistas no la realizan, lo único que se hace es dar las instrucciones para que la tarea se realice de la mejor forma. En casos donde existe capacitación, esta es realizada

por las empresas que venden maquinaria u otras, y son principalmente charlas informativas o cursos cortos por ejemplo de manejo de fitosanitarios.

Se dio un caso particular donde el propietario de la empresa es un profesional con un posgrado en aplicaciones, el cual realiza cursos una vez al año para sus empleados como forma de mantenerlos actualizados y recordarle ciertas cosas, aparte de estar día a día en la chacra.

Cuadro No.19. Pago de salarios según tipo de empresa

	Total	Mensual	Diario	Mensual y diario	Día y hora
Especializado	5	1	3	1	0
Diversificado	7	3	2	0	2

En lo que refiere al pago de los salarios en estas empresas tienen las siguientes características.

En las empresas especializadas sucede que si bien la mayoría tiene personal permanente, la forma en que prefieren pagar estos empresarios a sus empleados es al mes pero por los días trabajados en este. Esto le permite al personal salir los días que quiera en el mes, sin tener que estar descontándoles días si este fuera mensual fijo.

En el caso de empresas diversificadas, predominan los empleados zafrales, es por esto que la mayor proporción de formas de pago es diaria y por hora (suma de ambas) mencionada en el cuadro No. 19. Esta es la forma de pago que consideran más adecuada a este tipo de relación laboral.

En cuanto a los incentivos once de las doce empresas lo efectúan, ya que consideran que esta es una forma de maximizar el rendimiento e incentivar a sus empleados a trabajar de manera más eficiente. Estos son aplicados a maquinistas (cosechadoras), sembradores, mosquiteros y en algunos casos a tolveros. Mientras que el porcentaje restante manifestó la ausencia de incentivos ya que piensan que de esta manera el personal sobre exige la maquinaria produciendo un desgaste excesivo y cada trabajo necesita un tiempo adecuado para que este se realice de la mejor manera.

En el caso de los criterios para aceptar trabajos se observó una misma línea de pensamiento entre los distintos contratistas. Todos concuerdan que el factor de mayor relevancia es el cliente y sus características como pagador, se basan en esto ya que como fue mencionado anteriormente los contratistas no

tienen ningún respaldo ante el incumplimiento de lo acordado entre ambas partes. Otros criterios destacados a la hora de aceptar los trabajos, pero que están en segundo plano, serían el área a trabajar y la distancia. Estos dos factores están muy interrelacionados en el sentido que si el área es grande el factor distancia pesa menos.

Otros factores mencionados, pero en menor orden de importancia, son el terreno a trabajar, la complejidad del trabajo y características de la chacra.

La toma de decisiones en estas empresas, en la totalidad de los casos está dada por el propio dueño quien en la mayoría de los casos está presente en el día a día en la ejecución y coordinación de los trabajos, no contando con cargos intermedios para dirigir la misma.

Cuadro No. 20. Tipo de asesoramiento con el que cuentan las empresas

Asesoramiento	% de empresas
Agrónomos	66
Contadores	100
Otros	8

El asesoramiento profesional que tienen estas empresas se muestra a continuación:

En su totalidad tienen asesoramiento contable, quienes se ocupan de toda la parte impositiva y pago de sueldos. En menor porcentaje cuentan con asesoramiento de agrónomos a los cuales se les consulta en cuestiones referidas a cultivos y calibraciones de la maquinaria.

Dentro de lo mencionado como "otros", estas personas mencionaron a colegas y familiares con experiencia y conocimientos en la actividad.

Es importante mencionar como la totalidad de estos empresarios contratistas tienen conocimientos tanto sobre cultivos como maquinarias, algunos debido a que son agrónomos y otros por la experiencia en esta actividad y anteriores.

Por las características de la zona y de la manera en que han surgido la mayoría de estos contratistas tienen un menor poder de inversión y presentan menor tecnología que los ubicados en zonas netamente agrícolas y con más historia en el rubro. Por lo tanto todos mencionaron que no tienen un periodo establecido para la renovación de la maquinaria.

El cambio en sus equipos se va dando, cuando existen recursos para invertir en estos, o la maquinaria con la cual se cuenta queda obsoleta y no brinda un servicio de calidad o presentan elevados costos operativos influenciados mayormente por el mantenimiento y roturas.

Cuadro No. 21. Utilización de financiamiento

Forma de compra	% empresas
Con financiamiento	66
Sin financiamiento	34

El cuadro No. 21 muestra de donde se obtienen los recursos para la compra y renovación de la maquinaria.

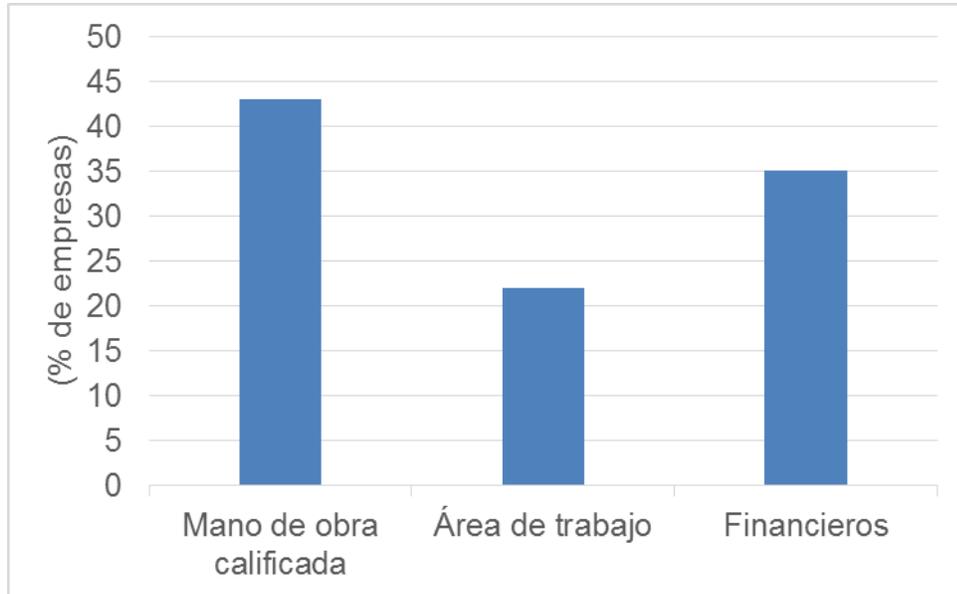
En la mayoría de los casos, es con financiamientos de bancos, principalmente el BROU, en otros casos, quien brinda la financiación es la propia empresa que vende la maquinaria.

En las situaciones sin financiamiento la compra de equipos se da cuando tienen recursos propios y/o logran vender un equipo viejo.

Estos empresarios tienen distintos criterios para el uso de créditos bancarios, consideramos importante destacar un caso en particular, donde este tiene el criterio de ahorrar y llegar hasta el 50% del valor del equipo y financiar el otro 50%, piensa que de esta manera logra disminuir el riesgo y poder cumplir con la financiación.

El mantenimiento de la maquinaria en todos los casos relevados es realizado por la propia empresa. Esto es posible ya que el personal cuenta con conocimientos básicos y experiencia en lo referido a reparación y mantenimiento, aparte de contar con las herramientas necesarias para este tipo de tareas. En casos puntuales se recurre a terceros, como mecánicos o torneros, cuando el problema o la rotura exceden los recursos con los que se cuenta para solucionarlo o cuando la maquina está en el periodo cubierto por la garantía.

Figura No. 36. Principales problemas de las empresas



En la figura No. 36 se puede apreciar los mayores problemas que presentan estas empresas para su funcionamiento. La mayoría manifestó que la disponibilidad de mano de obra calificada es un gran problema y una limitante cuando tienen la capacidad de expandirse, sumar una actividad nueva o aumentar su capacidad de trabajo.

Los otros dos problemas importantes son el área a trabajar que según mencionan cada vez es menor, y los problemas financieros. Estos dos factores están muy relacionados, ya que al disminuir el área, los ingresos son menores y es ahí donde comienzan las dificultades para afrontar compromisos financieros.

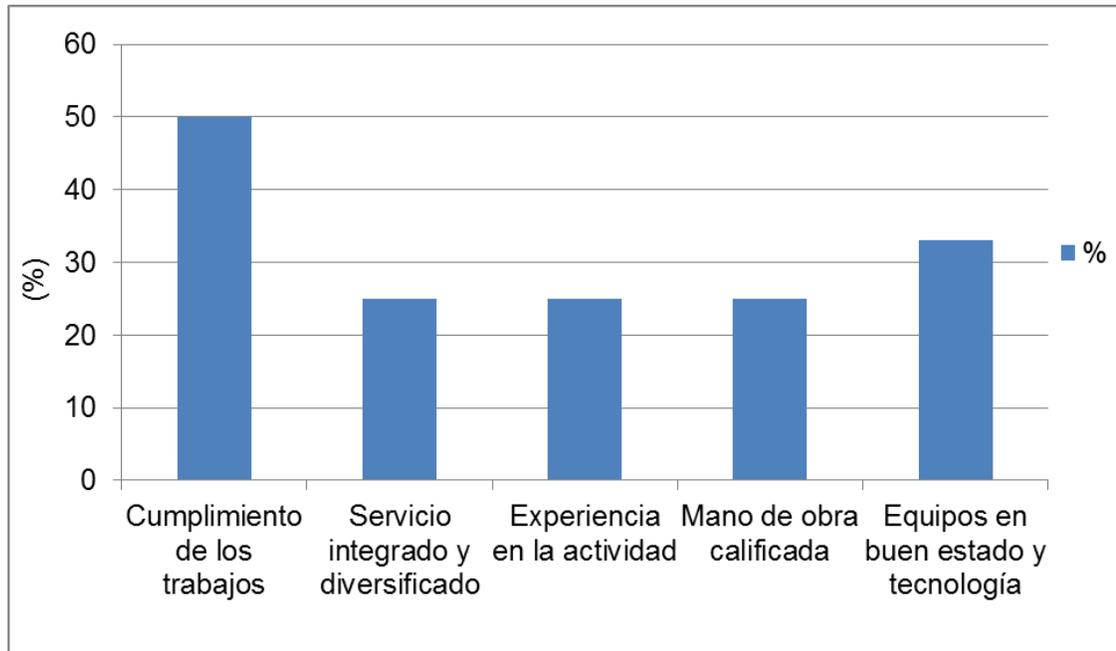
Como ya se ha mencionado esta se encuentra en una zona marginal agrícola, por lo tanto ante disminuciones de precios de los granos muchas veces no es rentable realizar cultivos en la zona y por lo tanto disminuye el área, afectando significativamente la actividad de las empresas contratistas.

Cuadro No. 22. Virtudes, fortalezas, riesgos y amenazas de estas empresas

Virtudes y fortalezas	Riesgos y amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia en la actividad.</li> <li>- Se tratan de realizar los trabajos lo mejor posible en tiempo y forma.</li> <li>- Algunos son también productores y tienen visiones desde ambas perspectivas.</li> <li>- Brindan un servicio integrado (ejemplo: cosecha y embolsado).</li> <li>- Mano de obra calificada.</li> <li>- Mano de obra familiar.</li> <li>- Dar un trabajo diferenciado en base a conocimientos.</li> <li>- Equipos en buen estado y aplicación de tecnología.</li> <li>- Diversificación de rubros.</li> <li>- Capacidad de adaptarse a los cambios.</li> <li>- Bajos costos fijos y operativos.</li> <li>- Clientela establecida.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Situación complicada en el rubro.</li> <li>- Poca área para trabajar.</li> <li>- Está en juego la persistencia en el rubro de muchas empresas.</li> <li>- La gran dependencia que hay con los valores de los granos.</li> <li>- Poco trabajo y competencia desleal, hay contratistas complicados (endeudados) que realizan sus labores con precios muy por debajo de la media. Informalidad.</li> <li>- Corporativismos de las empresas agricultoras grandes que se unen con la finalidad de bajar las tarifas a pagar a los contratistas.</li> <li>- Falta de unión entre de los contratistas, generando que algunos acepten cualquier precio fruto de la necesidad.</li> <li>- Mucha competencia, gran oferta de maquinaria y poca demanda.</li> <li>- Escases de mano de obra calificada, y poca voluntad de capacitarse por estas personas.</li> </ul>

En el cuadro No. 22 se observa por un lado, las virtudes y fortalezas, y por otro los riesgos y amenazas. Cabe aclarar que estas son expresiones manifestadas por las propias empresas contratistas entrevistadas, lo que no quiere decir que esto sea de esta manera o que sea una característica de esta zona.

Figura No. 37. Virtudes y fortalezas destacadas

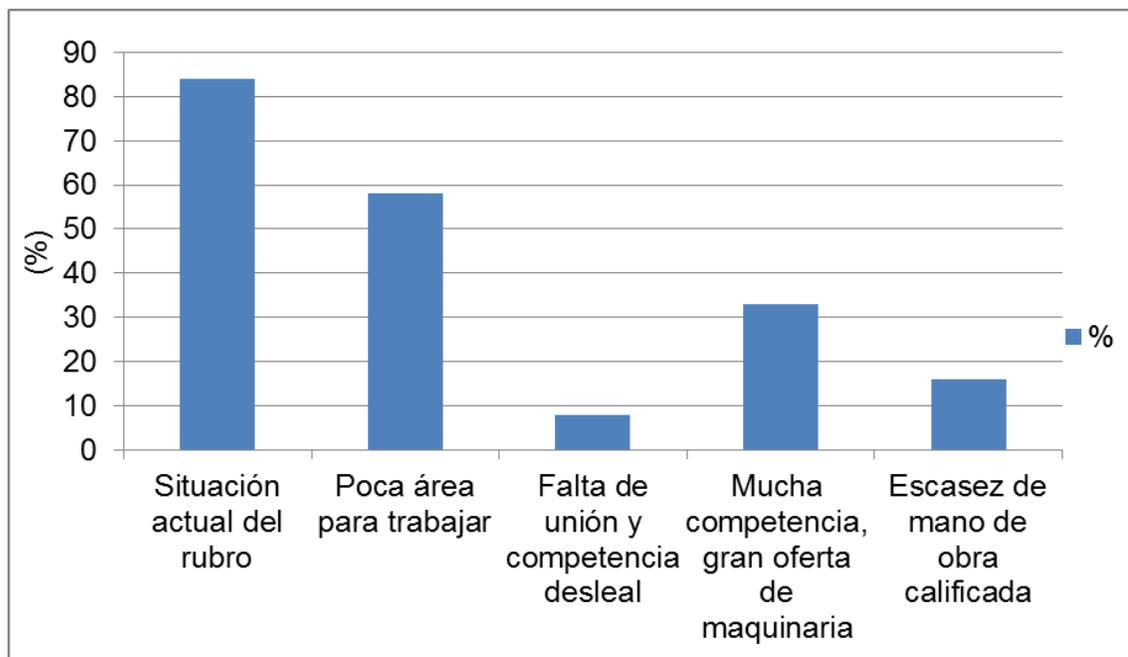


Cabe destacar que estas opiniones se repitieron en muchas empresas por lo tanto como modo de visualizar la importancia de estas se muestran los siguientes gráficos.

Se observa como la principal virtud mencionada, es el cumplimiento de los trabajos en tiempo y forma seguida por el buen estado de sus equipos y la tecnología existente en estos. Las virtudes y fortalezas expuestas fueron mencionadas por los empresarios en las entrevistas, lo que no quiere decir que sea una característica principal de la zona por ejemplo la adopción de tecnología y el uso de maquinaria nueva.

El objetivo de estos es brindar un servicio de calidad con la finalidad de mantener la clientela, debido a la gran competencia esto se vuelve fundamental para mantenerse en actividad.

Figura No. 38. Riesgos y amenazas destacados



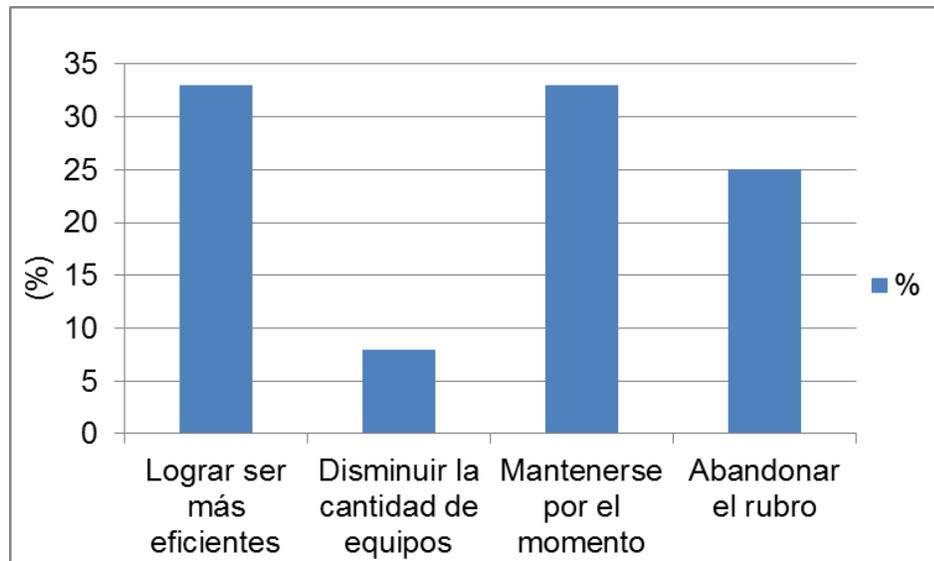
Como se aprecia en la figura No. 38 la principal preocupación de estos empresarios es la situación actual del rubro (precio de la soja, principal cultivo de la zona), son conscientes que están en un área agrícola marginal, donde ha disminuido el área sembrada y existe mucha competencia.

Esta gran competencia se ha dado en la actualidad ya que en años anteriores la agricultura tuvo una gran expansión en esta zona. En este periodo, la gran mayoría de estos empresarios surgieron en la actividad o aumentaron su capacidad de trabajo. Esto lleva a que cuando se da disminución del área agrícola exista sobreoferta de maquinaria y equipos aumentando la competencia entre estas empresas.

Una gran limitante que tienen las empresas a la hora de querer agrandarse o brindar un servicio de calidad, pasa por la mano de obra. La calificada, es muy escasa y cada vez es más difícil de conseguir. Por lo tanto como alternativa lo que hacen los contratistas es no aumentar la maquinaria en cantidad, sino en eficiencia y capacidad de trabajo, con la finalidad de realizar más área con el mismo personal.

En cuanto a la capacitación, si bien se entiende que hay pocos centros para la formación en el tema, hay un cierto rechazo o falta de interés por parte del personal de asistir a cursos y charlas.

Figura No. 39. Opinión a largo plazo de los entrevistados



Se agruparon estas tendencias a largo plazo y se muestran sus respectivos porcentajes de las empresas.

Como se observa, la tendencia principal es a mantenerse por el momento y lograr ser más eficientes.

Los que mencionan que prefieren mantenerse en el rubro tienen como estrategia pagar las deudas y no realizar grandes inversiones, con la esperanza que la situación mejore. Mientras que los que expresan que deben ser más eficientes, el criterio usado es disminuir costos y en la medida de lo posible no aumentar en número de equipos sino que con la misma cantidad aumentar la eficiencia. Esto requiere cambiar sus equipos por otros de mayor tamaño o mejor tecnología. También diversificar sus actividades y a través de esto su fuente de ingreso, cambiando algunas herramientas por otras que les permitan realizar diferentes trabajos.

Es importante mencionar el porcentaje de contratistas que desean abandonar la actividad. Esto se da principalmente por problemas financieros, no logran cumplir con sus obligaciones y optan por cambiar de rubro o retomar actividades anteriores (ejemplo ganadería). Estos mismos motivos fueron

mencionados por contratistas retirados de la actividad, se ven superados por los costos, imposibilidad de enfrentar deudas, elevada competencia y poco margen neto que les impide progresar. De estos contratistas retirados ninguno manifestó intenciones de volver al rubro, por lo menos en el corto plazo, estos son un 20 % de los empresarios entrevistados.

Existe un cierto porcentaje de contratistas que menciona que pretende vender equipos y achicar el parque de maquinaria, este porcentaje es muy bajo ya que como fue mencionado por los mismos, la situación no es favorable para vender maquinaria agrícola por su bajo precio en el mercado actualmente. En general prefieren intensificarse en otra actividad fuera de este rubro, manteniendo los equipos por si la situación se revierte.

Se comparó la zona en estudio con la zona litoral, de manera de encontrar diferencias y similitudes que nos puedan brindar información para poder caracterizarla. Se tomó como referencia un trabajo de tesis, realizado por Fuentes y Muttoni (2013), en el cual se realizaron 17 entrevistas a empresas contratistas, distribuidas en los departamentos de Florida, San José, Río Negro, Soriano, Colonia y Flores. Si bien el número de entrevistas realizadas en cada zona no son representativas, nos brindan una visión general de este tipo de empresas, para poder comparar y de esta manera caracterizar. Se encontró una gran cantidad de similitudes las cuales no nos pareció relevante analizar.

Cuadro No. 23. Comparación de los contratistas de la zona noreste con los de la zona litoral

Tipo	Zona noreste (%)	Zona litoral (%)
Especializado	41.7	12
Semiespecializado	0	53
Diversificado	58.3	35

Siguiendo el mismo criterio de clasificación según diversificación, podemos encontrar algunas diferencias como se observan en el cuadro No. 23.

La principal diferencia que se observa es, la presencia del tipo de contratista semiespecializado en el litoral y la ausencia de estos en el noreste. A su vez estos son la mayor proporción en el litoral. Una explicación podría ser la diferencia en los años en que se realizaron los trabajos, quizás en la zona en estudio antes había este tipo de contratistas y ante la situación actual estos tendieron a diversificarse para poder tener más posibilidades de trabajo, o de lo contrario vendieron parte de su maquinaria para disminuir costos y se especializaron en un solo rubro.

Otra diferencia es la notoria mayor cantidad de especializados en la zona noreste, esto puede explicarse porque al ser una actividad relativamente nueva en esta zona, estos se inician con un sola actividad y a medida que cuentan con recursos se van diversificando.

En ambas zonas hay mayor cantidad de diversificados que de especializados, esto podría explicarse por lo ya mencionado que al diversificar sus servicios tienen más posibilidades de trabajar y por más tiempo durante el año.

Cuadro No. 24. Comparación del número de hectáreas realizadas por tipo de empresa

Tipo	Zona noreste ha. promedio	Zona litoral ha. promedio
Especializado	5416	7125
Semiespecializado	0	8395
Diversificado	4535	20300

En el cuadro No. 24 se compara la cantidad de hectáreas promedio por empresa en cada una de las dos zonas según su grado de diversificación.

Se puede apreciar que cada empresa del litoral ya sea especializada o diversificada realiza en promedio una mayor cantidad de hectáreas por año que las del mismo tipo en el noreste. Esto puede ser debido a la mayor cantidad de agricultura que se realiza en el litoral.

Otra diferencia es que si comparamos dentro de cada región en el noreste las que realizan más hectáreas en promedio son las empresas especializadas, mientras que en el litoral las que trabajan más hectáreas durante el año son las diversificadas.

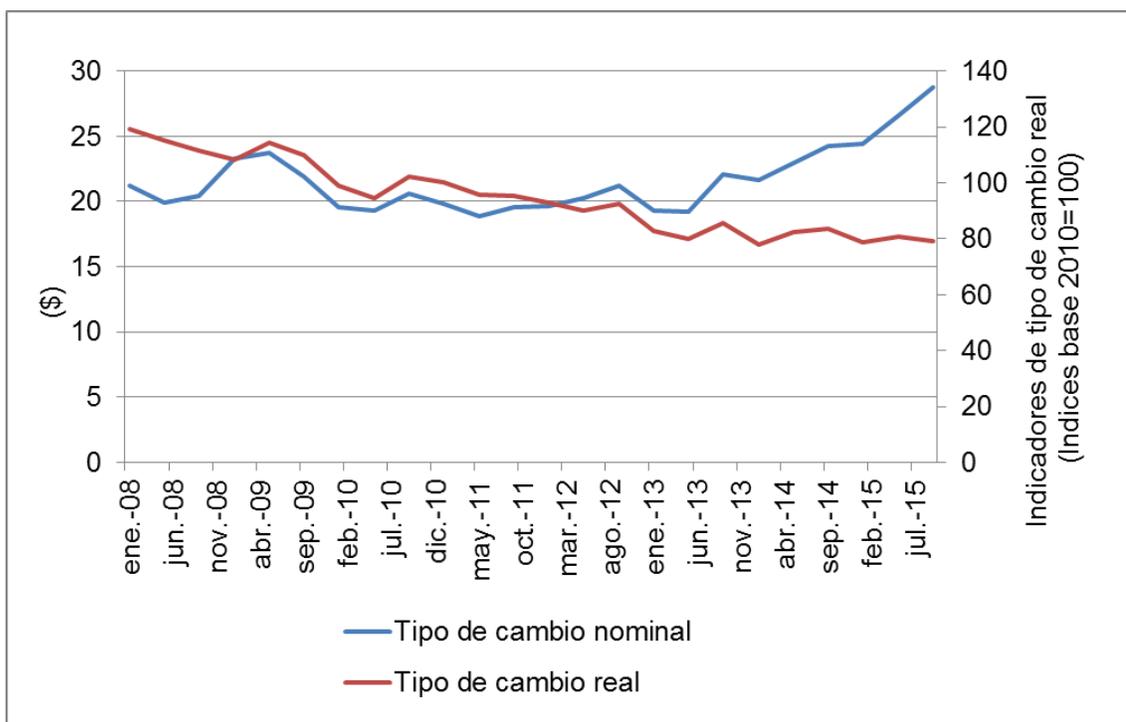
Una diferencia que es interesante mencionar es en cuanto a la realización de contratos. Si bien en ambas zonas es poco común la firma de este tipo de documentos, en el litoral se constató la realización de los mismos habitualmente. Mientras que en la zona noreste son casi inexistentes salvo en casos puntuales donde los entrevistados manifestaron haber firmado solo alguna vez un contrato. Como ya se mencionó debido a la gran informalidad y al no cumplimiento de pagos de algunos productores sería importante la utilización de estos recursos, para garantizar el pago a los empresarios prestadores de servicios de manera de no estar tan desamparados en este aspecto.

#### 4.5 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE LOS SERVICIOS EN RELACIÓN A LOS PRINCIPALES COSTOS DE LOS MISMOS

A continuación se analizarán las relaciones entre los precios que se cobran por los servicios por parte de las empresas contratistas y los principales insumos y/o costos que tienen las mismas.

Estas empresas si bien cobran su servicio en dólares enfrentan distintas situaciones de pago de insumos, mano de obra y carga impositiva en pesos uruguayos por lo cual las relaciones de precios entre las mismas y las variaciones del tipo de cambio tienen una influencia muy importante en el resultado. Por lo tanto se entendió necesario hacer un análisis de la evolución del dólar americano en términos corrientes en relación al peso (tipo de cambio) el cual se observa en la siguiente figura.

Figura No. 40. Evolución tipo de cambio periodo 2008-2015



Fuente: elaboración propia en base a datos BCU (2015).

A partir de la fecha en la cual se inicia el análisis si bien ha habido variación en el tipo de cambio la tendencia se mantiene estable hasta mediados del año 2013, a partir de donde se da un aumento incesante del dólar la cual continúa hasta la actualidad.

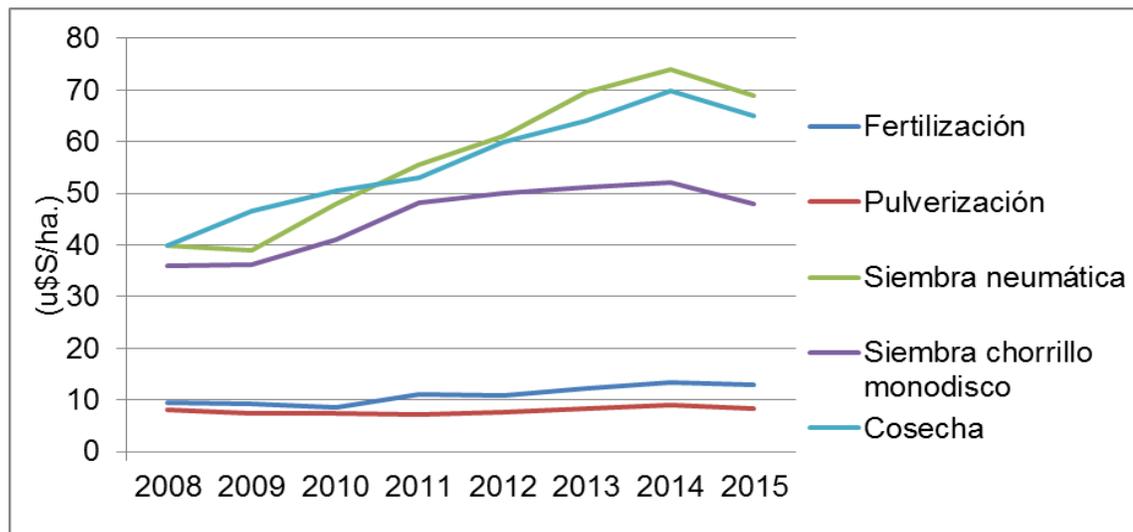
Con una visión muy general se puede decir en primera instancia que este aumento en el tipo de cambio puede ser favorable, cuando hay que cumplir con obligaciones en pesos uruguayos como por ejemplo salarios e impuestos. Para afirmar esto es imprescindible tener en cuenta como ha sido la evolución de precios de las distintas labores y servicios, como de los diferentes costos que tienen las empresas.

En cuanto al tipo de cambio real, el mismo indica la relación de precios entre nuestros principales socios comerciales con respecto a la economía doméstica, expresados en una misma moneda. Es notorio el continuo descenso para el periodo mencionado, sin embargo este índice cuando presenta valores superiores al valor base (2010=100) indica condiciones favorables para nuestro país.

La referencia existente en el país para establecer el precio de las labores y servicios es la cámara de contratistas (CUSA), la cual sugiere en forma sistemática precios de las labores los cuales son propuestos por el equipo técnico de CUSA, utilizando formulas validadas por la cámara e información proporcionada por sus socios. Dicha información es actualizada periódicamente.

#### 4.5.1 Precios de servicios y productos

Figura No. 41. Variación de precios de las distintas labores periodo 2008-2015



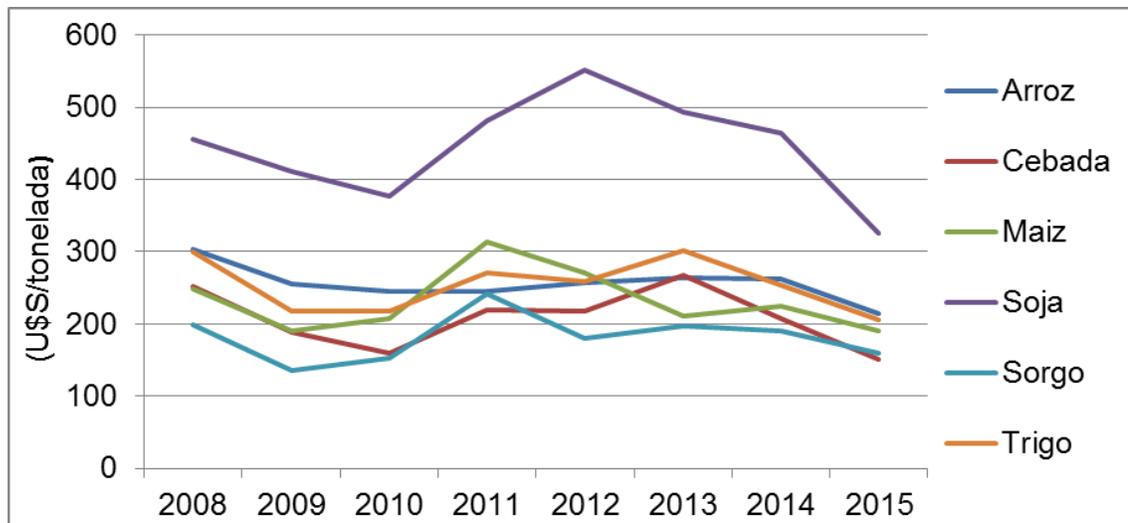
Fuente: elaboración propia en base a datos de CUSA (2015).

En la figura No. 41 se observa los precios de las diferentes labores y como han variado en el último periodo.

Se visualiza como en este periodo aumentan los precios de los servicios de siembra y de cosecha mientras que el precio de los servicios de fertilización y pulverización se mantiene estable. Una de las razones de este estancamiento en el precio de fertilización y pulverización puede ser que estas actividades no tienen una sazonalidad ni un rubro tan determinado como la siembra y cosecha, y por lo tanto el empresario contratista logra sacar un rédito aceptable al aumentar su área y capacidad de trabajo. Además con los nuevos equipos que se han incorporado y la tecnología existente se pueden lograr un mayor número de hectáreas por unidad de tiempo por lo tanto se ha mantenido el valor de estos servicios por hectárea, aumentando la eficiencia y velocidad de hacer el trabajo.

A continuación se observa como ha sido la evolución del precio de los principales granos, lo que verdaderamente determina la renta de la actividad para el productor y el margen de ganancia que puede obtener es el precio de venta que este puede lograr por la materia prima producida. Entendiendo la importancia de esta, se observa en la siguiente figura como ha variado el precio de estos commodities.

Figura No. 42. Variaciones de precios cultivos de invierno y verano



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP.DIEA (2015).

Se observa la tendencia a la baja del precio para la mayoría de los cultivos a partir de 2013, lo que trae como consecuencia una disminución en el área en la zafra siguiente, principalmente en trigo y soja.

La soja, el cultivo con mayor área en el país llega a un pico de precios históricos en el año 2012 de 551 U\$/tonelada, luego la tendencia es a la baja. En el año 2014 se da una disminución aún más importante en el precio, obteniendo precios por debajo de 400 U\$/tt., determinando grandes cambios y reestructuras en el negocio. Esta tendencia a la baja a partir de 2012 es la responsable de la disminución en el área de este cultivo.

Considerando que el 80% (Urrestarazú, 2011) del área agrícola del país es llevada a cabo por contratistas agrícolas y siendo la soja el cultivo más importante en área, esta baja del precio y por lo tanto del área cultivada repercute inmediatamente en la actividad de estos actores. Lo que lleva a una inmediata disminución del área de trabajo ya que aumenta el número de equipos por superficie aumentando la competencia entre estos agentes. Esto impacta de manera importante en la actividad de los contratistas agrícolas que al reducir su área de trabajo pueden ver comprometido el cumplimiento de sus obligaciones.

Figura No. 43. Kilos de soja para pagar los servicios por hectárea

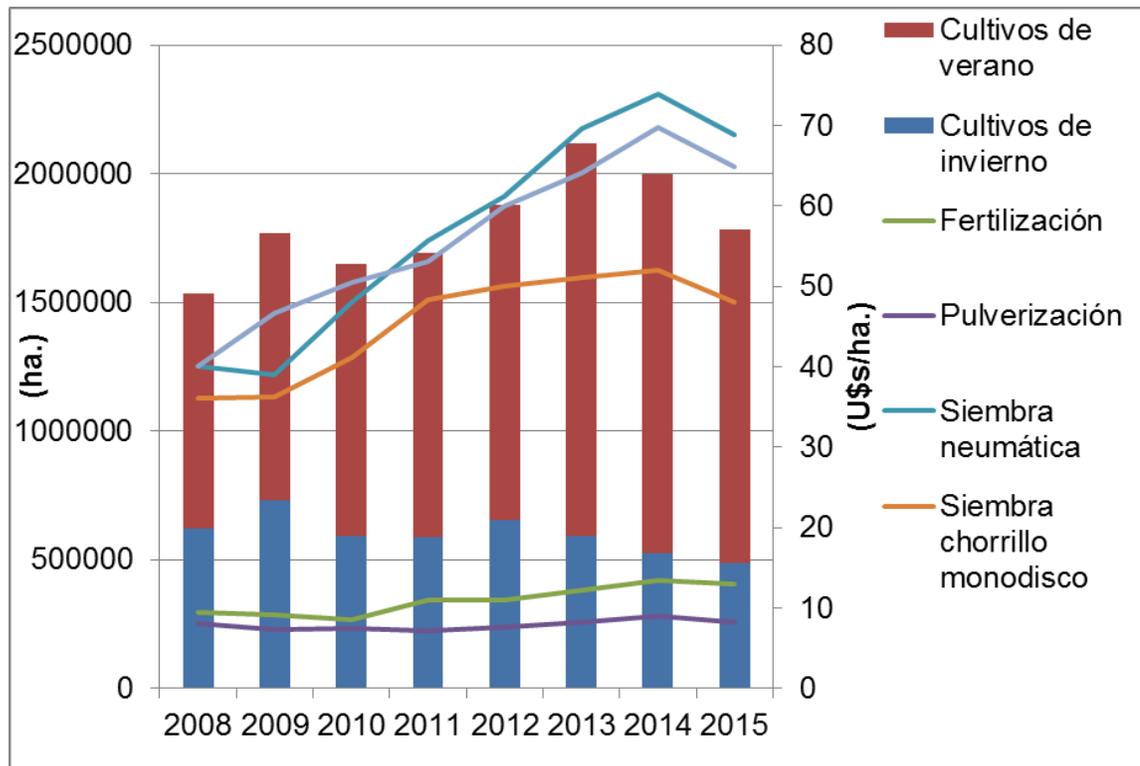


Como se aprecia, a partir del año 2012 se da un incremento constante en la cantidad de Kilos que se necesitan para pagar el costo de los servicios. Dentro de estos se incluye siembra, cosecha y dos aplicaciones (en ocasiones son más de 2). Este aumento se debe a la disminución del precio de la soja y al aumento en las tarifas de los servicios.

Cuando se dan estos cambios, baja de precios de los commodities principalmente la soja, hay un reajuste en la producción con la finalidad de afinar la ecuación económica para que la actividad siga siendo rentable. Este ajuste implica muchas veces no plantar en algunos sitios, principalmente en los suelos de menor aptitud, por lo que las zonas más amenazadas son aquellas que no son tradicionalmente agrícolas y por lo tanto tienen ventajas competitivas y comparativas inferiores a las zonas agrícolas.

Otro efecto que puede acarrear esta baja en el precio de los granos es una reestructuración del sector, baja del precio de los servicios, insumos y rentas, como medida para aumentar el margen bruto que obtiene el productor y que continúe siendo viable la actividad. Este ajuste no siempre es inmediato.

Figura No. 44. Precio de las diferentes labores y superficie agrícola de verano e invierno para el periodo 2008-2015

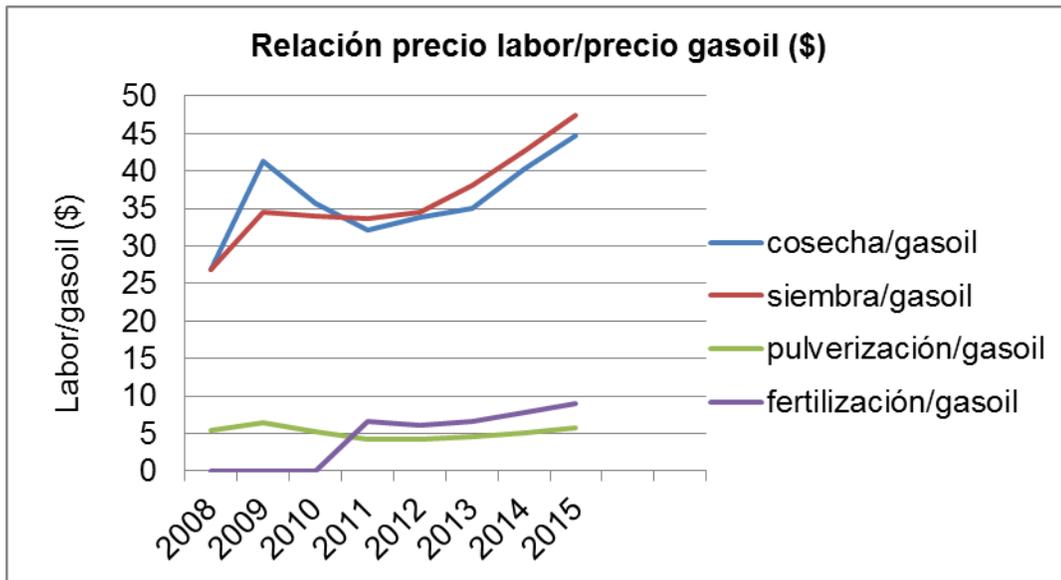


Fuente: elaboración propia en base a datos CUSA (2015), MGAP.DIEA (2015).

Se puede apreciar un quiebre existente en el año 2013 en cuanto al área de cultivos, donde se da una reducción que continúa hasta la actualidad. El precio de las labores de siembra y cosecha también aumentan pero este aumento sigue hasta el año 2014 donde se da un quiebre y comienzan a bajar.

#### 4.5.2 Relaciones de precios de servicios e insumos

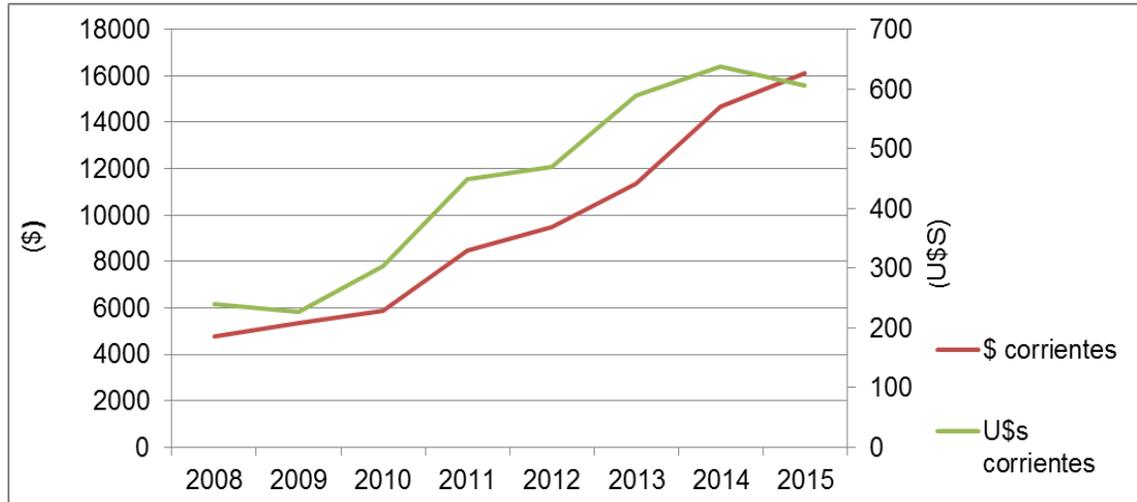
Figura No. 45. Relación precio labor/ precio gasoil (\$)



En la figura No. 45 se aprecia la evolución de la relación entre la tarifa de los servicios y el precio del gasoil en pesos uruguayos.

Se pueden distinguir dos tendencias en cuanto a la relación precio del servicio y precio del gasoil. En lo que respecta a pulverización y fertilización la relación se mantiene relativamente constante, mientras que en la siembra y cosecha en los últimos años la relación aumenta. Esto quiere decir que los aumentos en las tarifas de estos dos servicios son mayores a los del gasoil.

Figura No. 46. Evolución del salario nominal en pesos y dólares



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP.DIEA (2016).

En la figura No. 46 se observa cómo evolucionó el salario nominal en pesos corrientes y en dólares de un peón especializado o tractorista desde el año 2008 a 2015.

Mientras entre el año 2008 y 2015 el salario en pesos corrientes aumento 3,4 veces, para el mismo periodo este aumento fue de 2,5 veces en dólares corrientes ya que ha sido contemplado el tipo de cambio que ha ido en aumento en este periodo. Por lo tanto como el empresario contratista cobra por sus servicios en dólares y debe pagar su mano de obra contratada en pesos parte de este incremento en el salario nominal ha sido absorbido por el tipo de cambio.

Figura No. 47. Variación de la relación entre el salario nominal (\$ corrientes) y el precio de la tarifa por siembra y cosecha (\$ corrientes/ha.)

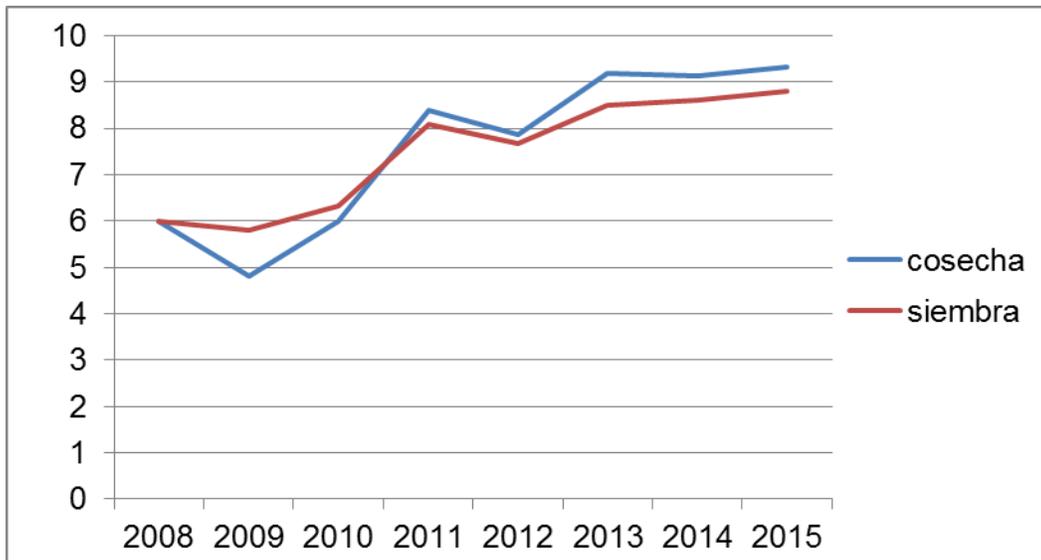
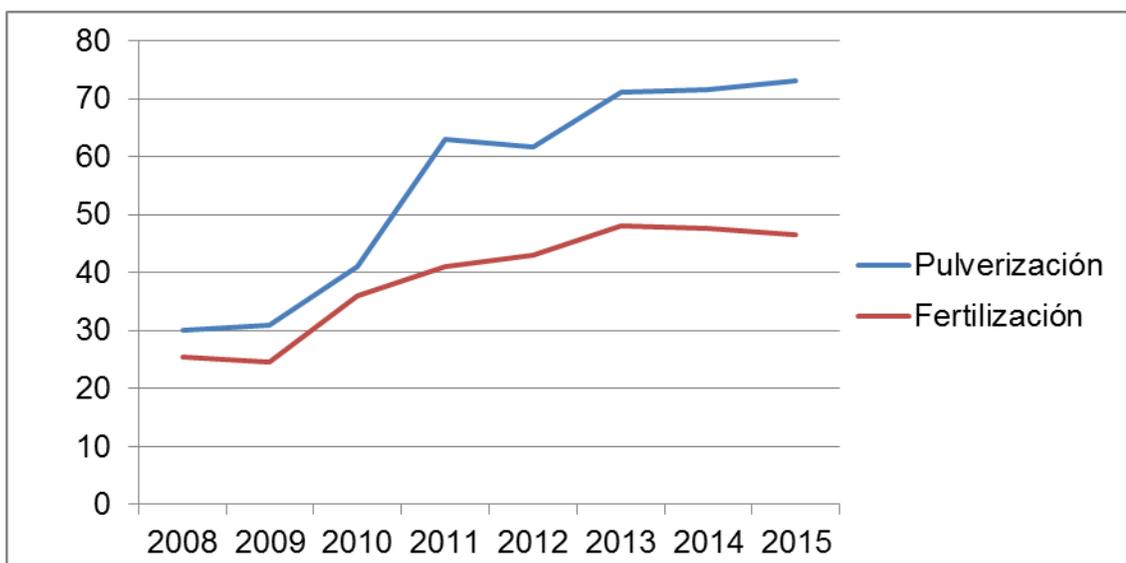


Figura No. 48. Variación de la relación entre el salario nominal (\$ corrientes) y el precio de la tarifa de pulverización y fertilización (\$ corrientes/ha.)

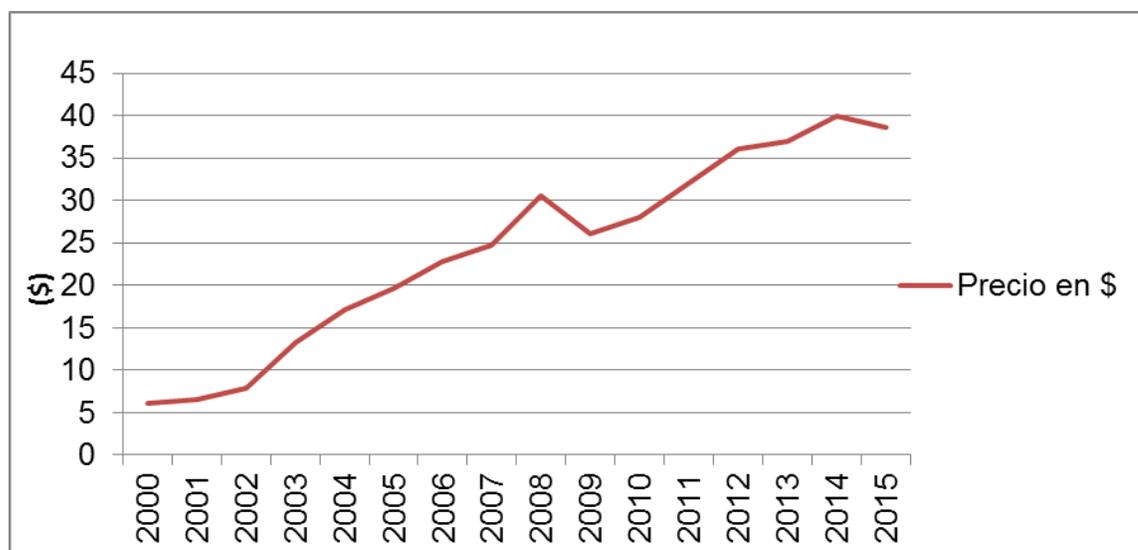


En las figuras No. 47 y 48 se observa la relación entre el salario nominal para un peón especializado o tractorista y la tarifa de los servicios.

Se visualiza como cada vez es necesario realizar más hectáreas para poder cubrir los salarios, ya que el aumento en las tarifas de los servicios no acompaña el aumento salarial. En caso que el aumento en las tarifas se asemeje al aumento salarial estas graficas tenderían a ser más horizontales.

Si analizamos uno de los insumos más importantes en la prestación de servicios como es el combustible. Si bien este insumo no está incluido en la tarifa que se cobra y es asumido por los productores que contratan los servicios, un aumento en su precio como se ha venido dando en los últimos años, afectan el potencial de contratación por parte de los productores. Por tanto un aumento en el mismo impacta de manera negativa en la actividad de los contratistas, ya que esto supone un aumento de costos para el productor, que puede determinar no realizar alguna tarea, disminuyendo el área de trabajo.

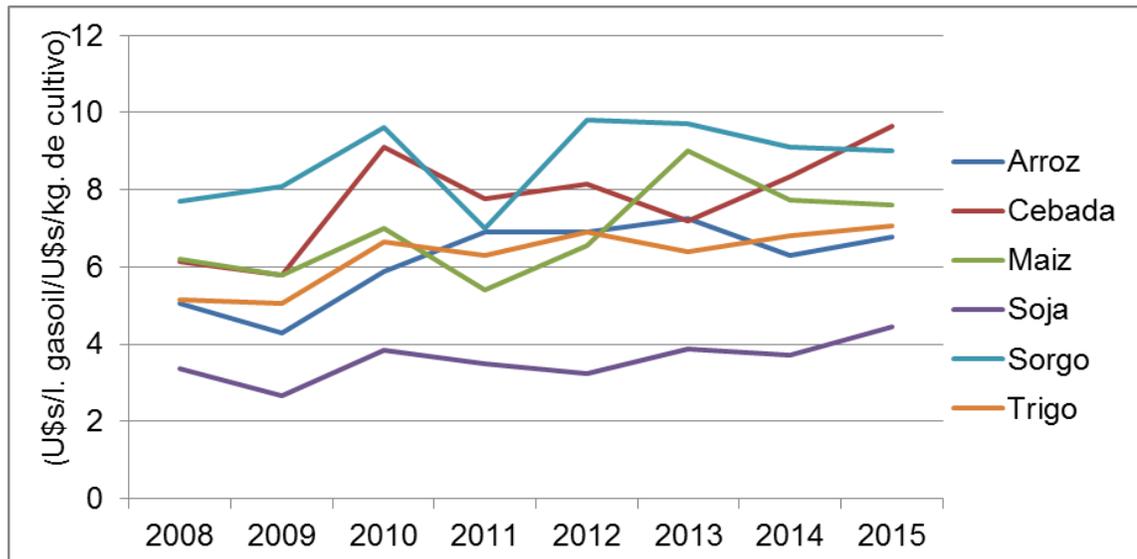
Figura No. 49. Precio del gasoil para el periodo 2000-2015



Fuente: elaboración propia en base a datos de ANCAP (2015).

Como se observa en dicha figura a partir del año 2000 el aumento ha sido constante, aunque, si bien existe algún periodo donde se dan bajas en el precio para algún año puntual, que pueden haber sido muy favorables al aumentar el margen bruto en las diferentes actividades. Teniendo en cuenta la tendencia en el largo plazo esta ha ido en aumento.

Figura No. 50. Evolución de la relación precio del combustible sobre el precio de cada uno de los cultivos



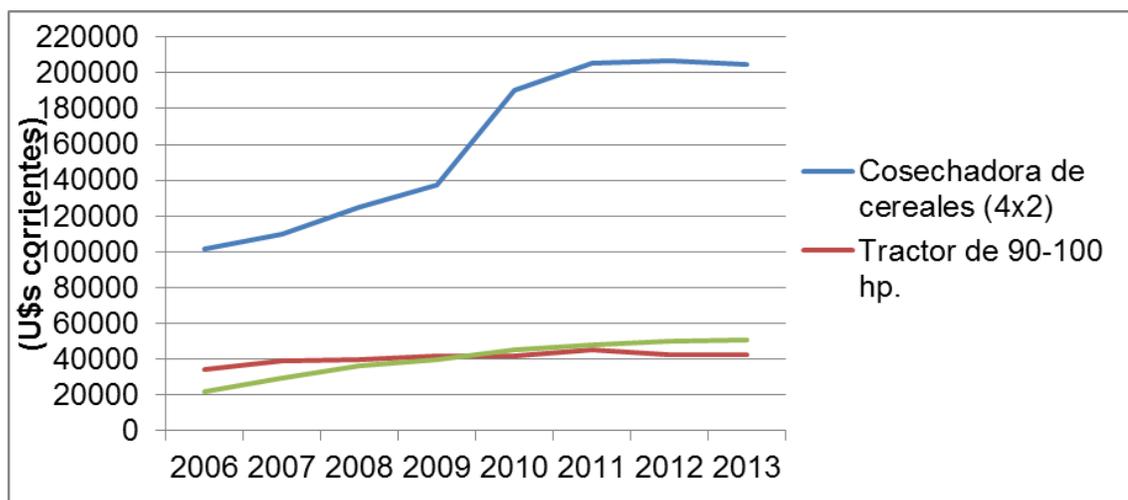
Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP.DIEA (2015), ANCAP (2015), BCU (2015).

En la figura No. 50 se observa la relación existente entre el precio del combustible y el precio de los diferentes cultivos, estableciéndose una relación la cual es variable en el tiempo. En dicho grafico se aprecia el comportamiento de esta relación para los últimos años. Se observa la relación Litros de gasoil/ Kg de grano en dólares para cada cultivo.

Si bien existen grandes variaciones según año y cultivo, la tendencia en los últimos años muestra que es necesario mayor cantidad de kg de cultivos para cubrir el costo del litro de gasoil, Como se mencionó anteriormente y si bien este no es un costo que recae en el contratista, si lo hace sobre el productor agropecuario y por tanto en su potencial de contratación.

### 4.5.3 Precio de los servicios y costo de la maquinaria

Figura No. 51. Evolución del precio de los equipos



Fuente: elaboración propia en base a datos MGAP.DIEA (2015).

En la figura No. 51 se observa cómo evoluciona el valor de los equipos de siembra y cosecha en este período.

En el período mencionado se aprecia como aumenta el precio de estos, equipos principalmente el de una cosechadora. Este aumento se debe a que el avance tecnológico y capacidad de trabajo que incorporan estos equipos, cada vez es mayor.

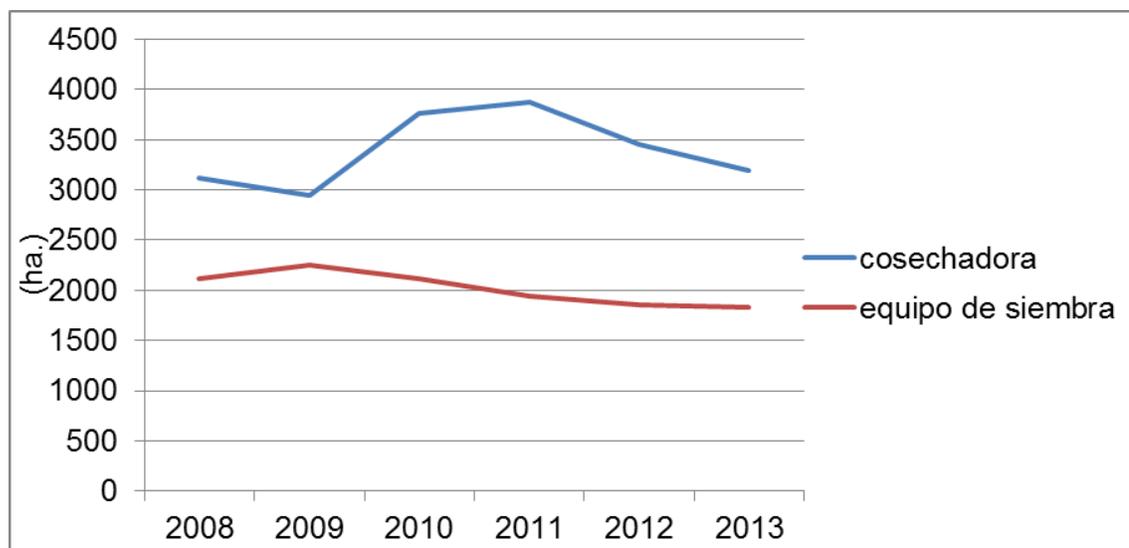
Una limitante del análisis es que se tienen datos hasta el año 2013, y es de ahí en adelante donde se da una tendencia a la baja en el área sembrada y en el precio de los granos como se mencionó anteriormente. Esto lleva a que se modifique el valor de los equipos, no tanto de los nuevos pero si de la maquinaria usada.

Al disminuir el área de trabajo es de esperar que haya un sobre stock de maquinaria, como los valores de estos equipos se establecen mediante el método oferta-demanda llevan a una baja en el precio de los usados.

En el caso de equipos nuevos si bien es posible que exista una baja en los precios estas pueden ser para absorber parte del tipo de cambio que ha ido en aumento y por estrategias buscadas por las empresas concesionarias de las

diferentes marcas para mantener el nivel de ventas estable en momentos de crisis del sector.

Figura No. 52. Evolución del número de hectáreas que se necesitan para cubrir el costo de los equipos de siembra y cosecha



En la figura No. 52 se observa la relación existente entre el precio de los equipos nuevos de siembra y cosecha y el valor de los servicios, por lo tanto de aquí sale la cantidad de hectáreas que se necesitan hacer para cubrir el costo de estos equipos.

En los últimos años, para los cuales hay datos y están representados en el gráfico la tendencia es a la baja, o sea se necesitan menos hectáreas para cubrir el costo de los equipos. Esto está explicado principalmente por el aumento en el valor de los servicios que es mayor al aumento de precio de los equipos. La tendencia desde 2013 hasta la actualidad sería diferente ya que han experimentado cambios tanto las tarifas como los valores de la maquinaria. Esta tendencia de ambas sería a la baja, y dependiendo de cual sea el valor de cada una, será la cantidad de hectáreas necesarias para adquirir un equipo nuevo.

## 5 CONCLUSIONES

Luego del año 2000 se dan cambios notorios en la agricultura en el país y su dinamismo, donde una serie de situaciones permiten la llegada al país de nuevas empresas con estrategias de trabajo muy distintas a las existentes. Esto determina que entorno a estas empresas nazcan y se desarrollen un conjunto de empresas de servicios para lograr cumplir con los objetivos de las mismas.

Antes del año 2000 la agricultura de secano estaba determinada en una cierta zona, donde se encuentran los suelos más fértiles, pero es luego del 2010, que se da una gran expansión del área llegando a zonas donde antes se realizaba agricultura pero con menor intensidad, como es la zona de estudio. Si bien había una cierta cultura agrícola por el cultivo de arroz, la agricultura de secano y esta nueva manera de organizar el negocio que viene junto con estas empresas, era algo totalmente nuevo.

El 60 % de los contratistas entrevistados ingresan al rubro luego que se comienza a dar esta expansión agrícola, siendo estos mayoritariamente personas vinculadas a la agricultura que encuentran un nicho no explotado o poco explotado con grandes oportunidades en el cual invertir. El restante 40 % si bien ya existía, se adecuó a este nuevo negocio renovando en la medida que fue posible su parque de maquinaria, logrando cumplir con las exigencias de las empresas productoras.

Como se ha podido apreciar en la agricultura se dan ciclos, entre el año 2000-2002 se da la menor área agrícola la cual a partir de entonces crece constante hasta el año 2013, principalmente impulsado por el cultivo de soja y acompañado del cultivo de trigo los cuales integran en muchos casos una rotación de estos dos cultivos al año. Luego del año 2013 se da una disminución del área hasta la actualidad. Esta reducción del área se debe a la disminución de los márgenes netos obtenidos por la soja, por lo tanto para lograr mantener este se deben reducir costos ya que el precio del producto no es posible manejarlo por los productores, si bien existen distintas estrategias de venta.

Estas estrategias de reducción de costos implican una reestructuración, lo que significa muchas veces no plantar en determinadas áreas, las zonas que dejan de ser rentables y por lo tanto las primeras zonas en las cuales se decide no plantar son las menos productivas, como lo es la zona de estudio. Esto se da por las desventajas que posee tanto productivas como referida a costos, siendo el flete el principal, ya que tiene gran peso en la totalidad de costos. Esta disminución en el área agrícola lleva a que impacte en todos estos prestadores de servicios.

Como se observó el 66% de los entrevistados utilizaba financiación bancaria y de las empresas vendedoras, para la compra y renovación de sus equipos. En los años en que se dio la gran expansión de la agricultura, muchos de los contratistas vieron la situación favorable y decidieron adquirir nueva maquinaria, incurriendo en créditos. En la actualidad con la disminución del área agrícola debida a los bajos precios, el área por empresa será menor, lo que muchas veces lleva a problemas de solvencia y liquidez afectando el funcionamiento de sus empresas al no poder cumplir con las obligaciones.

Esta es la razón principal por la cual al momento de la entrevista un 20% de dichos contratistas habían dejado la actividad. Se comienza a dar un reajuste entre la superficie agrícola y la cantidad de contratistas, o sea tiende a igualarse la oferta con la demanda. La mayoría de las empresas manifiesta la voluntad por mantenerse en el rubro y por lograr ser más eficiente, esto es algo positivo ya que si logran superar este período considerando los ciclos de la agricultura pueden quedar mejor posicionados en caso de que se revierta la situación actual.

Una de las estrategias que podría utilizarse para continuar en la actividad, es tender a una mayor diversificación, ya que se observó que dos de las tres empresas que abandonaron la actividad eran especializadas, y la mayoría de las empresas que continúan en actividad son diversificadas. Esto les podría permitir tener distintas fuentes de ingreso en el año y que esta no quede tan determinada en una cierta actividad.

## 6 RESUMEN

Este trabajo pretende ser un acercamiento a la realidad de una determinada zona del Uruguay, la zona noreste, que ha sido históricamente ganadera, pero que a partir de fines del siglo XX ha experimentado un cambio productivo, primero con la forestación y ya en el siglo XXI con la aparición de la agricultura de secano. La investigación se centra específicamente en la agricultura, ya que luego del año 2000 aumenta significativamente el área agrícola del país impulsada por los nuevos agentes que llegan principalmente del vecino país, Argentina. Este aumento en área se da en las zonas tradicionalmente agrícolas y también se comienzan a explorar nuevas áreas donde nunca se había realizado agricultura o se realizaba con menor intensidad como lo es la zona en estudio. El crecimiento de este rubro lleva a que surja y se desarrolle la figura del contratista agrícola, con la finalidad de colmar las demandas de estas empresas, cuya principal característica es que no poseen capital de giro sino que contratan todos los servicios. Esta forma de gestionar el negocio nueva para el país crea un nicho donde el contratista de servicios puede desarrollarse. A partir del año 2014 se da una baja en el precio de los granos especialmente la soja, principal cultivo de secano en la zona de estudio, lo que trae aparejado una disminución en el área sembrada e impacta negativamente en la actividad de las empresas contratistas. Se da una reestructuración en el sector lo que lleva que algunas empresas abandonen la actividad. Con la finalidad de entender como ha sido esta evolución se realizó un estudio regional de las empresas que prestan servicios, también se llevó adelante un trabajo de investigación sobre las explotaciones agropecuarias existentes en la zona. Finalmente se comparó esta zona de trabajo con una tradicionalmente agrícola como lo es la zona litoral del país.

Palabras clave: Agricultura; Área agrícola; Contratista agrícola; Servicios; Soja.

## 7 SUMMARY

This paper intends to be an approach to the reality of a particular area of Uruguay, the northeast, which was historically cattle but at the end of the XX century beginning of the XXI century where profound changes occur, significantly increasing the area both afforestation as agriculture. The research focuses specifically on agriculture, since after 2000 significantly increased the agricultural area of the country driven by new agents who come mainly from the neighboring country, Argentina. This increase is given in traditionally agricultural areas and begin to explore new areas where agriculture had never performed or performed with less intensity as is the area under study. The growth of this sector leads to emerge and figure develops agricultural contractor, in order to fulfill the demands of these companies, whose main characteristic is that they do not have working capital but all services contract. This new way of managing the business for the country creates a niche where the service contractor may develop. From 2014 low is given in the price of grains especially soybeans, the main dry farming in the study area, which brings about a decrease in planted area and negatively impacts the activity of contractors. A restructuring is given in the industry leading companies to abandon some activity. In order to understand how this evolution was a regional study of companies providing services performed, also it carried out a research on existing farms in the area. Finally, this work area was compared to a traditionally agricultural as is the coastal area of the country.

Keywords: Agriculture; Agricultural area; Agricultural contractors; Services; Soybeans.

## 8 BIBLIOGRAFÍA

1. ACA (Asociación de Cultivadores de Arroz, UY). 2015. Evolución del cultivo de arroz. (en línea). Montevideo. 2 p. Consultado may. 2015. Disponible en <http://www.aca.com.uy/evolucion-del-cultivo-de-arroz>
2. Agüero, R.; Maldonado, R.; Rivarola, A. 2007. 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. Mundo Agrario. 7:1515-5994.
3. \_\_\_\_\_.; \_\_\_\_\_.; \_\_\_\_\_. 2009. Incidencia de los contratistas rurales en la estructura agraria de un sector de la pampa cordobesa. Con especial referencia de los contratistas de producción. Río Cuarto, AR, Universidad de Río Cuarto. 15 p.
4. ANCAP (Administración Nacional de Combustibles Alcohol y Portland, UY). 2015. Precios de decreto de los principales derivados. (en línea). Montevideo. 4 p. Consultado may. 2015. Disponible en <http://www.ancap.com.uy/Precios%20Historicos/Listado%20de%20precios%20combustibles.pdf>
5. Arbeletche, P.; Carballo, C. 2007. Dinámica agrícola y cambios en el paisaje. In: Congreso CEISAL (7°), Simposio ESE (6°, 2007, Bruselas, Bélgica) . Trabajos presentados. s.n.t. s.p.
6. \_\_\_\_\_.; Gutiérrez, G. 2010. Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes. Revista Pampa. 6: 113 - 138.
7. \_\_\_\_\_.; Castro, A.; Hoffman, E. 2013. Área agrícola y superficie cultivada anualmente en Uruguay; implicancia de las diferencias en los números oficiales. Cangüé. no. 34: 12-18.
8. BCU (Banco Central del Uruguay, UY). 2015. Tipo de cambio real efectivo. (en línea). Montevideo. 6 p. Consultado may. 2015. Disponible en [http://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Indice\\_Cambio\\_Real/eese04d0616.pdf](http://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Indice_Cambio_Real/eese04d0616.pdf)

9. Bianco, M.; Carámbula, M.; Figueredo, S. 2013. Resolviendo las necesidades del capital del intermediario laboral a la empresa de servicios agrícolas. 13 p. (en línea). Montevideo. Consultado feb. 2015. Disponible en [https://www.colibri.udelar.edu.uy/bitstream/123456789/6833/1/RCS\\_Carambula\\_2013n32.pdf](https://www.colibri.udelar.edu.uy/bitstream/123456789/6833/1/RCS_Carambula_2013n32.pdf)
10. Castignani, M.; Cursack, A.; Osan, O.; Suero, M.; Travadelo, M. 2007. Maquinarias; modelo de análisis del equipo de labranza y siembra para empresas agropecuarias. Esperanza, AR, Universidad Nacional del Litoral. Facultad de Ciencias Agrarias. 7 p.
11. Craviotti, C. 2001. Los procesos de cambio en las explotaciones familiares pampeanas tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares. Cuadernos de Desarrollo Rural. 45: 69-89.
12. CUSA (Cámara Uruguaya de Servicios Agrícolas, UY). 2015. Precios. (en línea). Montevideo. 1 p. Consultado jun. 2015. Disponible en <http://www.cusa.org.uy/cusa/sites/default/files/Precios%20Sugerido%207%20Febrero%202015%20.pdf>
13. Devoto, R. 1989. Contratistas de servicio y contratistas de producción en la visión de los años '80". INTA Pergamino. Temas de investigación no. 39. s.p.
14. Fernández, E. 2010. El contratista rural; la tercerización laboral en la agropecuaria uruguaya. In: Congreso Latinoamericano de Sociología Rural (8º., 2010, Porto Galinhas). Trabajos presentados. s.n.t. s.p.
15. Fossati, R.; Lódola, A. 2004. Servicios agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires. Régimen de tenencia de la tierra, productividad y demanda de servicios agropecuarios. (en línea). Universidad de Belgrano Documento de Trabajo. no. 115: 1-28. Consultado may. 2015. Disponible en [http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt\\_nuevos/115\\_lodola.pdf](http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt_nuevos/115_lodola.pdf)
16. Fuentes Henderson, S.; Muttoni Pastorino, R. 2014. Los contratistas de maquinaria agrícola; caracterización y estrategias de capitalización. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay. Facultad de Agronomía. 66 p.
17. Garbers, R. 2011. Uso multiempresa de la maquinaria agrícola. Buenos Aires, AR, FACMA. 4 p.

18. García, F.; Pérez, E. 1993. Manejo de suelos arenosos de Tacuarembó. Montevideo, UY, INIA. 23 p. (Serie Técnica no. 33).
19. Gras, C. 2012. La consolidación del agronegocio en la agricultura argentina y la diferenciación de los estratos empresarios. In: Latin American Studies Association Congress (30<sup>th</sup>., 2012, San Francisco, CA). Proceedings. s.n.t. s.p.
20. ITPC (Intergremial de Transporte Profesional de Carga Terrestre del Uruguay, UY). Precios de referencia. (en línea). Montevideo. 1 p. Consultado jun. 2015. Disponible en <http://www.intergremial.com/site/index.php/tarifas/precios-referencia>
21. Lodola, A. 2008. Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino.(en línea). Buenos Aires, AR, CEPAL. pp. 1-47. Consultado may. 2015. Disponible en [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36772/LCW176\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36772/LCW176_es.pdf?sequence=1)
22. Menéndez, V.; Piñeiro, D. 2014. Hacia una nueva estructura social en el campo uruguayo. Reflexiones a partir del estudio de los empresarios de la cadena de granos. Montevideo, UR, Facultad de Ciencias Sociales. 11 p.
23. MGAP. DIEA (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Dirección de Investigaciones Estadísticas Agropecuarias, UY). 2011. Anuario estadístico agropecuario. Montevideo. 246 p.
24. \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_.2012a. Anuario estadístico agropecuario. Montevideo. 283 p.
25. \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_.2012b. Censo agropecuario 2011. Montevideo. 142 p.
26. \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_.2013. Anuario estadístico agropecuario. Montevideo. 270 p.
27. \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_.2014. Anuario estadístico agropecuario. Montevideo. 243 p.

28. \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_.2015. Anuario estadístico agropecuario. Montevideo. 215 p.
29. \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_.2016. Encuestas agrícolas 2005-2015. (en línea). Montevideo. 420 p. Consultado may. 2015. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/page.aspx?2,diea,diea-pub-agricultura,O,es,0>,
30. \_\_\_\_\_. OPYPA (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Oficina de Programación y Política Agropecuaria, UY). 2014. Anuario OPYPA. (en línea). Montevideo. 650 p. Consultado may. 2015. Disponible en <http://www.mgap.gub.uy/portal/page.aspx?2,opypa,opypa-anuario-2014-858,O,es,0>,
31. \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_. 2015. Anuario OPYPA. (en línea). Montevideo. 513 p. Consultado may. 2015. Disponible en [http://www.mgap.gub.uy/sites/default/files/anuario\\_opypa\\_2015\\_fin\\_al\\_chico.pdf](http://www.mgap.gub.uy/sites/default/files/anuario_opypa_2015_fin_al_chico.pdf)
32. Muñoz, R. 2005. La patria del contratista; escenarios agrícolas 05/06. Pergamino, AR, INTA. s.p.
33. Muzlera, J. 2010a. Los contratistas de servicios agropecuarios. Historias productivas y estrategias de capitalización. In: Congreso Latinoamericano de Sociología Rural (8vo., 2010, Porto Galinhas). Trabajos presentados. Porto Galinhas, s.e. s.p.
34. \_\_\_\_\_.2010b. Lógicas chacareras en empresas contratistas; la permanencia de los habitus en nuevas actividades. (en línea). In: Jornadas de Investigación y Debate (7as., 2010, Quilmes, AR). Trabajos presentados. s.l., Universidad Nacional de Quilmes. pp.1-25. Consultado may. 2015. Disponible en [http://www.academia.edu/3201495/L%C3%93GICAS\\_CHACARERAS\\_EN\\_EMPRESAS\\_CONTRATISTAS.LA\\_PERMANENCIA\\_DE\\_LOS\\_HABITUS\\_EN\\_NUEVAS\\_ACTIVIDADES](http://www.academia.edu/3201495/L%C3%93GICAS_CHACARERAS_EN_EMPRESAS_CONTRATISTAS.LA_PERMANENCIA_DE_LOS_HABITUS_EN_NUEVAS_ACTIVIDADES)
35. Narbondo, I.; Oyhantcabal, G. 2013. El agronegocio y la expansión del capitalismo en el campo uruguayo. Revista Rebelde. 2 (3): 409-425.
36. Reinaldo, M. 2005. La patria contratista; escenarios agrícolas 2005/2006. Pergamino, AR, INTA. 4 p.

37. Urrestarazú, A. 2011. Contratistas preocupados por falta de personal capacitado. Revista Asociación Rural del Uruguay. no. 92: 48-50.
38. Uruguay XXI. 2016. Promoción de inversiones y exportaciones. Maquinaria Agrícola en Uruguay. (en línea). Montevideo. pp. 1-21. Consultado mar. 2016. Disponible en <http://www.uruguayxxi.gub.uy/informacion/wp-content/uploads/sites/9/2016/01/Informe-Maquinaria-Agricola-Enero-2016-Uruguay-XXI.pdf>

## 9 ANEXOS

### ANEXO 1

#### ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA A CONTRATISTAS AGRÍCOLAS

- 1- ¿Nombre de la empresa?
- 2- ¿Origen de la empresa? ¿Hace cuánto está en actividad?
- 3- ¿A qué se dedicaba antes?
- 4- ¿Por qué eligió el rubro?
- 5- ¿Con que actividades comenzó y cuales realiza actualmente?
- 6- ¿Con que maquinaria cuenta actualmente? Contratistas retirados: ¿qué maquinaria llegó a tener?
- 7- ¿Ubicación de la empresa y área de trabajo?
- 8- ¿Cantidad de ha. realizadas por año?
- 9- ¿Tiene ya una clientela establecida o cambia todos los años?
- 10- ¿Como establecen los precios? ¿En qué parámetros se basa para fijarlos?
- 11- ¿Existe contrato de palabra o existe documento escrito y en qué momento se realiza el mismo?
- 12- Exigencias de productores en cuanto a:
  - cumplimiento de contrato.
  - tiempos de realización de la tarea.
  - tecnología exigida, por ejemplo: agricultura por ambiente, banderillero satelital, etc.).
  - mano de obra utilizada
- 13- ¿Cómo es la forma de pago?
- 14- ¿Cuáles son los costos más grandes que tiene la empresa?
- 15- ¿Qué criterios tiene en cuenta y que prioriza a la hora de aceptar un trabajo? (distancia, si es buen cliente o no, área, etc.)
- 16- ¿Referido al personal, con cuantos cuenta? ¿Cuántos son zafrales y cuántos son permanentes.

- 17- ¿Dónde consigue el personal? ¿Este es de la zona donde está ubicada la empresa o de otros lugares?
- 18- ¿Qué requisitos debe tener el personal? (en cuanto a experiencia, referencias, etc.)
- 19- ¿La empresa realiza algún tipo de capacitación? ¿Esta se lleva a cabo por la empresa o terceros?
- 20- ¿Cómo es el pago de los sueldos? (por hora, día, sueldo mensual)
- 21- ¿Hay algún tipo de incentivo en base al número de has realizadas?
- 22- ¿La toma de decisiones está centrada solo en el propio dueño de la empresa o cuenta con una persona para cumplir dicha función?
- 23- ¿Cuenta con asesoramiento, ya sean contadores, agrónomos, etc?
- 24- ¿En cuanto a la maquinaria hay algún periodo establecido para la renovación de la misma? (en caso de haber de cuanto es este)
- 25- ¿En el caso de haber renovación como es la financiación? ¿Utiliza créditos?
- 26- ¿El mantenimiento de la maquinaria lo realiza la propia empresa o terceros?
- 27- ¿En la actualidad cuales son los mayores problemas de la empresa? (personal, maquinaria, deudas, etc.) ¿cómo podría mejorarlos?
- 28- ¿Que virtudes y fortalezas tiene la empresa?
- 29- ¿Cómo ve la situación actual del rubro? ¿Cuáles son los riesgos y amenazas que presenta este y cuales visualiza a largo plazo?
- 30- ¿Qué perspectivas tiene? ¿Seguir invirtiendo y agrandar la empresa o no es momento para esto?

#### CONTRATISTAS RETIRADOS DE LA ACTIVIDAD:

- 31- ¿Cuáles fueron las razones por las cuales dejo la actividad? ¿En qué año?
- 32- ¿A qué se dedica actualmente?
- 33- ¿Considera que fue una buena decisión haber dejado la actividad?
- 34- ¿Considera que el escenario actual le permitiría retornar a la actividad?