



PREMIO
INNOVAGRO 2014
El fruto del ingenio



Universidad
Nacional
de Quilmes

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

CONTRATNET 1.0 - Propuesta de desarrollo de software para la organización eficientemente de la oferta y demanda del contratismo agrícola y labores culturales.



CONTRATNET 1.0 - Propuesta de desarrollo de software para la organización eficientemente de la oferta y demanda del contratismo agrícola y labores culturales.

Inforación general

Responsable: José Muzlera

País: Argentina

Organización: Centro de Estudios de la Argentina Rural (CEAR) de la Universidad Nacional de Quilmes.

E.mail: jmuzlera@gmail.com

Dirección: CEAR-UNQ, Roque Sáenz Peña 352, Bernal, Buenos Aires, Argentina (B1876BXD)

Teléfono: (+54 11) 4365 7100 (Interno 5744)

Resumen ejecutivo

CONTRATNET 1.0 permitirá a oferentes de servicios de maquinaria agrícola (contratistas) y medianos productores encontrarse en un mercado que será más eficiente que el actual. Con CONTRATNET 1.0 se logrará hacer eficiente un mercado que en los últimos años se ha tornado cada vez más imperfecto en donde la dificultad para que un productor encuentre un contratista “a su medida” y que un contratista encuentre demandante vienen siendo de una complejidad creciente.

CONTRATNET 1.0 posibilitará a cada productor conocer cuál es la mejor opción al momento de contratar la tercerización de un servicio. Cuál es el contratista que brinda el servicio que él necesita y más cerca de su campo. Al mismo tiempo, les dará a todos los oferentes de servicios de maquinaria agrícola la posibilidad de ser visibilizado de un modo

eficiente por todos los productores y mostrar disponibilidad de tiempo, capacidad de trabajo, costos del servicio y referencias.

Problema y antecedentes

El sector de los contratistas de maquinaria agrícola (empresas que venden servicios culturales para la agricultura extensiva) es un sector que viene incrementando su relevancia durante las últimas décadas de modo muy marcado. En 1988 el 49% de las explotaciones pampeanas contrataban algún servicio. En 2002 lo hacían el 75% de las explotaciones. Entre 2001-2002 y 2004-2005, para la Prov. de Bs. As., la superficie trabajada por contratistas aumentó 9% para siembra convencional, 112% para siembra directa y 38% para cosecha. Para la campaña 2011-2012 entre el 80 y 85% de la fumigación y la siembra estuvo a cargo de contratistas. Y en 2012, entre el 70% y el 85% de las superficies implantadas con los 5 principales cultivos (31.000.000 ha) fueron trabajadas por terceros (Barsky y Dávila, 2008; Lódola, Fossati y Angeletti, 2002 y Peretti, 2013)¹.

Estos empresarios, los contratistas o vendedores de servicios de maquinaria agrícola, pueden ofrecer uno o más servicios (siembra, cosecha, fumigación, ensilado, etc) y dedicarse exclusivamente a la actividad del contratismo o combinar esta actividad con la de productor. Con frecuencia productores que no pueden aumentar su superficie compran alguna maquinaria y después de terminar sus trabajos ofrecen servicios entre vecinos, al tiempo que contratan otros. Entre los “contratistas puros”, aquellos que sólo

¹ Barsky, Osvaldo y Dávila, Mabel (2008) **La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino**, Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

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

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

venden servicios, están quienes nunca han tomado producción a su cargo y quienes son ex productores que impotentes ante el proceso de concentración de la producción han debido abandonar esa actividad y se han insertado laboralmente en la venta de servicios. Pero no todo son heterogeneidades y diversidad. Estas empresas suelen tener un fuerte componente de mano de obra familiar, un número reducido de personal², un considerable³ nivel de capitalización y una dificultad creciente para encontrar clientes y poder amortizar la maquinaria invertida⁴. (Lódola, Fossati y Angeletti, 2002; Hernández e Intaschi, 2011; Muzlera, 2013)⁵.

² 4,2 por empresa, de los cuales 1,8 son permanentes y 2,4 temporarios. Muzlera, José (2013) **La modernidad tardía en el agro pampeano sujetos agrarios y estructura productiva**, Bernal, UNQ.

³ El costo de un equipo de siembra completo, competitivo en el mercado pampeano, oscila entre los UDS 115.00 y los USD 260.000. Uno de cosecha entre USD 230.000 y los USD 750.000. Muzlera, José (2013) **La modernidad tardía en el agro pampeano sujetos agrarios y estructura productiva**, Bernal, UNQ.

⁴ *“Acá (zona de Pigüé en el sur oeste de la provincia de Buenos Aires, Argentina) al cosa está cada vez más difícil. En la época de cosecha ves las rotondas de entrada al pueblo llenas de maquinas paradas. Contratistas que vienen del norte y te cosechan por nada. A nosotros que somos más chicos nos revientan”* (Extracto de entrevista a contratista del partido de Saavedra en el sur de la Provincia de Buenos Aires. Febrero de 2013).

“Ya no es como antes. Ahora te exigen máquinas cada vez más grandes, más nuevas... Vos invertís en una máquina y cuando vas capaz que te quedás días parado en la ruta esperando que te contraten... capaz te contratan en un campo grande y junto con vos entran dos o tres contratistas más... Así no se puede pagar las máquinas” (Extracto de entrevista a contratista del partido de San Vicente, Provincia de Santa Fe. Noviembre de 2012)

“Sabés la cantidad de veces que no consigo quién me venga a cosechar. Bah... consigo pero 10 o 15 días tarde. Eso, algunas veces, imposibilita la siembra de una soja de segunda y siempre te hace perder algo por desgrane y aumento del riesgo por tormentas o granizo” (Extracto de entrevista productor de la zona de Balcarce en el sudeste de la Provincia de Buenos Aires. Mayo de 2012)

“Las recomendaciones técnicas de cómo contratar una máquina o cómo controlarlas están muy bien, pero con lo difícil que se le hace a los chicos como yo conseguir un contratista, prefiero contratar un vecino con una máquina vieja que tire grano y me aplaste el piso antes que arriesgarme a no conseguir nada” (Extracto de entrevista productor de la zona de Balcarce en el sudeste de la Provincia de Buenos Aires. Enero 2014).

⁵ Lódola, Agustín; Angeletti, Karina y Fossati, Román (2005), **Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes**, Cuadernos de Economía Nro. 72, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.

Hernández Valeria e Intaschi, Daniel (2011) **“Caleidoscopio socio-productivo en la pampa contemporánea: agricultura familiar y nuevas formas de organización productiva”** en Natalia López Castro y Guido Prividera

Reiterados trabajos de campo en diversas localidades pampeanas⁶ durante los últimos 6 años (2008-2014) han revelado, al menos, una problemática generalizada y de importancia creciente: los desajustes entre oferta y demanda de servicios. Es una declaración creciente por parte de los productores, sobre todo entre los de menor escala, que no siempre se consigue el servicio necesario en la fecha óptima. La contracara de esta cuestión es la de aquellos prestadores de servicios que no siempre encuentran un demandante, como dan clara cuenta las notas al pie de los párrafos anteriores.

Este problema que se explica por dos cuestiones. La primera de ellas es el reducido período temporal –considerado óptimo– en el cual se demandan los servicios. La segunda es la gran cantidad de productores demandantes y de contratistas con una importante movilidad geográfica (especialmente por parte de los segundos). Estas dos características, en la práctica, dificultan que oferentes y demandantes se encuentren en los momentos correctos.

Objetivo

El objetivo de la innovación tecnológica es mejorar la eficiencia en el acoplamiento entre la demanda y la oferta de servicios agropecuarios, con lo cual se disminuirían los riesgos de los productores y de los contratistas.

(compiladores) **Repensar la Agricultura Familiar. Elementos para desentrañar la complejidad agraria pampeana**, Editorial CICCUS, Buenos Aires.

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

⁶ Los partidos en los cuales se realizaron las entrevistas y las observaciones fueron: Balcarce, General Pueyrredón, Mechongué, Azul, 9 de Julio, Saladillo, 25 de Mayo y Saavedra -en la Provincia de Buenos Aires- y el Departamento de Castellanos -en Santa Fe-.

Desarrollo (propuesta de)

La propuesta consiste en el desarrollo de una sitio *on line* donde los prestadores de servicios se registren y carguen sus datos (ubicación geográfica, tipo de servicio que ofrece, capacidad de trabajo, disponibilidad, costo del servicio y datos de contacto). Esta plataforma *on line* podrá ser consultada de modo gratuito por cualquier productor registrado en la misma y contratar al prestador más cercano entre los que ofrezcan los servicios que cubran sus necesidades.

Financiación y mantenimiento:

Una vez desarrollado el programa estará *on line* y será de uso gratuito tanto por parte de los oferentes como de los demandantes. El mantenimiento y financiación del desarrollo del mismo podrá hacerse (de manera exclusiva o en conjunto) mediante el aporte de instituciones gubernamentales (Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca - Dirección Nacional de Contratistas Rurales e Insumos Agrícolas Subsecretaría de Agricultura), asociaciones de productores y contratistas (FAA, Aapresid, AFAT, CeCoMa, etc) y mediante publicidad. Estas dos opciones podrán ser complementarias.

Utilización por parte de los productores:

Cada productor, una vez registrado, con una anticipación de hasta 10 días en que necesite contratar una labor, podrá entrar al sitio y cargando la información de sus necesidades (servicios que desea, cantidad de hectáreas, fecha en que desea comenzar y coordenadas geográficas) el sistema le devolverá en orden de prioridades una lista de contratistas disponibles. Junto con las coordenadas geográficas el productor tendrá la posibilidad de cargar las instrucciones y sugerencias para que el contratista acceda al establecimiento. El productor, podrá optar por pagar una parte o todo el servicio mediante la web. Una vez

utilizado el servicio el producto debería calificar al contratista para que este vaya obteniendo un ranking de calidad el cual estará disponible para todos los usuarios registrados de CONTRATNET 1.0

Utilización por parte de los contratistas

Los contratistas deberán registrarse en CONTRATNET 1.0 de modo gratuito e ir actualizando sus datos con regularidad. Una vez registrado cada contratista deberá cargar los datos de todos los equipos que posee (marca y modelo de cada máquina, capacidad de trabajo, costo del servicios y disponibilidad y coordenadas geográficas de los mismos) El sistema brindará la posibilidad de que un contratista ofrezca servicios de cosecha en una región y de fumigación en otra simultáneamente. También se podrá dar disponibilidad interrumpida. Por ejemplo un equipo de cosecha estará disponible entre tal y tal fecha en determinada geográfica, después no estará disponible, y después volverá a estar disponible en otro lugar. Estos datos estarán visibles para el resto de los usuarios registrados. En acuerdo con el demandante el contratista podrá cobrar todo, una parte o nada, de su servicio por la web. Será recomendable, que del mismo modo en que lo hacen los productores, el contratista califique al productor para que ambos vayan obteniendo un ranking de calidad el cual estará disponible para todos los usuarios registrados de CONTRATNET 1.0

El sistema con una interfaz sencilla para favorecer su uso, buscará poner al alcance de cada productor la mayor cantidad de oferta de servicios posibles. Labores culturales en primer lugar, pero también servicios de asesoramiento técnico, laboratorios, acopio y compra venta de insumos y productos.

Este software, sin antecedentes conocidos, favorecerá la sustentabilidad tanto de empresas prestadoras como de demandantes; bajando los costos de los primeros y disminuyendo el riesgo de los segundos. El éxito del mismo radicará en la masividad de su

uso, para ellos será fundamental el correcto y sencillo funcionamiento y la promoción adecuada de CONTRATNET 1.0 por parte de todas las instituciones -estatales, no gubernamentales y privadas- vinculadas a los prestadores y demandantes de servicios agropecuarios.

Conclusiones

La innovación propuesta, el desarrollo del software CONTRATNET 1.0, se genera en base a necesidades concretas de los propios actores, ayudaría a instaurar nuevos mecanismos de comercialización y vinculación reduciendo los costos y disminuyendo los riesgos entre aquellos empresarios vinculados al agro, con niveles capitalización medios y bajos. Si bien será ideal que lleguen a registrarse en CONTRATNET 1.0 los más capitalizados, cuando no tienen sus propias máquinas, establecen relaciones de subordinación con empresarios contratistas haciendo que estos siempre disponibles para “él” demandante. Estos a su vez, si bien suelen resignar márgenes de ganancia, mantienen ocupada toda su capacidad productiva.